

Simon Courvoisier

Les aventures extraordinaires de la famille Gou

OU L'HISTOIRE D'UN VILLAGE BRETON EN CHINE



Sommaire

Introduction	7
Directeur d'usine à Wuxi pour Boellhoff.....	11
La crise de la quarantaine et l'achat d'un hameau	15
Mais bon sang, c'est de l'ethnologie !.....	19
Le cadre de la bataille.....	21
Le hameau de Tian Fu an, dit village Guerouel	23
Première arnaque	27
Bienvenue dans une famille chinoise	29
Qui va être le chef de chantier local ?	33
Venue d'un entrepreneur de Wuxi et Mafia locale	35
En plus de faire maison de retraite, Tian Fu an sert aussi de garde cercueils	39
Le bâton qui fait fuir les voleurs ou la bataille de l'électricité.....	41
La bataille de l'eau	45
Ouverture pour valider le concept	49
La bataille des paysans	51

L'argent de la Chine s'envole dans les voitures étrangères.....	55
Épilogue de l'histoire du pneu.....	59
Qui veut acheter Tian Fu An ?.....	61
Les jupes du secrétaire Shao.....	63
Un beau rapport pour le secrétaire du parti.....	65
Respecter la hiérarchie et secrétaire Shao est impuissant.....	67
Rencontre avec la Mafia à Fenghui.....	69
Visite au consulat.....	73
Internet se déchaîne.....	75
Les effets de la crise financière américaine.....	79
Gagner du temps.....	81
Marketing via les services secrets et franchise.....	85
Mais où est-donc votre licence d'exploitation ?....	91
Mon premier voyage en France.....	99
Retour en Chine.....	103
La meilleure défense, c'est l'attaque.....	105
Le dîner avec le Coyote.....	109
La lampe d'Aladin.....	115
Deuxième voyage en France et visite du Coyote...	117
Mais pourquoi l'appelons-nous le Coyote ?.....	125
Anne rentre en France.....	127
Bonjourchine.com.....	131
La prison.....	137

Réaliser le triangle	153
Avocat français et licence d'exploitation	155
La maladie	159
La dictature du business	163
Le vrai Mr Peng.....	177
Mr Chang, dit le rital	181
Un rêve de centre équestre	187
Nouvelle réunion avec Mr Chang	193
Quelques explications.....	201
Trahison.....	205
Le devis pour Mr Chang.....	209
Il est temps de songer à retourner en France	211
Architecture et virus	217
Une dernière visite au consulat	221
L'heure du bilan	225
Le Coyote	231
Le vice-consul ou le nouveau Coyote	233
La vague du développement.....	239
Pourquoi les chinois ne savent pas faire.....	241
Le coucou chinois.....	245
Pas de rêve chinois pour la famille Courvoisier....	247
Le pillage du savoir faire francais a commencé....	249
Fin d'une aventure.....	253

Introduction

Je suis Ingénieur diplômé de Centrales Nantes. J'ai passé les quinze dernières années en Chine. À 36 ans, j'étais directeur général pour une société allemande à Wuxi, près de Shanghai. À 39 ans, j'ai quitté mon travail pour m'acheter un hameau à trois heures de Shanghai. Ma mère (71 ans à l'époque) et ma sœur m'ont rejoint pour ensemble développer notre hameau (hôtel – restaurant – équitation – piscine – VTT).

Voici l'histoire d'une famille française qui, par amour de la Chine, a décidé de vivre vraiment parmi les Chinois dans la campagne profonde, à mille lieues de toute présence étrangère (c'est-à-dire non-Chinoise). La chance, ou la malchance, a voulu que nous tombions sur une mine d'or. Nous avons en effet acheté pour 49 000 euros un hameau en pierres à trois heures de Shanghai. Sa valeur marchande, après quelques travaux bon marché, est de plusieurs millions d'euros. C'est la poule aux œufs d'or. Comme dans le far ouest américain, il a fallu défendre cette mine d'or contre de multiples attaques. Aux USA, le rêve américain veut qu'une personne quelconque puisse avec de la chance et du travail

faire fortune. Qu'en est-il en Chine ? Le Rêve Chinois existe-t-il ?

Le bien, le mal, la vérité sont des notions purement occidentales. Elles n'existent pas (ou peu) en Chine. Ce qui a donné naissance à des situations rocambolesques et à des quiproquos ahurissants.

C'était vraiment de l'ethnologie !

C'est l'histoire incroyable de la famille GOU qui a tant ri malgré les menaces, les insultes raciales, le stress, la prison et la maladie.

Quand nous avons commencé à écrire ce livre, bizarrement une rencontre que j'avais oubliée depuis longtemps m'est revenue à l'esprit. C'était tout au début. Il y a 15 ans. J'avais quitté mon travail en France et je venais d'arriver à Hong Kong. J'avais décidé d'y passer quelques jours avant de prendre le train pour rejoindre Xi'an où je m'étais inscrit à l'université. J'étais dans un café où il servait de bons croissants français quand j'ai commencé à parler avec mon voisin. En fait, j'ai plutôt écouté son histoire. La mienne tenait à l'époque en quelques lignes.

Cet homme avait 72 ans. Il était français et était venu dans la région du temps de l'Indochine comme militaire. Après la débâcle, il avait décidé de s'installer à Hong Kong pour y faire du business. Tout en buvant son café, il me racontait que les Chinois, ses salops, lui avait déjà coulé 4 sociétés ! Mais, bon, ça ne faisait rien, il savait déjà comment il allait créer la cinquième. Donc, de ce côté-là, tout allait bien. Ensuite, il me parla de son dernier voyage en France. Il revenait d'une visite à son fils qui habitait Bordeaux. Dans la TGV, les voisines le dévisageaient parce qu'il lisait un journal en Chinois.

Et ça l'emmerdait. Mais bon, m'a-t-il dit, le chinois doit se pratiquer tous les jours sinon il vous échappe. Il continua son récit en me parlant de son fils. Rendez vous compte, mon fils est cadre, il vit aisément. Et alors ! Il s'emmerde. En plus de son appartement dans le centre de Bordeaux, Il possède une maison de campagne dans laquelle il passe ses week-ends. Et que pensez-vous que soit son activité principale ? Eh bien, son plus grand plaisir est d'aller nourrir son âne ! Mon fils est un benêt. Pire, c'est un benêt qui s'ennuie. Il n'a rien d'autre à faire dans la vie que de nourrir son âne. Et le comble, c'est qu'il a essayé de me caser ! En effet, quelques jours plus tard, nous avons été invités dans un très beau manoir dans lequel vivait une femme d'une soixantaine d'années. Elle y vivait paisiblement entourée de ses chiens. Son mari était mort il y a bien longtemps et la belle se languissait.

Cet homme est peut-être déjà mort. Si c'est le cas, son fantôme court encore à la simple idée de devoir vivre une vie routinière dans le confort d'un petit manoir bordelais. Qui sait ? Ce qui est certain, c'est que le jour venu, son fantôme fera du business avec les fantômes de Chinois.

Directeur d'usine à Wuxi pour Boellhoff

J'avais à peine 36 ans lorsque j'ai décroché le job. On m'a proposé d'être directeur général et de monter une usine en partant de zéro. Il a fallu d'abord faire une analyse marketing et choisir la ville dans laquelle nous allions nous implanter. Shanghai était trop cher pour l'industrie mécanique. Nous avons donc opté pour Wuxi, petite ville de cinq millions d'habitants, située à une centaine de kilomètres au nord de Shanghai. Au début le conseil d'administration avait décidé de louer une usine standard pour débiter la production. Au bout de quelques années, il serait toujours temps de construire notre propre usine. Ma mission était de louer une usine standard et de recruter du personnel local. La chance me souriait, un de nos concurrents américains possédait une usine à Wuxi et ses ventes étaient au plus mal. Les employés avaient peur de se faire licencier. C'était pour moi une opportunité qu'il ne fallait pas rater. J'ai fait passer un entretien d'embauche au responsable de la production de l'usine concurrente. La première partie de l'entretien s'est déroulé en anglais. Steven avait à

cette époque un anglais hésitant et l'entretien était laborieux. Au milieu de celui-ci, j'ai décidé de continuer la discussion en chinois. Pour moi, l'entretien d'embauche doit se dérouler dans les deux sens. L'employé doit convaincre le patron mais le patron doit impérativement séduire son futur personnel. Une fois passé au Chinois, Steven retrouvait l'eau de son bocal. Il était comme un poisson dans l'eau. Alors qu'il n'avait rien dit en anglais, il me parla de tous les problèmes liés à la location d'usines standard. Il connaissait parfaitement la situation d'autant plus que nous comptions louer l'usine accolée à la sienne. Le toit allait fuir, le sol de l'atelier ne supportait aucune machine lourde et allait se déformer. Il faudrait reprendre les fondations en béton sous les machines. Et le pire restait à venir. La capacité électrique de l'usine était très faible. Le propriétaire arguait qu'il suffisait de rajouter un transformateur électrique à l'entrée de l'usine pour régler le problème. Il oubliait de préciser qu'il fallait tirer un câble électrique d'un kilomètre de long pour aller se brancher à la sous-station électrique la plus proche. L'opération coûtait au bas mot 100 000 euros, ce qui revenait à doubler le loyer. Tout ceci, Steven me l'a dit parce que j'avais fait l'effort de lui parler en Chinois. Le soir même, j'écrivis un rapport à mon patron. Je lui déconseillais de louer une usine standard. La qualité n'était pas au rendez-vous. De plus, mon expérience précédente dans la zone industrielle de Songjiang près de Shanghai, m'avait montré à quel point les bons emplacements sont chers. Avant Boellhoff, j'avais travaillé dans une autre zone industrielle près de Shanghai. En trois ans, j'ai vu celle-ci se remplir comme un œuf alors qu'elle

était à moitié vide à mon arrivée. On ne parle pas de petites zones industrielles à la française mais d'une zone de six kilomètres carrés. Faites le calcul vous-même. Trois kilomètres carrés d'usines en trois ans. C'est la Chine ! Dans mon rapport, je soulignais ce fait. La zone industrielle de Wuxi allait se remplir à une vitesse éclair. Il fallait réagir rapidement si nous voulions avoir notre usine relativement proche du centre-ville. J'ai donc conseillé d'acheter un grand terrain et d'y construire notre usine. Comme la zone industrielle était assez récente, nous pouvions acheter un terrain trois fois plus grand que nécessaire. Cela nous permettait d'agrandir l'usine en fonction de nos besoins futurs. Construire sa propre usine avait trois avantages. Cela permettait de construire un bâtiment de qualité. Celui-ci serait proche du centre-ville, ce qui permettait de recruter les meilleurs cadres et les meilleurs ouvriers. Et cela permettait de s'agrandir à sa guise. À l'opposé, louer une usine, c'était la certitude de devoir déménager dans les cinq ans à venir pour trouver plus de place. Il aurait fallu alors s'éloigner d'une dizaine de kilomètres et les bons employés nous auraient alors quittés pour trouver un emploi plus proche du centre-ville. Quelques jours après l'envoi du rapport, Jean-Paul, mon supérieur hiérarchique m'appela pour m'annoncer la nouvelle. Le conseil d'administration était d'accord pour la construction de l'usine.

Juste après, j'embauchai Steven comme responsable de production. Trois autres de ses anciens collègues suivirent. Nous avons débauché quatre personnes de la même usine qui connaissaient déjà le métier. Évidemment le risque était que si l'un quittait la société, les autres pourraient suivre. À nous de

savoir les intégrer au sein de Boellhoff et comme disait si bien mon patron : « NO RISK, NO FUN ». Seize mois après avoir été embauché, l'usine était construite, la production avait démarré et tout le gratin de Boellhoff avait fait le déplacement en Chine pour la cérémonie d'ouverture. Les premiers containers en partance pour la France étaient déjà remplis. De plus, je m'étais éclaté comme un fou pour construire l'usine car je savais que les Allemands étaient prêts à dépenser plus que le minimum pour avoir une belle usine. Je n'étais pas architecte mais j'en avais fait le travail. J'avais construit la plus belle usine de la zone industrielle de Wuxi. Un an et demi plus tard, je décidais de démissionner pour m'adonner à ma nouvelle passion : l'architecture. J'avais déjà décoré deux appartements, un à Shanghai et l'autre à Wuxi, construit une usine pour Boellhoff. Je connaissais toutes les embuches, si nombreuses en Chine, pour se connecter au réseau électrique. J'avais embauché et managé une cinquantaine de personnes. J'étais mûr pour passer à la vitesse supérieure.

J'allais élever plus haut la devise de mon ancien patron Jean-Paul : « NO RISK, NO FUN ». La suite vous montrera que ces deux ingrédients qui font le plaisir de vivre nous furent copieusement servis.

La crise de la quarantaine et l'achat d'un hameau

J'avais découvert en 2002 un hameau en ruine à trois heures de Shanghai. N'ayant ni l'argent, ni les compétences, je n'y avais plus pensé pendant longtemps mais il avait éveillé en moi une petite lumière qui ne voulait pas s'éteindre.

Ce hameau se trouvait à 150 km à vol d'oiseau de Shanghai car il faut faire le tour du fleuve qui coule de Hangzhou à Shanghai sud. L'intérêt de ce hameau était qu'il se trouvait aux pieds des montagnes. Pour faire simple, en Chine, tout ce qui est plat est bétonné ou en passe de l'être. Si vous voulez de la nature et du calme, il vous faut aller dans les montagnes.

Mi 2007, après 10 ans en Chine à travailler dans des usines et approchant de la quarantaine, je me disais qu'il était temps de changer de vie. J'en avais marre de vivre dans des villes polluées, bétonnées et surpeuplées. Oui, mon compte en banque grossissait, comme mon ventre d'ailleurs, mais pour quoi faire ? Je ne voulais pourtant pas quitter la Chine pour retrouver mon pays d'origine, la France. Mon pays,

c'est la Chine et je n'allais pas le quitter. Alors, je suis parti à la campagne, dans le Zhejiang, où j'ai trouvé ce hameau.

Mon but premier en quittant mon travail de directeur d'usine était de vivre comme un artisan. À l'époque, je ne voulais qu'une maison dans ce hameau. Je voulais y créer un grand atelier où j'aurais pratiqué la sculpture sur métal. Deux ou trois chambres d'hôte pour faire du gras et une petite piscine et cela me suffisaient. Je pouvais aussi garder mon appartement à Shanghai pour avoir des revenus mensuels fixes. Je vivrais au calme dans un environnement pur et les clients ne manqueraient pas si je réussissais à produire des œuvres d'un niveau correct.

Mais la Chine n'est pas la France. Le gouvernement central n'autorise pas les gens des villes à acheter ou construire une maison secondaire à la campagne. S'il laissait faire, la montagne serait totalement bétonnée. Le secrétaire du parti communiste de Chenxi, M. Han m'a donc fait comprendre que je ne pouvais m'installer dans le hameau pour mon confort personnel. Les gens de la ville n'ayant pas le droit de s'installer à la campagne. La seule solution était de faire du business, c'est-à-dire d'ouvrir un hôtel.

Va pour un petit hôtel !

Mais mes ressources étant limitées, j'ai proposé de n'acheter que le tiers du hameau. Il y avait suffisamment de maisons pour ouvrir un petit business. Finalement, Secrétaire Han, m'a proposé de prendre la totalité car il craignait que le reste du hameau n'intéresse personne.

Va pour la totalité du hameau !

C'est la Chine. Moi, français moyen, je voulais trouver une maison à la campagne pour y installer une forge. Me voilà à la tête d'un hameau entier avec une dizaine de maisons encore debout et pas des petites ! La différence peut s'expliquer de la façon suivante. Les français voient les choses en petit. Ils achètent petit, pensent petit. Par contre, ils vont dépenser beaucoup d'énergie et tout leur argent sur un petit volume. Le résultat est petit mais très travaillé. Les Chinois voient les choses en grand. Ils achètent grand, travaillent très durs mais n'ont pas le temps pour les détails. C'est le drame de ce pays.

Me voilà donc poussé vers la voie Chinoise. Moi qui voulais une seule maison, je me retrouve à la tête d'un hameau entier. Et, il va falloir le défendre contre les multiples ONPA, Offres Non Public d'Achat ! Mais ça, je ne le savais pas à l'époque.

Le 20 mai 2008, après 15 mois de négociation et d'attente, je signe finalement un contrat de location sur 40 ans du hameau de Tian Fu An. Je loue un terrain de 13 000 m² pour 22 000 euros. Il faut aussi rajouter 17 000 euros de compensation à verser aux anciens paysans propriétaires des maisons ainsi que 10 000 euros de participation aux frais de raccordement pour l'eau et l'électricité.

Mais bon sang, c'est de l'ethnologie !

Avant de quitter mon travail de directeur d'usine à Wuxi, un bon ami de Shanghai, m'avait fortement conseillé de noter tout. Mais absolument tout ! Assieds-toi chaque soir à ta table et écrit ! Notes tout. Tu vas te retrouver dans une situation unique. Tu vas être plongé dans le monde Chinois jusqu'au cou. Très peu, mais vraiment très peu d'étrangers ne se sont jamais trouvés dans ta situation. La très grande majorité des étrangers habitent les grandes villes. Ils travaillent dans un environnement anglophone. Les règles du business y sont occidentalisées.

Nous étions dans le « trou de cul » de la Chine. Un coin extrêmement reculé, une société archaïque qui n'a jamais vu d'étranger. Une société chinoise qui ne s'est absolument pas occidentalisée. Personne ne parle anglais. Les gens avaient même beaucoup de mal à comprendre mon chinois. Il m'a fallu 6 mois avant de pouvoir communiquer facilement avec secrétaire Du, responsable de notre projet au sein du parti communiste.

Les villages de Chenxi (où se trouve notre hameau) et de Xiaguan (où se trouve la police) sont extrêmement corrompus. Il est fort probable que les choses se soient

beaucoup mieux passées si nous nous étions installés ne serait-ce que 10 km plus loin. Le responsable des permis de travail s'occupant de nos papiers à Shaoxing, nous a confié avoir effectué son service militaire à Xiaguan. Il y avait passé trois ans et avait pris l'habitude de nommer Xiaguan, le village des cœurs noirs.

Pour compliquer l'affaire, nous arrivons avec notre culture française. Nous prenons l'architecture chinoise et nous la transformons en une architecture française. Nous achetons un hameau sale et triste et nous le transformons en un beau petit village. Nous avons acheté pour une poignée de moules un hameau qu'aucun chinois ne voulait et qui s'est avéré être une mine d'or. Cela n'aurait rien eu d'exceptionnel en France. La plupart des français connaissent le potentiel des vieux villages de campagne surtout si les maisons sont en pierres. Avec de l'argent, on peut en faire des merveilles. Les chinois n'en avaient juste aucune idée.

Pour ne rien simplifier, nous avons touché à ce qui est le plus sensible et le plus difficile en Chine : l'immobilier et à ce qui est le plus arriéré : la campagne.

C'est de l'ethnologie et rien d'autre ! Bien sûr, ce n'est qu'après coup que nous avons réalisé dans quel bourbier nous nous étions fourré. Bourbier, certes, mais on peut aussi prendre cela comme une aventure digne d'être vécue. Si, au moindre problème, à la moindre difficulté, nous devons faire marche arrière, rien ne nous arriverait dans notre vie. Comme disait mon ancien patron chez Boellhoff : « No risk, no fun ».

Alors, malgré les difficultés et les épreuves, nous n'avons jamais renoncé.