

## Baselworld 2013

# Face aux géants, les jeunes marques jouent l'audace

**Revelation participe à son second salon horloger. Avec ses montres à doubles visages, la société de Lully vise les passionnés**

Jean-Marc Corset  
De retour de Bâle

Baselworld, le plus grand salon de montres et de bijoux du monde, se divise en deux parties. Les marques phares, de renommée planétaire, sont situées dans les allées de la prestigieuse Halle 1, que certains nomment les Champs-Élysées. Leurs stands valent des millions de francs. Mais derrière cette façade, on découvre un autre univers qui réunit tous les métiers gravitant autour de l'horlogerie-bijouterie, les artisans horlogers et les petites marques méconnues du public. Parmi elles, Revelation, dont la société est située à Lully-sur-Morges.

Comme d'autres jeunes confrères romands, Anouk Danthe et Olivier Leu sont installés dans un petit espace d'un discret pavillon de la Halle 0! Zéro comme l'aube du temps, sans doute. Designers industriels tous deux, ils ont travaillé pour des labels haut de gamme. Ils sont à Bâle pour la deuxième fois, mais cette année, ils présentent des modèles finis, plus des prototypes. Dans leur mains gantées, on peut découvrir deux nouvelles lignes équipées d'un mécanisme original: un «cadran magique» qui, de noir, se transforme pour devenir translucide et laisse apparaître le mouvement. Ainsi en tournant la lunette de la montre, on peut passer d'une configura-



Anouk Danthe et Olivier Leu présentent les montres de leur marque, Revelation. J.-M. CORSET

«Un peu comme les anciens, qui allaient à Saint-Petersbourg avec leur petite valise»

Anouk Danthe et Olivier Leu

tion squelette à une configuration traditionnelle. La technologie «unique au monde» et brevetée, a été développée durant cinq ans avec le CSEM, le Centre suisse d'électronique et de microtechnique. Il s'agit d'un ingénieux système de store qui laisse ou non passer la lumière selon que l'on actionne la lunette tournante.

Revelation présente à Bâle deux variantes de montres avec ce mécanisme: un chronographe (de

14 900 à 24 900 francs) et un modèle à doubles complications, avec tourbillon, conçu aussi avec le CSEM et produit en 15 exemplaires au rythme de un par mois par l'horloger attiré (152 000 à 212 000 francs). «Nous voulons un garde-temps qui ne soit pas qu'une œuvre d'art. Mais la technologie n'est pas la finalité, elle la sert», remarque Anouk Danthe.

«Assurer la notoriété»

Un produit plein d'audace qui a déjà fait beaucoup parler, puisque, révèle-t-elle, le roi d'Espagne en a acquise une - pour l'offrir - auprès d'un client joaillier bien introduit au Palais. Pour se faire une place au soleil, c'est l'idéal. Mais pas suffisant: «Face aux grands de l'horlogerie, nous sommes comme David face à Goliath, ajoute-t-elle. Il est donc impératif pour nous

d'assurer la notoriété de la marque. Pas seulement auprès des détaillants.» Ceux-ci disposent en effet de beaucoup de stocks en ce moment. Ils prennent donc quelques pièces et ne renouvelleront leur commande qu'en cas de succès auprès de leurs clients.

«Nous visons une clientèle qui se passionne pour notre concept, ce sont surtout des privés, amateurs de belle horlogerie, qui vont au-delà de la marque», relève Anouk Danthe et Olivier Leu. Pour l'heure, ils s'attachent à faire découvrir leurs produits aux professionnels à Bâle. Durant la dernière année, ils ont sillonné les capitales européennes - Londres, Paris, Madrid et Milan - pour présenter leurs pièces. «Nous étions un peu comme les anciens, qui allaient autrefois à Saint-Petersbourg avec leur petite valise.»

## Le point de vue

Eric Jondeau\*



# Embellie pour les caisses de pensions?

Depuis plusieurs années, les annonces concernant l'évolution de nos caisses de pensions sont inquiétantes. Elles mettent en avant que nombre de caisses présentent des découverts importants, voire seraient au bord du dépôt de bilan. Il est vrai que la situation n'est pas glorieuse parmi les caisses publiques. Selon Swisscanto, en mars 2013, le taux de couverture moyen n'était que de 77% pour les caisses publiques à capitalisation partielle et tout juste de 101% pour les caisses à capitalisation totale. Même si la situation n'est pas satisfaisante, il faut toutefois noter que c'est en grande partie le trou d'air de la crise financière de 2008 qui a mis en danger le IIe pilier. Le degré de couverture s'est en moyenne amélioré de 15 points depuis 2008. Deux aspects mettent clairement en lumière la difficulté à gérer le bilan des caisses de pensions. D'une part, la population tend à vieillir, de sorte que les dépenses des caisses de pensions (leur passif) s'accroissent tendanciellement. D'autre part, les marchés financiers ont connu des évolutions en dents de scie ces 15 dernières an-

nées et n'ont pas permis de dégager les rendements suffisants. Pour gérer ce hiatus, une approche systématique et dynamique est nécessaire. Elle doit être systématique, en allouant les fonds selon les perspectives macro-économiques et financières à long terme et en évitant notamment les comportements procycliques (acheter à la hausse, vendre à la baisse). Elle doit aussi être dynamique: alors que le scénario économique détermine les grandes lignes de l'allocation, les

## Une approche systématique et dynamique est nécessaire

choix d'investissement doivent aussi s'adapter à plus court terme en fonction de l'évolution des marchés. Une telle démarche macro-économique et financière est nécessaire pour assurer une évolution harmonieuse de l'actif et du passif des caisses de pensions et ainsi réduire les incertitudes liées au financement des pensions.

\* Professeur à l'Institut de Banque et Finance de la Faculté des HEC, Université de Lausanne

## Les marchés boursiers

### Indices boursiers

INDICE	CLÔTURE	VAR.*	INDICE	CLÔTURE	VAR.*
<b>SPI</b>	7417.43	+0.68%	<b>Stoxx 50</b>	2728.4	+0.45%
<b>SMI</b>	7901.73	+0.58%	<b>Dow Jones</b>	14818.75	+0.72%
<b>CAC 40</b>	3868.68	+1.54%	<b>Nasdaq</b>	3307.02	+0.85%
<b>FT 100</b>	6458.02	+0.49%	<b>Nikkei</b>	fermée	
<b>Xetra DAX</b>	7873.5	+0.75%	<b>Shanghai comp.</b>	fermée	
<b>Euro Stoxx 50</b>	2717.38	+1.27%	<b>Bovespa</b>	54957.7	+1.30%

\*VAR = Variation par rapport à la veille

### SMI (Swiss Market Index)

TITRE	CLÔTURE	VAR.*	VAR.**	TITRE	CLÔTURE	VAR.*	VAR.**
<b>ABB Ltd N</b>	21.06	-1.9	+27.3	<b>Richemont P</b>	76.20	+0.3	+35.8
<b>Actelion N</b>	57.50	+1.2	+49.7	<b>Roche BJ</b>	233.80	+0.8	+41.0
<b>Adeco N</b>	50.35	+1.6	+13.9	<b>SGS N</b>	2255.—	+0.3	+28.6
<b>CS Group N</b>	26.96	+0.5	+24.2	<b>Swatch Group P</b>	532.50	+0.5	+27.2
<b>Geberit N</b>	226.40	+0.2	+18.0	<b>Swiss Re N</b>	74.30	+0.5	+30.6
<b>Givaudan</b>	1203.—	+2.2	+36.5	<b>Swisscom N</b>	434.40	+0.7	+28.5
<b>Holcim N</b>	71.80	+1.0	+27.1	<b>Syngenta N</b>	395.—	+1.1	+23.9
<b>Julius Baer N</b>	35.74	+2.7	+4.9	<b>Transocean N</b>	48.06	+0.2	+6.1
<b>Nestlé N</b>	66.55	+1.0	+19.7	<b>UBS N</b>	15.71	+1.2	+38.7
<b>Novartis N</b>	69.10	+0.1	+38.1	<b>Zurich Ins. N</b>	258.50	+0.8	+16.4

\*VAR = Variation par rapport à la veille \*\*VAR = Variation sur un an

### Valeurs romandes importantes

TITRE	CLÔTURE	VAR.*	VAR.**	TITRE	CLÔTURE	VAR.*	VAR.**
<b>Addex</b>	6.58	-0.3	-30.7	<b>Kudelski</b>	11.60	-1.3	+72.4
<b>Advanced Digital</b>	15.—	+0.7	+36.4	<b>Lem</b>	564.—	-1.4	+16.3
<b>APGSGA</b>	234.—	+1.7	+46.3	<b>Logitech</b>	5.92	-0.5	-36.1
<b>BCGE</b>	239.40	-0.2	+15.0	<b>Pargesa</b>	64.70	+0.2	+6.5
<b>BCV</b>	525.50	-5.7	+2.2	<b>PubliGroupe</b>	135.60	-1.3	+0.4
<b>Bque E.Rothschild</b>	19200.—	+0.1	-21.6	<b>Romande Energie</b>	1000.—	-0.4	-15.9
<b>Bobst</b>	30.40	+0.2	+17.1	<b>Swissquote</b>	29.75	+1.5	-11.1
<b>Co.Fin. Tradition</b>	49.50	+0.9	-27.7	<b>Temenos</b>	21.90	-3.1	+28.8
<b>Aevis</b>	28.—	-0.2	+30.2	<b>Vaudoise Assur.</b>	345.—	-1.1	+21.3
<b>Groupe Minoterie</b>	330.—	-4.3	-29.8	<b>Vetropack</b>	1885.—	+0.4	+10.2

\*VAR = Variation par rapport à la veille \*\*VAR = Variation sur un an

### Métaux précieux

	ACHAT CHF/KG	VENTE CHF/KG	ACHAT USD/OZ	VENTE USD/OZ
<b>Or</b>	44120.—	44620.—	1473.50	1474.30
<b>Ag</b>	727.70	742.70	24.39	24.44
<b>Vreneli</b>			253.—	284.—

### Pétrole

	CLÔTURE	PRÉC.
<b>Mazout 100L à 15° (prix indicatif)</b>	100.3	100.3
<b>Essence Litre (s/p 95)</b>	1.76	1.76
<b>Brent Brut en USD par baril</b>	103.61	103.16

### Monnaies (Billets)

	ACHAT	VENTE
<b>Euro</b>	1.1990	1.2610
<b>Dollar US</b>	0.9080	0.9800
<b>Livre Sterling</b>	1.4135	1.5135
<b>Dollar Canadien</b>	0.8990	0.9610
<b>100 Yens</b>	0.9270	1.0090
<b>100 Cour. suéd.</b>	13.9200	14.8800
<b>100 Cour. norvég.</b>	15.7800	16.9200
<b>100 Cour. dan.</b>	16.0100	17.1900

Retrouvez la Bourse en direct sur [www.24heures.ch/bourse](http://www.24heures.ch/bourse)



# «Le commerce via smartphone n'a pas fait ses preuves en Suisse»

Pour sa seconde édition, le salon eCom, qui ouvre aujourd'hui ses portes à Genève, fera la part belle aux sociétés fleurissant dans l'e-business



Yannick Bazin, directeur de la société By Connect

Le salon eCom, dédié à l'e-business en Suisse romande, grandit. Sa 2e édition, qui accueille 150 sociétés à Palexpo aujourd'hui, compte 30% d'exposants en plus que la précédente. Plus de 2000 visiteurs sont attendus, contre 1500 en 2012. Ce succès réjouit son organisateur, Yannick Bazin, directeur de la société By Connect. Entretien.

Le salon grandit rapidement. Est-ce le signe que l'e-business gagne en notoriété?

Il faut faire une distinction entre les start-up du secteur, qui fourmillent, et les prestataires de service lié au commerce en ligne, notamment pour ces start-up. Les prestataires, qui représentent le cœur de nos exposants, ne sont aujourd'hui pas plus nombreux qu'il y a un an en Suisse. Par contre, ils ont recruté face à la demande en hausse. Le salon grandit parce que de nombreux visiteurs en 2012 ont été convaincus et viennent cette an-

née en tant qu'exposants. Les trois quarts d'entre eux sont Suisses, les autres sont surtout Français.

L'an dernier le salon faisait la part belle au m-commerce, en vogue. Qu'en est-il aujourd'hui?

Le commerce via smartphone n'a pas fait ses preuves en Suisse. Il y existe peu de statistiques fiables et celles qui existent ne montrent pas de percée du m-commerce. Les retours financiers ne sont d'ailleurs pas aussi grands que ce que les «coups marketing» ont laissé entendre. Il faut dire que des critères importants doivent être remplis, tels que l'adaptation aux petits écrans, la fiabilité et la simplicité des systèmes de paiements et des abonnements internet accessibles. Je ne suis pas encore convaincu à 100% pour 100% par ce secteur, même pour la France.

La Suisse reste donc en retard par rapport à ses voisins?

Il y a un retard en Suisse sur tout ce qui est promotion des produits en ligne. En France, le *Real Time Bidding* (les enchères en temps réel) est sur toutes les lèvres. Il s'agit de promouvoir des produits en temps réel en fonction du profil des clients. En Suisse, on ne connaît pas ce concept. Il faut dire que le marché helvétique est particulier: il est complexe (il faut prévoir trois langues), petit et protégé par des droits de douanes importants. Mais ça commence à changer.

En quoi?

En France et en Allemagne, des sites s'imposent et les marchés sont devenus concurrentiels. Je ne serai pas étonné que les nouveaux leaders cherchent dorénavant à venir gratter en Suisse. L'informatique, quand même, transcende les frontières. Le Français Vente-privée.com a lancé une offensive en Espagne et en Italie avec succès. La force de frappe de ces groupes est très grande, bien plus que celle des sociétés Suisses. Zalando (spécialiste allemand de la vente en ligne de chaussures), qui a fait une entrée agressive en Suisse, en est un bon exemple. Des sites comme DeinDeal, qui dominant actuellement le marché helvétique, seront à l'avenir beaucoup plus bousculés.

Richard Etienne

# La Comco frappe fort sur BMW

La Commission de la concurrence a infligé une amende de 156 millions de francs au constructeur automobile allemand

En 2012, la Commission de la concurrence (COMCO) a mené 22 enquêtes et rendu cinq décisions. Elle a distribué des amendes salées, dont une sanction de 156 millions de francs infligée à BMW, soulignant sa détermination à garantir des marchés ouverts et libres.

«La COMCO cherche prioritairement à lutter contre les accords horizontaux et le cloisonnement du marché», a expliqué hier son président Vincent Martenet, devant la presse à Berne. Le cloisonnement est en effet préjudiciable à l'économie suisse, qui connaît déjà un niveau de prix élevé, relève la Comco. BMW a été sanctionné pour entrave aux importations directes et parallèles. Le constructeur empêchait les clients helvétiques d'importer directement en Suisse des véhicules BMW et Mini.

Pour la même raison, l'association de l'industrie suisse de la musique (IFPI) a écopé d'une sanction de 3,5 millions de francs. **ATS**