

L'éternel retour gagnant de l'or

MATIÈRES PREMIÈRES Les banques suisses délaissent le commerce physique, laissant la voie libre aux vendeurs d'or. Le groupe allemand Degussa se dit prêt à accueillir tous les clients, dès 25 francs en poche. revendique un chiffre d'affaires de 2 milliards de francs

ADRIÀ BUDRY CARBÓ
@AdriaBudry

À l'entrée, une ancre de bateau incrustée dans le mur trahit les anciennes activités du propriétaire. Le commerçant d'or Degussa loue depuis 2015 le bâtiment du 5, quai du Mont-Blanc, à Genève, en mains de la famille Rappaport, anciennement active dans le transport maritime, la finance et le négoce de pétrole.

Autre point d'ancrage à ce qui fut l'une des familles les plus riches de la région: les bureaux boisés (une concession architecturale au propriétaire) et la lourde porte, installée par une banque, protégeant la salle des coffres. C'est tout pour l'histoire. Depuis son établissement genevois, Degussa se consacre désormais à l'achat et, surtout, à la vente d'or et d'autres matières précieuses.

Un cinquième des ventes d'or en Europe

Depuis cinq ans, les banques suisses limitent progressivement cette activité, en conformité avec l'évolution de la législation. UBS a par exemple fermé ses guichets «métaux précieux» à Genève, Bâle ou Zurich en 2016.

Et, depuis que les banques ne peuvent vendre d'or qu'à leurs clients, les commerçants ont la voie libre, fait valoir Degussa (pour Deutsche Gold- und Silberscheideanstalt). «Les banques nous ont cédé cette activité. Nous comblons les lacunes», se réjouit Andreas Hablützel, directeur de la division helvétique de Degussa (15 employés dont quatre à Genève et 160 dans le monde).



Depuis que les banques ne peuvent vendre d'or qu'à leurs clients, les commerçants tels que Degussa ont la voie libre pour écouler leurs lingots. (AKOS STILLER/BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES)

Le groupe, présent en Allemagne, en Suisse, en Angleterre et en Espagne, revendique un chiffre d'affaires total de 2 milliards de francs en 2017, et un cinquième des transactions physiques d'or en Europe. «Et la part du gâteau croît», assure le Zurichois qui rappelle un vieil adage du groupe Degussa: «Le papier brûle et l'or reste.»

L'or a pourtant passablement fait chauffer les marchés finan-

ciers durant la dernière décennie. Au plus bas en 2009, en pleine crise financière, l'or a doublé de valeur, atteignant un sommet historique à 1900 dollars l'once (environ 28 grammes) début 2012 quand les raffineries n'arrivaient même plus à suivre, pour fléchir jusqu'en 2016. «Le métal réagit beaucoup aux événements sur les marchés comme l'élection de Donald Trump ou le Brexit. Mais il reste sur le long terme l'un des

investissements les plus sûrs», défend Andreas Hablützel, en montrant une courbe plus lisse sur vingt ans. Le cours de l'once est actuellement à quelque 1330 dollars.

Des papis généreux aux touristes

La boutique genevoise identifie quatre typologies de clients. Les family offices qui cherchent, en période de taux négatifs, une

réserve de valeur pour une partie de la fortune de leurs clients (entre 10 et 20%, selon lui). Les entreprises souhaitant récompenser un employé pour son jubilé ou les grands-parents qui veulent léguer quelque chose à leurs descendants. Mais aussi des touristes en quête d'un souvenir. «Les gens ont parfois peur de rentrer», admet Andreas Hablützel, depuis l'un des salons feutrés de Degussa. «Ils ne veulent pas croire qu'il

existe des objets en dessous de 1000 francs», rigole-t-il.

Pour attirer ces clients, Degussa propose tout un assortiment d'objets plus orientés grand public. L'un des best-sellers de la Saint-Valentin: des roses plaquées or. Mais aussi des pièces de monnaie ou différentes sortes de lingots-souvenirs en format smartphone ou en cuivre dont le prix tourne autour de 25 francs. Degussa propose aussi des lingots, plus orientés investissement, faits de métaux inhabituels, comme le rhodium, utilisé par l'industrie automobile, coûtant 1850 dollars l'once.

Pas assez d'or durable

L'or de la succursale de Degussa provient des raffineries tessinoises d'Argor-Heraeus et de Valcambi. Même si une demande existe, le groupe ne propose pas d'or certifié durable ou éthique. «La production n'atteint que quelques dizaines de kilos par an, alors que le volume échangé en Suisse est de 40 tonnes par an», regrette Andreas Hablützel.

Ce sont les raffineurs qui sont chargés de s'assurer de la provenance des matières premières, conformément au cadre légal mis en place par la bourse d'échange des métaux précieux LBMA. Concernant ses activités commerciales, Degussa revendique les «mêmes standards que les banques» en matière de lutte contre le blanchiment d'argent. Sans la contrainte de devoir ouvrir un compte bancaire. Pour les dépôts, Degussa s'est chargé de construire des coffres tout neufs dans le sous-sol du bâtiment qui appartient encore à la famille Rappaport. ■

La Silicon Valley s'attaque au marché de la construction

INNOVATION Katerra, start-up américaine qui gère les chantiers de leur conception à la finition, a levé 865 millions de dollars en début d'année. Un signe que la technologie se fait une place dans le secteur de la construction

Même dans une Silicon Valley habituée aux sommes colossales, les 865 millions de dollars (807 millions de francs) levés par Katerra ne sont pas passés inaperçus. Vision Fund, le fonds d'investissement du japonais Softbank aux 100 milliards de dollars de réserve, croit en la start-up créée en 2015. Katerra - 1300 employés dont une centaine d'architectes et l'équivalent de 1,3 milliard de dollars sur son carnet de commandes - opère dans un secteur encore peu impacté par l'innovation: la construction.

«Ce sont des gars de la Silicon Valley qui s'aventurent dans une industrie qui n'a jamais eu de technologie», résume à Bloomberg Michael Marks, le fondateur de Katerra. Installée à Menlo Park, la start-up fabrique dans son usine de Phoenix les pièces expédiées et assemblées sur ses chantiers à travers le pays.

La construction d'un immeuble ou d'une maison implique une multitude d'acteurs qui se méfient en général les uns des autres. «Le manque d'efficacité de notre industrie vient d'un

manque d'intégration», estime Michael Dickens, vice-président du conseil consultatif de la Housing Innovation Alliance (alliance de l'innovation dans le logement). «Dans n'importe quelle autre industrie, un smartphone, une voiture, un ordinateur, il y a un maître intégrateur», insiste-t-il. En contrôlant toute la chaîne de construction, de l'architecte au carreleur, Katerra pense donc pouvoir construire plus vite et moins cher.

«Katerra a plusieurs facteurs qui jouent en sa faveur», commente pour *Le Temps* Anagha Hanumante, analyste chez CB Insights. «D'abord ces énormes investissements pour mener à bien des projets coûteux mais aussi le discours du gouvernement actuel sur les infrastructures, un désir de constructions plus respectueuses de l'environnement et le retour d'un intérêt pour les bâtiments préfabriqués. En revanche, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée peut poser problème. Katerra en aura besoin compte tenu de ses ambitions», précise-t-elle.

Ni le temps ni les moyens d'innover

«C'est un exemple merveilleux d'une entreprise qui essaie de travailler différemment. Notre industrie en a besoin», se réjouit de son côté Michael Dickens. «Le maître d'œuvre traditionnel ne

réfléchit pas aux opportunités une fois que la maison est faite. Mais la Silicon Valley maintient une relation avec le client, comme Apple qui délivre une expérience complète au-delà de son hardware», note Dickens.

Son président, George Casey, admet que le secteur a tardé à adopter les nouvelles technologies. Mais la taille du pays et les

«Le manque d'efficacité de notre industrie vient d'un manque d'intégration»

MICHAEL MARKS,
FONDATEUR DE KATERRA

multiples réglementations l'expliquent moins qu'une question de mentalité. «Je ne sous-estimerai pas le fait que ceux qui travaillent dans la construction ne connaissent pas forcément d'autres façons de faire leur travail», dit-il. «Ils sont trop occupés par leurs chantiers en cours pour se concentrer sur comment faire autrement. Leurs investisseurs ne croient pas à «essayer et échouer». Alors que la Silicon Valley, avec ses capitaux privés, peut prendre des paris à trois, cinq ou dix ans.»

Katerra n'est pas la seule à s'attaquer à un marché de 1200 milliards de dollars, rien qu'aux États-Unis. Une entreprise comme HoloBuilder donne une vision d'un chantier à 360 degrés. Procore permet à tous les acteurs impliqués dans une construction de collaborer à distance. EquipmentShare met en relation ceux qui ont besoin de matériel de chantier et ceux qui en louent. Cazza assure pouvoir imprimer des bâtiments en 3D (Dubai veut 25% de constructions en 3D d'ici 2030). Selon le cabinet de conseil McKinsey, les start-up liées à la construction ont récolté 10 milliards de dollars d'investissements entre 2011 et 2017.

José Luis Blanco, coauteur d'un rapport pour McKinsey, cite la planification de projets et la gestion des risques comme domaines qui ont le plus à bénéficier de l'innovation. Sans oublier les applications possibles pour les drones, le BIM (building information management) ou l'Internet des objets. «L'habilité à surveiller les projets et prendre des décisions en temps réel réduit les risques d'incidents majeurs à l'origine de retards. Les réalités augmentées et virtuelle présentent quant à elles l'opportunité d'arriver de façon réaliste à un taux de zéro incident», explique le consultant. ■

LOÏC PIALAT, LOS ANGELES
@loicpialat

EN BREF

L'emploi a progressé de 0,8% fin 2017

Le nombre de places de travail s'est élevé à 4,962 millions au quatrième trimestre 2017, soit une hausse de 0,8% sur un an (+0,4% par rapport au trimestre précédent). Il a notamment progressé dans le secteur de l'industrie pour la première fois depuis trois ans. L'emploi a augmenté de 0,7% dans le secteur secondaire (+8000 places), alors que la hausse atteint 0,9% (+34000 places) dans le secteur tertiaire, selon le baromètre trimestriel de l'emploi publié lundi par l'Office fédéral de la statistique (OFS). Le volume de l'emploi a grimpé de 0,4% dans l'Espace Mittelland, région qui comprend les cantons de Berne, Fribourg, Jura, Neuchâtel et Soleure. Il a augmenté de 0,8% dans la région lémanique (Genève, Vaud, Valais). ATS

Qualcomm prêt à discuter avec Broadcom

Après quatre mois de va-et-vient par médias interposés, le fabricant américain de semi-conducteurs Qualcomm a fait un pas lundi vers son rival Broadcom, qui veut le racheter, mais ce dernier s'est montré sceptique sur cette ouverture qualifiée de «feinte». Qualcomm, fournisseur d'Apple notamment, s'est dit pour la première fois ouvert pour engager des négociations avec Broadcom, prêt à déboursier jusqu'à 120 milliards de dollars pour le racheter. La société a dans la foulée invité Broadcom à discuter du prix et à consulter ses livres de comptes pour avoir une idée plus précise de sa valeur. Si elle devait se concrétiser, la fusion Broadcom-Qualcomm serait la plus grosse jamais réalisée dans les technologies et créerait un mastodonte dans un secteur en pleine consolidation. AFP

MAIS ENCORE

Feu vert pour la fusion ATS-Keystone
L'Agence télégraphique suisse (ATS) et l'agence photographique Keystone peuvent fusionner. La Commission de la concurrence (Comco) a annoncé lundi son feu vert «sans réserves» à ce rapprochement qui intervient à titre rétroactif au 1er janvier 2018. Une restructuration a été récemment annoncée à l'ATS, prévoyant la suppression de 36 postes sur un total de 150 dans la rédaction. Ce plan d'économies, que la direction explique par un recul sensible des recettes, a suscité une opposition du personnel, qui s'est mis en grève durant quatre jours. ATS