

Claude Jaeck, un Alsacien en Chine

Originaire de Hégenheim, près de Saint-Louis, Claude Jaeck vit à Shanghai après avoir bourlingué dans plusieurs pays d'Asie où il a développé des marques françaises. Curieux de tout, passionné d'histoire, l'homme d'affaires aujourd'hui consultant invite à poser un regard plus attentif sur la Chine.

Un peu surpris, Claude Jaeck a accepté, pour théâtre notre rendez-vous, la Commanderie de Rixheim, rue Zuber. L'ample bâtiment en U, siège de l'hôtel de ville, de la Manufacture et du Musée du papier peint est, en soi, une invitation au voyage et au grand large. Un cadre approprié pour rencontrer cet homme qui a fait de la Chine et de l'Asie du Sud-Est sa terre d'adoption. Et qui en profite pour admirer avec un grand intérêt les somptueux paysages de papier qu'il n'avait jamais vus.

« Manger des aliments coupés en cuisine avec des baguettes est plus sophistiqué et élégant que tailler sa viande avec un couteau... »

Ce sont surtout des paysages humains et sociaux que Claude Jaeck a découvert, et apprécié, en Asie du Sud-Est et Chine qu'il parcourt depuis plus de trente ans.

« Quand j'ai commencé à investir en Chine, ça étonnait tout le monde. Aujourd'hui, j'en suis très heureux. En ce moment, je crois beaucoup à l'ouverture au monde de la Birmanie. J'ai un projet d'école hôtelière... Ce pays va exploser économiquement ! Je le sais, je le sens », explique-t-il d'un ton très posé, convaincu et sans émotion apparente. Cet homme a le sentiment d'avoir eu, depuis toujours, depuis ses années de formation chez les salésiens, « une longueur d'avance ». Pensionnaire dès l'âge de dix ans, ce sont les lectures qui vont former sa pensée et un goût pour le lointain. Il évoque une enfance paisible heureuse, « que rien destine à devenir Français de l'étranger ».

« Il vaut mieux faire preuve d'humilité, de modestie et d'écoute »

Après des études à l'École supérieure de commerce de Reims, aujourd'hui appelée Neoma, puis deux années de formation à Londres, l'occasion lui est donnée d'être volontaire du service national dans l'administration à Singapour, au sein de la French Business Association. À l'époque, les Français ne sont qu'une poignée dans la ville-État. Ils sont plusieurs milliers aujourd'hui et de nombreux couples mixtes se sont formés.

À partir de son baptême singapourien, il va enchaîner postes et missions au profit de groupes français et européens. Il sert Essilor, Cartier, Délifrance ou Arc International, mais aussi des sociétés purement asiatiques, à Bangkok, à Hong Kong puis à Shanghai. Mégapole de plus de 23 millions d'habitants sur le Huangpu où il vit désormais avec son épouse Hsieh Shau-Yu. Originaire de Tainan et rencontrée en Thaïlande, elle lui a donné deux enfants, Sheela et François-Guillaume. Il a aussi intercélé le R de Richard sur sa carte de visite, car certains usages anglo-saxons



Claude Jaeck, posant devant un panneau contemporain édité par la maison française Ugépa dans le cadre de l'exposition en cours au Musée du papier peint, à Rixheim.

PHOTO DNA - ANTOINE LATHAM

Bio express : de Bâle à Shanghai

► 25 février 1960, naissance à Bâle, enfance à Hégenheim et à Blotzheim près de Saint-Louis. 1983 - Bachelor Degree à l'université du Middlesex et diplôme de l'École supérieure de commerce de Reims. 1985 - Rejoint et développe Essilor en Asie du Sud-Est. 1990 - Nommé conseiller du commerce extérieur de la France. 2004 - Directeur général des opérations chinoises du groupe Arc International. 2006 - Délégué général du Souvenir Français en Chine tout en poursuivant une carrière de consultant international.

sont incontournables à l'international.

Après une vie d'homme d'affaires plutôt intense et trépidante, Claude R. Jaeck aspire à un peu plus de hauteur et de perspective. Ce passionné d'histoire et de culture les trouve en particulier depuis 2006 en tant que délégué général du Souvenir Français pour la Chine, qu'il a créé en 2006, et qui lui fait découvrir des pans méconnus de l'histoire française, souvent dramatiques. De même que la Société d'histoire des Français de Chine, qu'il crée en 2009. Se battre contre l'oubli et l'indifférence, avec les outils d'aujourd'hui, va comme un gant à cet Alsacien qui n'a rien perdu

de sa région d'origine.

Fort de sa pratique au cœur des affaires et de la négociation en Asie, il voudrait surtout faire bénéficier entreprises françaises et jeunes expatriés de son expérience. « Il faut croire en ce que l'on fait, surtout lorsqu'on est dans un environnement que l'on pourrait qualifier d'hostile. Dans la vie, il faut anticiper. Le management, ce n'est rien d'autre qu'anticiper... »

S'agissant de la Chine, Claude Jaeck presse ses concitoyens de s'intéresser à ce pays de manière beaucoup plus approfondie, et pas seulement comme un marché à conquérir.

Certes, il y a quelques comporte-

ments à acquérir, qui figurent dans tous les manuels : « Il faut aller au-delà de ces chinoïseries. Le Français, plus que d'autres, a une certaine arrogance sur les marchés. En Chine il vaut mieux faire preuve d'humilité, de modestie et d'écoute. Les Français arrivent souvent comme en terrain conquis. Or la Chine est très différente de ce que l'on imagine en Europe », explique Claude Jaeck.

« Je peux vous assurer que la Chine prend beaucoup plus de temps que prévu »

Il note aussi, avec regret, que les groupes internationaux, en 2015, agissent sous la pression constante des coûts « qui nous empêchent d'investir dans les marchés du futur. Je peux vous assurer que la Chine prend beaucoup plus de temps que ce qui est habituellement inscrit dans les budgets et les calendriers ! Le temps nécessaire pour accéder au marché est sous-estimé par les Européens et les exportateurs prennent souvent leur conseil trop tard ». L'homme d'affaires a évidemment noté l'inquiétude des pays occidentaux à propos du ralentissement de la croissance chinoise :

« Les chiffres ne sont pas toujours fiables, ils publient les données qu'ils veulent. Il y a certes un ralentissement, mais la croissance reste positive. Pourtant, c'est certainement une erreur que de tout miser sur elle. La Chine ne va pas sauver le monde. Elle se recentre sur elle-même et fait actuellement des efforts colossaux pour créer un marché domestique. N'oublions pas que, pour être là où ils en sont, les Chinois ont consenti d'immenses sacrifices ». Et c'est l'historien qui complète : « Le traumatisme des XIX^e et XX^e siècle où ils ont été contrôlés par des puissances étrangères ne doit plus jamais se reproduire. Le Tibet, par exemple, n'est pas négociable. Jamais ils n'abandonneront un tel château d'eau ! N'oublions pas que, à travers le sac du Palais d'été, c'est l'équivalent de la Bibliothèque nationale, du Louvre et de Versailles que nous avons détruit... [en octobre 1860, durant la seconde guerre de l'opium, du fait des armées française et britannique]. Aux yeux des Chinois, le XXI^e siècle est leur siècle ».

« Notre problème, c'est notre méconnaissance de la Chine »

Claude Jaeck estime que le monde devra composer avec les Chinois « comme nous le faisons déjà », sans nécessairement que le pays se pose en civilisation dominante : « Notre grand problème, c'est notre totale méconnaissance de la Chine. La seule façon de s'en sortir, c'est de vouloir connaître l'autre. Mais cela exige des sacrifices et du temps ».

À l'inverse, les Chinois peuvent compter sur une diaspora dans le monde entier, qui joue un rôle de relais très efficace.

Certains Français, jeunes pour la plupart, ont saisi l'opportunité : « Sur 15 000 Français à Shanghai, la moyenne d'âge est de 28 ans. Je suis un dinosaure ! Beaucoup de ces Français rament, c'est dur. Ils continuent parce qu'ils sentent que tout est possible. Mais on ne peut pas demander à tout le monde de faire de la Chine la passion de sa vie... Les Chinois veulent apprendre, les femmes d'ailleurs plus que les hommes qui sont plus conservateurs. Le Chinois est avide d'apprendre et de comprendre ».

Les Chinois mènent leurs affaires à table, c'est sans doute un point commun avec les coutumes françaises : « Mais, franchement, manger des aliments coupés en cuisine avec des baguettes est plus sophistiqué et élégant que tailler sa viande avec un couteau », ironise Claude Jaeck.

« C'est vrai que notre conception du repas est partagée par les Chinois. Tout se passe à table, c'est là qu'on se dévoile. Mais, aux yeux du Chinois, la relation qu'il souhaite entretenir n'est pas juste un contrat, comme vous le croyez. Son objectif, c'est la connaissance mutuelle et la recherche d'un équilibre dans la relation ». Claude Jaeck réfléchit quelques instants à sa métaphore... : « C'est comme un mariage. Si l'on veut que cela dure, il faut travailler constamment la relation, toujours maintenir l'équilibre. Et ce travail se fait à table... »

ANTOINE LATHAM