

Amérique latine

Jean Amic souligne que «je portais un intérêt particulier à l'Amérique latine».

Pourquoi cet intérêt particulier?

À la fois, par attirance culturelle, pour des raisons tenant à l'histoire de ROURE et en raison de contraintes économiques et financières tout-à-fait indépendantes de ma volonté.

– Attirance culturelle

Il s'agit là d'une curiosité personnelle et du désir de mieux connaître les pays aux influences culturelles très diverses:

- * Civilisations précolombiennes^[2]
- * Colonisation espagnole et portugaise
- * Apport de l'Afrique par la pratique de l'esclavagisme
- * Tradition européenne due à l'immigration espagnole, italienne, portugaise, allemande.

– Raisons historiques

Lors du partage du monde entre les frères Amic, le continent sud-américain tombe dans l'escarcelle de Monsieur François et est, plus ou moins, «géré» depuis Grasse.

Des années plus tard, j'hérite donc de cette partie du monde.

– Contraintes économiques et financières

ROURE contrôle trois Sociétés affiliées:

- * Mexique
- * Brésil
- * Argentine

plus quelques agents, peu actifs, au Guatemala, Chili, Pérou, Vénézuéla, Equateur etc.

Les deux premiers pays sont des «Emergents», comme on ne disait pas encore. Le 3ème, après avoir connu une place plus qu'honorable dans le concert économique mondial, jusqu'au milieu du XXe siècle, connaît un déclin lent, mais inexorable, aggravé par des soubresauts politiques (comme le Brésil).

Les 3 sont, en tout cas, sous influence, à la fois politique et économique des U.S.A.

Marchés en développement : démographie galopante, population jeune, amélioration du pouvoir d'achat sont des atouts certains, malheureusement obérés par une inflation folle avec des taux annuels de 300 à 600%.

Ce qui, on va le voir, ne facilite pas le business.

En effet, la tenue des livres comptables et l'équilibre financier étaient de véritables casse-têtes chinois, si je puis dire.

Si le matin; à 8h00, il fallait, disons 100 cruzeiros pour obtenir 1 dollar U.S., à midi, il en fallait 101, et à 18h00, 102, soit pratiquement 2% de dépréciation par jour et à la fin de l'année, plus ou moins 600%.

Je me souviens, passant quelques jours à Buenos Aires, dont un week-end, je sors me promener le Samedi matin dans Florida, la grande avenue commerçante de B. A. Je repère dans un magasin de chaussures un modèle sympa à 200.000 pesos argentins. N'ayant pas de moyens de paiement (carte de crédit) sur moi, je me dis: «Je reviendrai cet après-midi.» Effectivement, je reviens vers 17h00. Le prix de la paire de *zapatitos* était passé à 250.000 pesos!

Assurer l'équilibre financier de ces Compagnies était un exercice acrobatique et on était obligé de « dollariser » les comptes.

Nous avons donc deux comptabilités:

- l'une, officielle, en monnaie locale qui n'avait pas grande signification, sinon pour le fisc.
- l'autre en \$ où nous y voyions un peu plus clair.

Enfin, on s'en est toujours à peu près sorti, souvent, je dois le

dire, avec l'aide de la Grenzacherstrasse.

Les bons souvenirs

Mexico

Le Directeur local était, à l'époque, Enrique Chastellain. D'origine suisse, c'était un personnage pittoresque, déjà évoqué à l'occasion des Réunions Budget.

La « Direction » (?) administrative et financière était assurée par une charmante Senora qui avait des relations assez compliquées avec les Auditeurs de ROCHE, comme je l'ai raconté auparavant.

Enrique était fasciné par le projet d'accord douanier entre les USA, le Canada et le Mexique dont il attendait merveilles.

Merveilles qui se sont quand même faites attendre quelque peu.

Enfin bref, les choses allaient cahin-caha dans des installations assez vétustes : la salle de mélange était abritée dans une sorte de garage. J'étais toujours surpris, allant saluer les employés, essentiellement indiens, de me faire gratter l'intérieur de la main. Ce qui, paraît-il, est une vieille tradition maya.

Enrique Chastellain décède brusquement et nous devons lui trouver un remplaçant.

Je rentre alors en contact, probablement par l'intermédiaire de Roger Schmid, avec Claudio Weisz, en poste chez Firmenich.

Argentin d'origine, ayant suivi le training de l'Imede, rompu aux bons principes suisses (How many in the pocket ?), il me paraît être un candidat potentiel intéressant.

Souhaitant le présenter à Jean Amic, je lui demande de venir nous rejoindre à Argenteuil.

Rendez-vous fixé en fin de journée.

C'est là où les choses se compliquent.

En fin de journée, avez-vous dit ?

Eh oui, en fin de journée, heure où les bureaux sont vides et les secrétaires rentrées chez elles.

La scène

3 personnages : Jean Amic (Président), François Weymuller (Directeur Général), Fafa (chien) particulièrement affectueux et qui adorait venir me tenir compagnie.

Ce soir-là, j'ai, sur mon bureau, une série d'échantillons de shampooings qui attirent l'attention de Fafa, lequel commence à mordiller goulûment les flacons, avec le résultat inévitable que tout le liquide se répand, non seulement sur le sol de mon bureau, mais aussi dans le hall.

Pas de femmes de ménage en vue.

Alors, nous voilà tous les deux, sous l'oeil goguenard de Fafa, à éponger le sol, à quatre pattes, quand Mr Weisz se présente pour l'interview.

Claudio m'a avoué, plus tard, qu'il avait été extrêmement surpris de voir le Top management de la Compagnie occupé à des tâches aussi subalternes.

Nous avons quand même fini par nous mettre d'accord et cela a été le début d'une belle aventure et d'une vraie amitié (sans oublier Carola).

Claudio a complètement réorganisé notre filiale mexicaine: changement de locaux, concept marketing nettement plus élaboré que celui du brave Enrique, recrutement d'un Adjoint Commercial, Ricardo Roblès, quelques bons Parfumeurs, etc.

Au total, une amélioration certaine de notre position sur les

marchés mexicain et guatémaltèque.

Argentine

La Société était dirigée par Arturo Cabestrero, neveu de notre agent à Madrid.

Rappelez-vous mes premiers temps chez ROURE Grasse et la débandade de nombreux collaborateurs en partance pour Argeville.

Cabestrero emboîte le pas quelque temps après et nous laisse tomber.

Un de ses adjoints peu recommandable (dont j'ai oublié le nom) prend la suite et se livre à des magouilles (trafic de formules) qui nous obligent à le licencier et à lui trouver un successeur.

Nous entrons alors en contact avec Enrique Pelliza, en poste à Paris, chez IFF. Argentin, parfaitement trilingue, dynamique, un peu hâbleur.

Souhaitant retourner en Argentine, il accepte notre proposition de prendre la direction de notre Société à Buenos Aires. Et là aussi, comme à Mexico, l'allure générale des affaires s'améliore.

Le problème permanent est celui de l'inflation galopante.

Enrique recrute un petit génie de la finance : Hernan Vaismann. Hernan tient la caisse d'une main ferme et réussit à tenir la Société hors de l'eau.

Plus tard, Hernan Vaismann rejoindra notre Société au Brésil, puis, encore plus tard, deviendra un responsable important d'une Compagnie concurrente (mais je n'étais plus alors dans la course).

J'ai, par contre, le regret de ne pas avoir su ou pu sauver Enrique Pelliza au moment de la fusion. J'y reviendrai plus tard.

Quelques très bons souvenirs de cette période Argentine, hors

business:

- les barbecues géants dans la propriété d'Enrique à Olivos
- une balade à cheval dans la Pampa
- une soirée mémorable dans la résidence du Conseiller Culturel de l'Ambassade de France qui s'était terminée dans la piscine (en compagnie d'Adrien).
- l'excursion aux chutes d'Iguazù (Salto grande de Santa Maria), toujours en compagnie d'Adrien.

Brésil

Mes premiers contacts avec Roure / Brazil passent par Claude Debiève dont j'ai raconté qu'il avait été en poste à Rio, après son oncle, et que nous l'avions «rapatrié» en Europe pour qu'il prenne en charge les marchés espagnols et portugais, ainsi que les colonies portugaises en Afrique, Angola et Mozambique.

Ensuite, je fais la connaissance de José Paulo Martins. Garçon brillant, très chaleureux, extrêmement actif, bref le Brésilien tel qu'on se l'imagine. José Paulo est le fils de son père qui a été longtemps notre agent au Brésil et avec lequel ROURE a mis en place la filiale.

Installation principale à Rio, pas très loin du mythique stade Maracana. Les affaires marchent pas mal, jusqu'au jour où José Paulo nous pète entre les mains, comme on dit: il part à la concurrence.

Ma conclusion : quelque sympathique que soit un Brésilien, assurez-vous qu'il soit honnête.

Et là encore, comme au Mexique et en Argentine, il nous faut trouver un remplaçant.

Décidément!

Jean Amic, par relation, dénêche un candidat possible : Ricardo de Albuquerque Mayer.

Faute de grives, on prend un merle. Alors, marchons avec Ricardo.

Brave garçon, un peu geignard et complètement dépassé par les problèmes financiers.

J'ai alors apprécié l'assistance de nos actionnaires pour m'aider à démêler cet embrouillamini administrativo-financier. Mais, enfin, le bateau ROURE n'a pas coulé dans la baie de Guanabara.

Nous avons même pu installer à Sao Paulo un bureau commercial et un petit laboratoire.

Souvenirs alimentaires brésiliens

– *cafezinho*

Les réunions de travail étaient régulièrement interrompues par une *criada* qui, à peu près toutes les 30 minutes (voire moins), apportait des *cafezinhos* ce qui faisait que, dans la matinée, nous devions ingurgiter à peu près 8 à 10 cafés ...

– *fechuada*

Le jour de mon départ (vol de nuit sur Paris), la cantinière tenait absolument à me préparer une *fechuada* maison. C'est très bon, mais assez lourd à digérer et ne facilite pas, en tout cas, l'endormissement dans l'avion.

Pour s'amuser

- Ma première impression, arrivant à Buenos Aires : j'ai cru me trouver à Milan ou à Barcelone. En effet, l'Argentine est très «européenne». Les Espagnols, à l'époque, ont, à peu près, trucidé la plupart des Indiens et il y a eu assez peu d'immigration africaine forcée.

Le signe distinctif de l'Argentin de la bonne société est : la *Corbata*.

- C'est bien différent au Brésil, plus relax, où le Melting Pot est parfait. Je n'ai jamais ressenti de tensions raciales dans ce pays et le mélange des origines donne des types humains, hommes et femmes, remarquables.
- Enfin, la blague classique.

Si vous voulez vous enrichir, achetez un Argentin au prix que lui donne un Brésilien et revendez-le à un Américain au prix auquel lui, l'Argentin, s'apprécie.