

La recrudescence du tchador, imposée par les mollahs en Iran, ne pouvait que plaire aux fabricants suisses, experts depuis longtemps en voiles de luxe prisés au bazar de Téhéran. La guerre a pourtant éclaté entre les différentes firmes spécialisées, soumises aux rigueurs commerciales de l'Islam et à la concurrence bon marché des fabricants japonais et coréens. La guerre du tchador est déclarée. En Suisse.

Zurich (envoyé spécial)

Voilà ce que font les Japonais ! » Jean Veillon me tend le corps du délit: un tchador du soleil levant. Il a raison: le tissu «cloqué» ne soutient pas la comparaison avec celui made in Switzerland. «Ils le vendent deux fois moins cher» reconnaît le monsieur. Lui, il est domicilié sur les bords du lac de Zurich, dont il regarde les rives du fond de son vaste bureau des établissements Schwarzenbach, à Thalwill.

Tout le monde s'accorde à reconnaître la suprématie du tchador suisse et sous le règne de Reza Palhavi, on se l'arrachait à 130F le mètre au bazar de Téhéran. Le shah n'est plus et du fond de leur canton, les Suisses ont assisté, médusés, à cette révolution imprévue.

Enchantée au départ par le retour en force du voile sur les visages des Iraniennes recommandé avec insistance par les mollahs, Jean Veillon est aujourd'hui inquiet : l'Iran ne veut plus payer le prix. La Suisse est désormais obligée de se plier aux conditions iraniennes...

Silence dans l'usine de Thalwil. La vie s'y est arrêtée, sans prévenir. Parking désert. Sonnette hésitante. Un visage sorti d'une photo du début du siècle. Il manque à Jean Veillon, la barbe altière du chef de famille et le chapeau haut de forme à la main. A 76 ans, le directeur de l'exportation des établissements Schwarzenbach n'a pas envie de recevoir de journalistes. François Schwarzenbach, son neveu et patron de la maison est à Téhéran pour arracher d'ultimes concessions aux Iraniens...

D'entrée, il a tenu à être clair: « Ne croyez pas que la Suisse est le seul fabricant de tchador. Sur les 200 millions de mètres consommés par les Iraniens, la Suisse ne représente qu'une petite partie, de l'ordre d'un million de mètres... mais de grande qualité. »

Avant de parler chiffres, il me montre ce qu'est un tchador de grande qualité. « C'est un tissu jacquard de 70 % d'acétate et .90 % viscose. A la sortie des métiers, le tissu plat et blanc est bouilli et teinté de noir. Le fil de viscose se rétracte et fait le gondolé qui donne le relief aux motifs. Ce cloqué n'a rien à voir avec celui des Japonais, Coréens et Formosans qui fabriquent de 4 tchadors de tous les jours très bas prix. »

Curieuse, l'histoire du tchador suisse: au départ, le cloqué était destiné à la confection des kimonos de soirées au Japon. Les Iraniens l'apprennent par hasard: ce joli tissu conviendrait bien pour faire des voiles. A raison de 6 mètres par tchador, la Suisse n'a pas hésité à convertir sa production japonaise à la religion musulmane. Tout allait pour le mieux. En période favorable, le marché représentait plus de 38 millions de francs. Schwarzenbach livrait en moyenne chaque année pour 10 à 13 millions de francs à l'Iran.

Chez Gessner, l'autre firme, le commerce des tchadors représentait 10 % environ d'un chiffre d'affaires total de 100 millions.

Avant la révolution, le prix de vente pour le producteur suisse était d'environ 28F le mètre. Plus 13F de taxe à l'importation. Aujourd'hui, cette marge a été écrémée par l'état iranien qui en créant une société d'importation nationalisée la « *Textile Procurment and Distribution Center* » lui a donné l'exclusivité des transactions.

C'est le moment qu'a choisi Peter Sidler, qui travaillait comme agent d'exportation chez Gessner et Swarzenbach pour se mettre à son propre compte en rachetant une société en faillite et ses 50 métiers. «*Sibromex*» ainsi créé dépend exclusivement du marché du tchador et la quasi-totalité de la production de son usine de Thurgovie prend le chemin de l'Iran. L'an passé, elle s'est élevée à 220 000 mètres représentant une valeur de 8 millions de francs. Cette année, *Sibromex* a été le plus rapide à se plier à la coutume iranienne, s'attirant du même coup les foudres des deux concurrents.

«*Cet outsider, en acceptant des rabais importants a ruiné l'entreprise traditionnelle*», affirme Jean Veillon qui ne décolère pas. Rancuniers les Schwarzenbach. On n'accepte pas dans l'illustre famille de se faire griller par un nouveau qui flirte sans pudeur avec les Islamiques. «*Nous aurons sa peau, menace le vieillard. Gessner est avec nous.*» C'est d'autant plus facile qu'Hans Schwarzenbach le leader, (qui fait partie de la chambre de commerce Irano-suisse), est le vice-président du crédit suisse. Et le Crédit Suisse ouvre ou ferme les portes de toute nouvelle société.

«*Avant la révolution explique Veillon, nous avions un agent sur place qui prenait les commandes. A chaque nouvel an iranien qui tombe au mois de mars, le gouvernement nous distribuait des licences d'importation. C'était souvent au pif mais les bakschich arrangeaient bien des choses. Après la mise en place du gouvernement islamique, notre agent nous a signalé que l'importation allait être nationalisée. Il était déjà trop tard.*» La victoire de Sibromex a suivi, contraignant les deux autres à réviser leur production. Si Gessner s'est reconverti dans la cravate, Schwarzenbach, lui, a fait mine de couler. Semblant, car le prix du terrain sur les bords du lac de Zurich l'a incité à déménager son usine de Thalwil au nord de l'Italie où la main-d'œuvre est bon marché. Maintenant, il prépare en secret la contre-offensive sur les quelques métiers qui n'ont pas encore traversé la frontière. Il tient à me montrer.

Une suite de couloirs déserts, une enfilade de bureaux vides, qui débouche dans une vaste salle. Une porte qui s'ouvre sur un vacarme d'enfer, des navettes qui s'affolent. Le tissu blanc sort de la machine. Pas de doute, c'est du tchador, du vrai. Ces vieilles machines des années trente tissent à peine 28 mètres par jour. Il faut une tisseuse pour surveiller 4 métiers... La qualité va de pair avec la lenteur.

Mais pourquoi produire, si l'Iran refuse de nouvelles importations? Là, Veillon est obligé d'avouer. «*Il y a deux filières du tchador. La légale... et l'autre. L'autre, c'est la contrebande par Dubai, la plaque tournante pour tout le Moyen-Orient. Tous les commerçants qui travaillaient avec l'Iran et qui n'ont pas eu leurs licences renouvelées transitent maintenant par Dubai, ça revient presque au même.*» De confidences en confidences, j'apprendrai également que la Suisse a plus d'un tchador dans son sac. «*Si l'Iran n'en veut pas, nous vendrons à l'Arabie Saoudite*» explique Veillon. Dans ce pays de 5 millions d'habitants, la demande de tchador est tout aussi élevée qu'en Iran qui compte 38 millions d'âmes. Mais, l'Iran est encore venu une nouvelle fois fausser le jeu en guerroyant avec l'Irak. Si en Arabie Saoudite, les commerçants du bazar profitaient du passage des pèlerins pour leur vendre au prix fort des tchadors « *made in Suisse* », il en va aujourd'hui autrement. Sans doute, le courant des croyants a-t-il diminué mais surtout, le conflit a eu pour effet de

décourager les pèlerins sur la route de La Mecque. Résultat: les stocks sont remplis à ras bord de cloqué suisse... invendable. «*Nous n'allons tout de même pas convertir les Suisses à la religion musulmane*», se lamente Veillon qui me menace du pire si je vais voir le «*traître*.»

Sympathique le «*traître*» dans son bureau de Saint Gallen. Sa secrétaire est absente, c'est donc lui qui prépare les cafés. Pour lui, tout est très clair: «*Avant les femmes riches achetaient les tchadors suisses.*» Comme tous les riches ou presque ont quitté le pays, le marché s'est considérablement rétréci. «*Maintenant on vend aux femmes des Mollahs...*»

Les menaces des deux autres, il s'en moque: «*des jaloux tout au plus*». Maintenant, il craint que les commandes ne suivent plus. «*Lorsque je me suis rendu à Téhéran en décembre, ils disaient: écoutez, cet article nous plaît bien, mais cette qualité n'est pas d'une nécessité absolue. Les Japonais, Coréens et autres nous les vendent moitié prix. On a plus beaucoup d'argent et la guerre contre l'Irak nous coûte cher. A force de pleurnichage, ils m'ont dit on ne peut plus vous payer comme avant. On peut à la rigueur à 25F, c'est à prendre ou à laisser. Au dixième thé, ils ont accepté 30F et on s'est embrassé.*»

Depuis, Gessner et Schwarzenbach font pression sur les fournisseurs de fils: «*ne livrez plus à Sibromex*» et sans fil, pas de tchador. «*S'ils continuent, menace Sibromex, je vais être obligé de rendre public le prix des tchadors qu'ils vendent à l'Arabie Saoudite. Ils seront mal à l'aise avec les Iraniens.*» Ils n'auront plus qu'à se voiler la face...

Patrick BERTHREU