

Jean-Daniel Descartes
Hervé Valette

LES
TRIBULATIONS
D'UN TURBULENT



EDITIONS **MONOGRAPHIC**



*Descartes en garçon de café,
son premier job*



*L'astiqueur de sigolin,
dans les grands hôtels suisses*

I LE PHILOSOPHE

- Descartes! un nom pareil...Vous n'avez pourtant rien d'un philosophe?
- Détrompez-vous. La vente est une affaire, non seulement de philosophie, mais de psychologie. Pour vendre un matelas, il faut comprendre la vie, je dirais même l'envie du client. Il faut découvrir son statut social, son idée du confort, sa notion du luxe ou ses priorités.
- Et vous découvrez toujours les clés qui vous permettent de déverrouiller le contrat de vente?
- Toujours, toujours, c'est un grand mot. La priorité est quand même donnée au produit. Ma devise a toujours été un bon produit, une bonne vente. Il faut que le produit corresponde à l'attente.
- Et s'il ne correspond pas, arrivez-vous quand même à le vendre?
- Alors, du jeu, je sors mon joker. Il est invincible.
- Quel est-il?
- Le prix! Le prix mon ami. C'est l'arme qui tue. Rien ne lui résiste. Prenez n'importe quel produit. Imaginez

que je divise son prix par dix. Même si vous n'en avez pas besoin, vous l'achèteriez.

– Ça s'appelle la dictature du besoin.

– Je dirais plutôt que ça s'appelle le marketing. L'idée primaire est de faire en sorte que si on n'a pas le bon produit, il faut faire en sorte de trouver le bon client. Personne ne refuse un cadeau même si celui-ci ne correspond en rien aux besoins de celui qui le reçoit. J'ai un peu réfléchi là-dessus.

– Ah! Vous voyez que vous êtes philosophe?

– Non, je suis pratique et logique. Quand je dis que j'ai un peu réfléchi, c'est vraiment un tout petit peu. Je suis plutôt du style à faire confiance à mon intuition. Je perçois les choses plutôt que de les analyser. Je vois, je compare, je ressens, je comprends, j'agis.

– Donc pas du tout comme votre homonyme, René Descartes avec son « *je pense donc je suis* »?

– Moi c'est plutôt, je dépense donc je suis! René Descartes était cartésien. Moi, descartésien: charité bien ordonnée commence par soi-même.

– Pourtant, votre réputation n'est pas de jeter l'argent par les fenêtres?

– Je fais comme les banquiers. On m'a toujours dit, si tu en vois un sauter par la fenêtre, fais comme lui. Il y a sûrement de l'argent de l'autre côté. Trêve de plaisanterie, je contrôle quand même que l'on soit bien au rez-de-chaussée.

- On vous dit près de vos sous, voire radin ?
- Pas radin, économe. Pas pingre mais regardant. La nuance est de taille. Je vais vous faire une confidence. Je me serais bien vu jouer dans la pièce de Molière. Pas dans le rôle de l'avare, mais dans celui de Scapin.
- Qu'est-ce que l'argent pour vous ?
- Je ne vais pas vous servir la phrase bateau qui dit que l'argent n'est pas une fin en soi mais un moyen. L'argent, c'est le moyen d'en avoir.
- Vous êtes d'accord avec la citation : « L'argent ne fait pas le bonheur » ?
- Celui qui a dit ça devait en avoir. Comme le bonheur ne peut pas s'acheter, l'argent ne lui sert pas. Mais les dettes, elles non plus ne font pas le bonheur. Donc, dans l'absolu, mieux vaut avoir de l'argent pour payer ses dettes. J'ai fait mienne des paroles de mon père qui me disait : « Qui paie ses dettes s'enrichit. »
- N'avez-vous jamais eu peur de contracter des dettes ?
- Au début, je n'ai pas bien compris ce que signifiait le fait d'avoir une dette. Il me manquait l'autre version, celle qui dit qu'il faut rembourser. Donc, je n'ai pas eu peur de faire des emprunts. Pour moi, l'argent que l'on me prêtait me permettait de développer le commerce et de faire du commerce mon métier.
- On dit que comme Obélix, vous êtes tombé tout petit dans la marmite de la potion magique des affaires.



Solange, la femme de sa vie



Le roi du canapé

III LE ROI

– Vous parlez de plusieurs tours du monde. Je crois savoir que vous n'étiez pas très doué dans les langues étrangères?

– Je parle le « système D ». Je me suis toujours débrouillé. Je ne parle ni anglais, ni allemand, mais pour dire yes ou nein, j'étais assez fort.

– Cela suffisait-il pour négocier et acheter des centaines de tapis de soie au fin fond de la Chine?

– A l'instinct et à l'accent. En fait, je connaissais bien le domaine du tapis. J'étais renseigné sur sa fabrication, son origine, sur le nombre de nœuds, sur sa rareté, sur ses motifs. Je connaissais presque tout sur le tapis. Et puis, vous ne l'avez pas oublié, je me faisais accompagner par des connaisseurs ou des amis qui parlaient bien l'anglais, dont vous-même qui m'avez accompagné dans un tour du monde pour le moins rocambolesque.

– Bien-sûr, je m'en souviens. Mais je me souviens aussi, qu'en Chine, je n'avais pas le temps de traduire que déjà vous lanciez des no et des yes à tour de bras. Comment procédiez-vous pour fixer le prix?

– La technique est simple. Je l’ai apprise en Afrique. Là encore, observation, savoir et pouvoir. Le vendeur me fait un prix. Je tâte la marchandise. Si elle me plaît, je divise le prix par dix. Puis on discute. Même pas besoin de parler. Il suffit de hocher la tête à chaque proposition. Quand je sens, à l’instinct, que l’affaire va capoter, je tends la main, en signe d’accord. Le marché est conclu. Je le redis, c’est l’achat qui est la bonne affaire. Je répétais le même schéma de la Chine au Pakistan, de l’Inde à l’Iran, du Mexique au Cameroun. Et partout ailleurs.

– Combien de fois avez-vous tourné autour du monde?

– Plusieurs fois. Lorsque j’ai fait le tour du monde avec vous, j’ai même tourné deux fois autour du globe. J’avais dû rentrer depuis la Chine pour le décès de mon frère. Quand je suis revenu pour vous rejoindre à Singapour, je suis passé de l’autre côté. J’avais donc un jour d’avance sur notre rendez-vous. Lors de l’escale aux Philippines, nous avons rencontré le président Ferdinand Marcos dans son Palais à Manille. Il avait fait bloquer notre avion pour que vous puissiez recevoir l’interview télévisée qu’il vous avait accordée. Mais nous avons manqué, à cause de ce retard, votre interview programmée du président de la Corée du Sud, où se tenait, cette année-là, les Jeux Olympiques.

– C’était une époque bénie des Dieux?

– Effectivement c’était les bonnes années pour le meuble. J’admets. L’époque était plus facile que celle qui prévaut

actuellement. Ni Covid, ni guerre, ni crise de réfugiés. Il faut dire ce qu'il en est : c'était une époque bénie des Dieux.

– Il y eut quand même la crise des années 1978 ?

– Je ne l'ai pas connue. J'ai passé dessus sans très bien m'en rendre compte. On cartonnait à cette époque. Le meuble était en plein boum. On n'avait pas le temps de s'arrêter pour constater une quelconque crise. On avait tellement de travail, que l'on oubliait même d'envoyer les factures. Les marges étaient tellement bonnes, les économies tellement importantes, que je me suis lancé dans l'immobilier.

– Une autre corde à votre arc ?

– J'avais l'arc, les cordes, me manquaient les flèches.

– Les avez-vous trouvées ?

– Sans jeu de mots je me suis associé, non pas avec des flèches, mais avec des professionnels de l'immobilier. Moi, dans ce domaine, je n'y connaissais rien. Alors j'ai appliqué toujours ma même devise : observer, savoir et pouvoir. J'ai partagé des affaires immobilières, toujours avec des gens que je connaissais bien et qui eux, connaissaient bien le monde de l'immobilier.

– Aviez-vous le projet de devenir un grand promoteur ?

– En fait, j'ai pris des participations dans des promotions dans le but premier de ramener des clients à mon commerce de meubles. J'avais bien compris qu'en construisant des appartements, je pouvais proposer à leurs nouveaux

propriétaires de se fournir chez moi. Cette nouvelle approche a boosté mes ventes. J'ai donc ouvert un département cuisine, parquet, rideaux, même sanitaire. La machine était lancée. Le problème, c'est qu'à un certain niveau, on ne peut plus l'arrêter.

– Qu'auriez-vous voulu arrêter ?

– Oh ! rien spécialement. Peut-être aller moins vite, moins partout, moins tout le temps.

Seize millions pour Thermalp

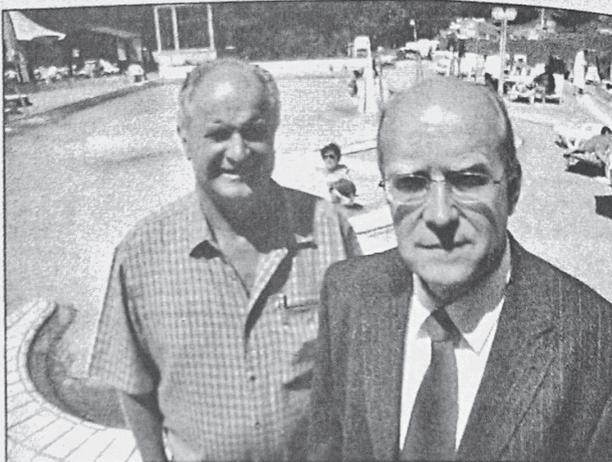
OVRONNAZ ► Une nouvelle résidence hôtelière de 100 lits, le restaurant agrandi, une cuisine mise au goût du jour: le complexe thermal poursuit son heureux développement. Depuis 1990, 100 millions de francs ont été investis.

CHARLES MÉROZ

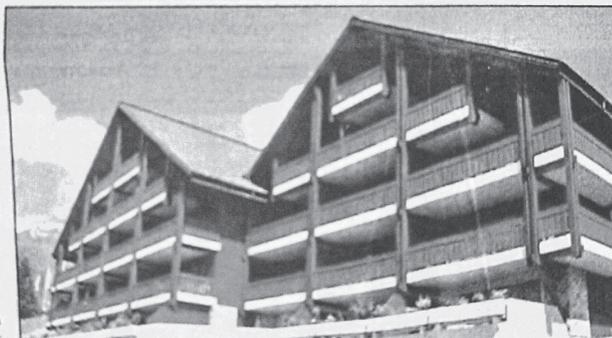
«On est fier de ce centre thermal»
Ce cri du cœur lancé par Jean-Daniel Descartes a le mérite de la franchise. Le président du conseil d'administration de Thermalp les Bains d'Ovronnaz a en effet su utiliser le ton juste hier pour marquer, à sa manière, l'achèvement des travaux de construction de la nouvelle étape du centre thermal. Devisée à 16 millions de francs, cette étape - «*lourde et importante en matière d'investissements*», selon le directeur général Philippe Stalder - a débouché sur la mise à disposition d'une nouvelle résidence hôtelière d'une capacité de 100 lits, sur l'extension du restaurant, sur l'aménagement d'une nouvelle cuisine répondant aux normes de qualité les plus pointues, ainsi que sur la création d'un nouvel espace destiné aux services administratifs.

500 lits exploités

En exploitation depuis Noël 2005, la résidence hôtelière «Les Cascades» a une capacité de 100 lits ou de 38 logements allant du studio au 3 1/2 pièces. Les hôtes ont le choix entre une location simple ou un séjour avec service hôtelier, la résidence étant directement reliée par une galerie piétonne au centre thermal doté de tous les services désirés. Actuellement, Thermalp exploite près de 500 lits répartis en 5 résidences hôtelières abritant au total 173 appartements. L'accroissement de l'hébergement du complexe a entraîné l'extension du restaurant qui propose aujourd'hui 300 places, ainsi qu'une terrasse panoramique pourvue de 200 places et de 2 jardins d'hiver. Dans la foulée, les responsables en ont profité pour réaménager l'espace de détente extérieur par la mise en place d'une nouvelle zone de ver-



Le directeur Philippe Stalder (à droite) et le président du conseil d'administration Jean-Daniel Descartes (à gauche) devant le centre thermal d'Ovronnaz. Le projet de 2006 constituera un nouveau record de fréquentation pour le centre thermal d'Ovronnaz.



Les millions de Descartes au centre Thermalp, ici avec son directeur M. Stalder

LE ROI D'OVRONNAZ

PAPE DU THERMALISME Après Dieu, il y a Descartes. Son nom est devenu une institution en Valais et il règne désormais en maître sur les célèbres Bains d'Ovronnaz. Portrait d'un entrepreneur qui n'a jamais eu peur de se mouiller.

TEXTE PATRICK BAUMANN PHOTOS DIDIER MARTENET



Le maître des bains d'Ovronnaz, dans la piscine du centre thermal, entouré de ses collaborateurs

IV LE THERMALISTE

– D’aller moins vite, moins haut, pensez-vous au centre thermal d’Ovronnaz, cet énorme bateau qui vous donne quelques soucis?

– Les Bains d’Ovronnaz! Sacrée histoire. Tout a commencé avec des amis. Ils sont venus me voir pour me proposer des terrains à Ovronnaz. Comme mon chalet se trouvait dans la région, je me suis vivement intéressé. L’idée était incroyable: construire de toutes pièces un centre thermal, avec piscine, spa, appartements, hôtel, centre de bien-être. Je me trouvais au cœur d’un projet magnifique. Je n’ai pas hésité. Puisqu’on parlait de bains, je me suis jeté à l’eau.

– C’était il y a longtemps?

– On a commencé le chantier il y a 33 ans. Dans mon esprit, je voyais déjà tous les appartements que je pouvais meubler. Il y en avait plus de 300. J’avais calculé que je pouvais livrer près de 500 plumards, des milliers de mètres carrés de parquets, de moquettes, des tissus, des rideaux, des coussins, des centaines de tables et de chaises...



Le promoteur qui voit loin

La Terreur

Prix 3 fr.

Le cri du peuple

SAXON

Descartes... des clous! – Le divorce est consommé entre Jean-Daniel Descartes et Hervé Valette. Descartes avait payé le voyage en Chine de Valette pour passer dans le N.F. comme «Invité de la semaine». Impossible. Le Saxonin bégayait tellement dans l'interview qu'il ne restait plus que des points de suspension.



Le bégaiement de Descartes, une occasion d'en rire

V LE BATISSEUR

– De marchand de meubles, vous vous êtes fait connaître dans le milieu de la promotion immobilière. Combien d'appartements avez-vous construits ?

– Je n'ai pratiquement jamais construit seul. J'ai construit avec des amis, comme Antoine de Lavallaz, Christian Constantin, Jürg Stäubli, et d'autres, dont vous-même. Des promotions, c'est vrai, j'en ai fait beaucoup. Dans certaines promotions, je suis même resté tout seul sur la fin. Mes associés ont connu des difficultés financières. Certains ont même fait faillite. Le brillant directeur de la Banque Cantonale du Valais, Pascal Perruchoud, un homme très compétent et très humain, m'a soutenu. Il savait que mon commerce fonctionnait bien et que je pouvais supporter financièrement la reprise des parts de mes associés défaillants. Je l'ai fait. J'ai tenu la barre et n'ai jamais abandonné, jamais lâché prise. Se battre sans jamais s'avouer vaincu. C'est ma marque de fabrique.

– Comment vous êtes-vous battu contre la terrible période des arrêtés fédéraux urgents du début des années nonante ?

– Je n'étais pas encore dans les grandes affaires. J'ai dû passer dessus comme chat sur braise. A cette époque, fin des années quatre-vingt-neuf, début des années nonante, nos politiciens n'ont rien trouvé de mieux que d'interdire la vente des appartements avec bénéfice, ceci afin d'essayer d'éviter qu'une soi-disant bulle immobilière explose. Les politiciens et les banquiers, ce sont les mêmes. Ils arrivent avec le parapluie... après la pluie, bien après, par beau temps. Avec cette mesure, ce n'est pas la bulle immobilière qui a explosé, mais bien tout le marché immobilier qui s'est cassé la gueule. La montée des taux d'intérêts allant parfois jusqu'à dix pour cent a tout balayé. L'immobilier s'est effondré. Avec lui, des milliers de promoteurs et de propriétaires de biens immobiliers. Cette connerie a ruiné aussi bien l'entrepreneur que le père de famille qui venait d'acquérir sa maison.

– Comment avez-vous réussi à passer entre les gouttes ? Je crois savoir que vous avez bénéficié de plusieurs millions d'abattements de vos dettes auprès des banques. Est-ce exact ?

– Je n'ai pas eu d'abattements pour mon commerce de meubles.

– Et pour les autres affaires immobilières ?

– Certains de mes partenaires dans les promotions immobilières m'ont lâché. Je suis resté seul et j'ai pu bénéficier d'abattements.

- A hauteur de combien ?
- Pas mal, je crois.
- Combien ?
- Euh ! Plusieurs millions.
- De la part de quelles banques ?
- Des grandes banques, SBS, UBS, Crédit Suisse. C'est tout.
- Pas de la Banque Cantonale du Valais ?
- Non. Les directeurs m'avaient expliqué que la Banque Cantonale n'avait pas les moyens de faire des abattements.
- Pourtant, la BCVs en a fait ? Pas à vous ?
- Non, pas à moi. Mon commerce générait assez de liquidités pour payer les intérêts intercalaires.
- Même à 10% de taux d'intérêt ?
- Oui, c'était presque insoutenable mais j'arrivais quand même à payer. Les banques me coûtaient des centaines de milliers de francs en intérêts par année. Par exemple, à la BCVs, mon taux d'intérêt était bloqué pendant cinq ans à 9,25%.
- Insoutenable ?
- Non, tenable. Je suis toujours là. Rappelez-vous ma marque de fabrique : toujours se battre, jamais s'avouer vaincu !
- Les banques ont certainement gagné beaucoup d'argent, mais en ont perdu passablement avec ces abattements ?

– Elles ont surtout fait des abattements aux grosses nuques de l’immobilier. Les gros promoteurs n’avaient que l’immobilier pour assumer leurs dettes. Quand l’immobilier s’est effondré, ils n’avaient plus les moyens de payer le loyer de l’argent. Tandis que moi, j’avais la chance, ou la malchance dans ce cas, d’avoir un commerce capable d’assumer la dette.

– Vous parlez de grosses nuques qui ont obtenu de gros abattements de la part des banques. Vous pensez à qui ?

– La plupart de mes amis et partenaires dans l’immobilier. Je ne vais pas vous donner de noms car vous seriez très surpris, et de leurs renommées, et de leurs fortunes actuelles. Dans mon entourage direct, les cadeaux que les banques ont accordés à mes amis dépassent très largement la centaine de millions. La liste de ces privilégiés est longue.

– Quand vous parlez d’abattements, cela veut-il dire que ces millions sont offerts à ceux qui en bénéficient ?

– Oui, cadeau. On trace la ligne comptable et on repart à zéro. C’est pas beau, ça ?

– De votre logo « Descartes » vous avez enlevé les deux « s » pour l’écrire « Decarte ». Pourquoi ?

– Certaines mauvaises langues disaient que j’avais dû les céder la SBS. C’était amusant. Plus sérieusement, comme il y a moins de lettres, ça prend moins de place. Les lettres sont plus grosses et la pub est moins chère.

– Cette expérience de crise vous a-t-elle servi de leçon ?

– Pour un entrepreneur, dont le sens est d’agir, la pratique en affaires est une comme un mal de dents. On y pense quand on a mal. Ensuite, on recommence à croquer la pomme.

Nouvelliste

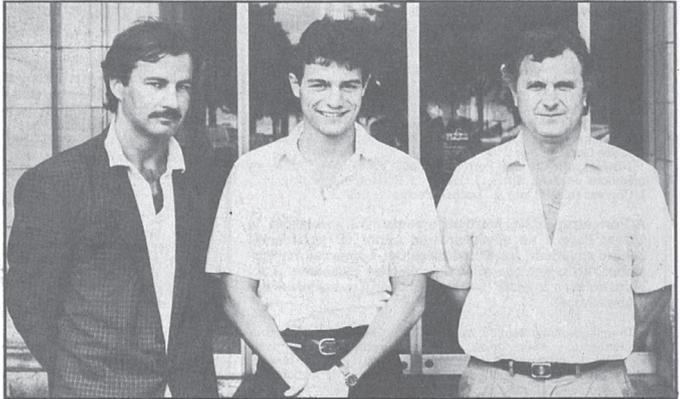
et Feuille d'Avis du Valais

BOXE: CHAMPIONNAT D'EUROPE DES SURWELTERS

LE VALAIS SUR LES RANGS

Le champion d'Europe de boxe, Mauro Martelli avait le sourire, hier, à Lausanne. C'est dans un grand hôtel de la capitale vaudoise qu'il a appris que deux nouveaux promoteurs se sont inscrits sur la liste très fermée des organisateurs des prochains championnats d'Europe des surwelters. L'Italie, l'Allemagne et la Suisse se sont mises sur les rangs alors que de nombreux promoteurs ont ouvert les enchères et attribué des bourses importantes pour les deux boxeurs, le tenant du titre, l'Italo-Suisse Mauro Martelli, et son challenger, l'Allemand Heiber.

Les Valaisans Hervé Valette et Jean-Daniel Descartes, amis personnels de Martelli, viennent d'entrer dans les enchères en vue d'organiser le championnat d'Europe en Valais. Le montant de la bourse n'a pas été dévoilé, mais selon des sources bien informées, le budget de l'opération dépasserait les 300000 francs. C'est à Rome que la décision sera prise quant à l'attribution des championnats. La date du combat n'est pas encore arrêtée, mais tomberait dans la première dizaine d'octobre.



Le champion d'Europe Mauro Martelli, entouré des promoteurs valaisans, Hervé Valette (à gauche) et Jean-Daniel Descartes.

*Championnat d'Europe de boxe, de gauche à droite:
Hervé Valette, Mauro Martelli, Jean-Daniel Descartes*

VI LE PUBLICISTE

– Avant que la presse vous ait décerné le titre de «Roi d’Ovronnaz», vous étiez reconnu «Empereur du meuble» et déjà consacré «Manitou de la pub». Etes-vous, à nouveau, tombé dans la marmite de la publicité, comme Obélix?

– Je suis tombé, non pas dans la marmite, mais dans le chaudron du football. C’est avec ce sport que j’ai compris l’importance d’être vu, connu et reconnu. Si observer c’est savoir, savoir ne suffit plus pour grandir. Il faut non seulement savoir, mais faire savoir. La publicité existe pour faire savoir. Alors j’en ai fait. Et j’ai su.

– Expliquez-nous votre potion magique?

– Le hasard. Un beau jour, le joueur-encaveur du FC Sion, Fernand Luisier, vient me trouver au magasin. Il m’a présenté Franco Cuccinotta, international du foot et joueur au FC Sion. Il m’a demandé si j’avais un poste de travail pour lui. Je n’avais pas spécialement du job disponible, mais j’ai tout de suite senti la bonne opportunité. Ce joueur très connu pouvait me faire entrer dans le