www.dandy-magazine.com

célèbre sa relation avec ses clients

Charles de Beistegui et le Bal du siècle

DE LAME PRÊT A PC

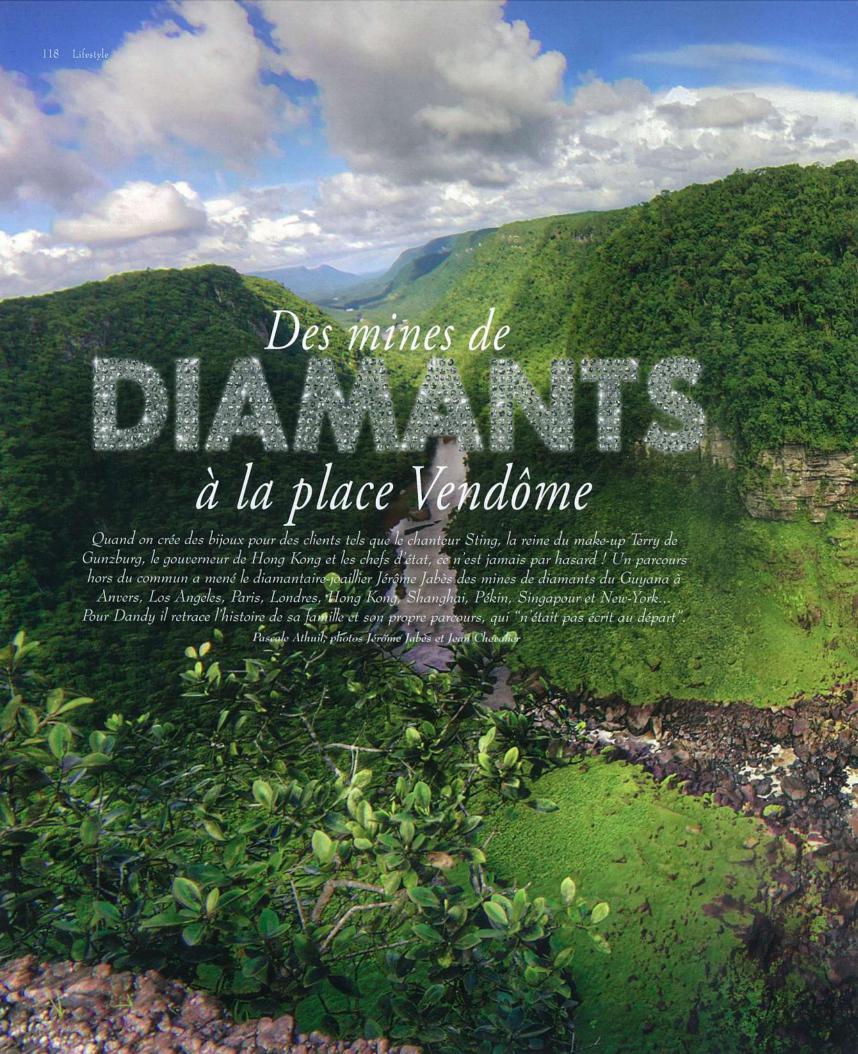
TRANSGRES

Visite aux Puces de Paris Saint-Ouen

LORO PIANA Toujours la plus belle laine du monde



Ciforaelli : From bespoke to ready-to-wear - Cult : Charles de Beistegui costume ball at the Labia Palace Bereus celebrates its relationship with customers - Loro Piana Always the finest wool in the world Transgressive visit to Saint-Ouen Paris Flea market - Bugatti Chiron Ever Higher! - Bora Bora Paradisiac







u début des années 1900 des mines de diamants sont découvertes au Guyana. Vers 1910, Meyer, grand-oncle 🗘 de Jérôme Jabès, achète au gouvernement du Guyana (ancien bristish Guyana) une concession de cinquante ans sur l'exploitation de mines de diamants. Novice, il exploite cellesci en s'aidant de cartes topographiques, à une époque où les exploitants cherchent de nouvelles mines en observant le relief et la composition du sous-sol. Meyer s'équipe, fouille et extrait du minerai diamantifere. Sa femme, dont il est éperdument amoureux, l'accompagne. Ils rencontrent vite le succès. Jérôme Jabès raconte : « Mon grand-oncle crée alors le bureau de vente de diamants Guyana Diamonds à Georgetown, que mon cousin dirige toujours aujourd'hui. Ce bureau triait et centralisait la production des mines familiales, et aussi la production de petites mines locales d'or et de diamants, sur lesquelles travaillaient de cinq à vingt hommes. » Guyana Diamonds commercialise ainsi la production d'une douzaine de mines à ciel ouvert, où la roche est explosée en surface, et de mines sous l'eau, typiques du Guyana. Celles-ci utilisent des bateaux à moteur, les plongeurs aspirant le fond de l'eau avec un gros tube d'aspirateur. Sur le bateau, un tapis roulant per-

met de faire un premier tri pour récupérer les diamants bruts, c'est le *dredge*, tandis que sur terre le tri est fait sur des hamacs, pour éviter les serpents!

UN JEUNE DIAMANTAIRE AVENTUREUX

« La première fois que je suis allé au Guyana, nous confie Jérôme Jabès, un avion nous dépose à côté d'un village amérindien, un 4x4 nous rapproche puis je marche, escorté par des Indiens. Un grand Brésilien m'arrête soudain : « Sir, wait a second! » Il sort un sabre et tranche un serpent. J'ai eu le souffle



coupé. Et c'était sans compter la malaria, les moustiques... J'avais vingt ans!» Dès qu'un mineur fait défaut, le jeune homme part, quelquefois pendant trois mois. Dans les mines, il supervise des équipes de bushmen, d'authentiques têtes brûlées qu'il faut purger à chaque fin de contrat pour éviter les vols! Les mines étant loin des centres d'habitation, il gère la logistique, l'acheminement des diamants au bureau Guyana Diamonds et les détails administratifs avec la douane et les autorités. Entre deux voyages il apprend à tailler le diamant à Anvers et à suivre le travail sur une pierre dans ses



différentes étapes. Aujourd'hui Jabès et Ades sont propriétaires de leurs mines, les rubis et les saphirs qu'ils commercialisent venant de Birmanie et du Sri Lanka, et les émeraudes de Colombie et de Zambie.

APPRENTISSAGE FAMILIAL ET UNIVERSITAIRE Adolescent, Jérôme Jabès rêvait d'être chirurgien du cerveau. Mais après son

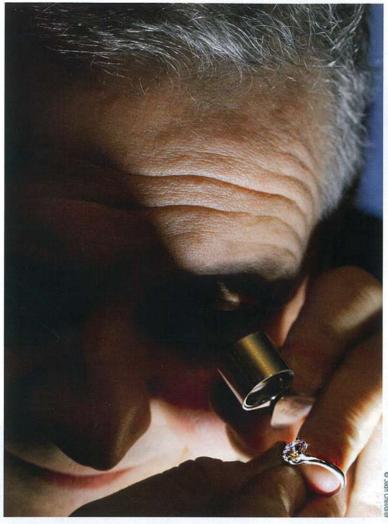
Dans la jungle du Guyana.
Page de gauche en haut une mine à ciel
ouvert, et en bas un panneau indicateur
éloquent.

Ci-contre : des alligators dans les eaux du fleuve. Ci-dessous : à l'intérieur d'une mine.

baccalauréat, il séjourne dans sa famille anversoise car il veut absolument voir les diamants. Sur place il est mis au défi de reconnaître les premières différences observables dans les pierres précieuses, et apprend à discerner les inclusions carbone, les diamants sans défaut... Son cousin l'envoie présenter un lot de diamants bruts à un client libanais, qui lui verse une commission inattendue. Jabès se voit en faire son métier. Il avait apprécié la bourse aux diamants d'Anvers, qui lui rappelait l'ambiance d'un club. « Après, dit-il, j'ai dû apprendre les techniques de fabrication, puis à convertir les valeurs en dollars...» Dans une tonne de minerai on trouve un carat de diamant, sur cent diamants il y en a vingt-cinq pour la joaillerie, le reste est pour l'industrie. » A 18 ans, il possède

déjà les bases de la taille du diamant et de l'estimation d'une pierre brute. Pour asseoir ses connaissances, il décide de suivre le cursus universitaire du *Gemological Institute of America*, à Los Angeles. « Cette université m'a apporté une méthode. Sur trois cents pierres différentes, il y a des réflexes à avoir pour en décoder une, voir si elle est synthétique ou pas. On apprend à observer une pierre avec un microscope, les indices de réfraction... »







A aauche: Jérôme Jabes examine l'un de ses diamants

Ci-contre et ci-dessous : le travail sur la pierre.



A LA RENCONTRE D'UNE SENSIBILITÉ ET D'UN MARCHÉ

Après avoir travaillé chez OJ Perrin et Regis Pellegrin à Paris, Jérôme Jabès commence à faire du courtage en pierres et à créer des bijoux. Ses clients sont des proches et des connaissances. Sa sœur, qui réside à Singapour, lui propose de venir y travailler avec elle. Il y créera une petite collection et rencontrera beaucoup de succès. A Hong Kong, le gouverneur veut faire un cadeau à sa femme : « J'ai réalisé des boutons de manchettes en forme d'orchidées »... Pendant dix ans, il effectue de nombreux voyages en Asie, à Shanghaï, Pékin, Hong-Kong et Singapour, mais tous ses bijoux sont fabriqués en France, son actionnaire principal étant le gestionnaire de la banque Lazare.

LES PIÈCES PHARES

Le joaillier parisien travaille toutes sortes de matières : le bois, les lapis lazuli, toutes les pierres précieuses de couleur et les diamants, et ses créations sont inspirées par la nature, les femmes et la sculpture. Intuitif, il écoute et observe celle qui va porter un de ses bijoux, pour créer le modèle qui exaltera sa personnalité. Il aime les modèles volumiques, épurés, confortables pour les doigts ; le rapport au bijou est très intime.

En tant qu'expert il est aussi souvent mandaté pour trouver une très belle pierre au meilleur prix : « Aujourd'hui je me consacre à la chasse aux belles pierres de couleur, comme les émeraudes, je me concentre sur le conseil, le rachat de pierres et les montages de bijoux, en privilégiant la simplicité. »

COMMENT RECONNAITRE UN TRÈS BEAU DIAMANT?

Les critères définissant la qualité d'un diamant sont généralement désignés « les quatre C ». C comme Carat, cinq carats représentant 1 gramme. C comme Clarity, ou pureté, qui est le degré de propreté de la pierre, le degré de Clarity allant de pur à très piqué, ou bien C1, C2 etc. Ainsi une pierre peut-elle valoir entre 1500 et 25.000 euros le carat selon son degré de pureté. Puis il y a le C comme Couleur, laquelle va de blanche à jaune, brune, très brune. Le quatrième C est pour le Cut : la taille. La ronde est la plus prisée. Les diamants les plus chers sont les plus gros, les plus purs, et les plus blancs, de taille ronde. L'un des certificats les plus importants pour un diamant est celui du très fameux Gemmological Institute of America, ou bien celui d'Anvers, le certificat HRD. Pour les pierres précieuses de couleur, on regardera le certificat SSEF.

Last but not least, cette dimension du montage est d'autant plus importante que Jérôme Jabes aime aussi à donner une seconde vie aux bijoux anciens en les modernisant de façon originale.

Diamantaire et joaillier, Jérôme Jabès crée des bijoux pour les vedettes du show business et pour les dirigeants de différents pays. Ces clients sont souvent très exigeants, ce que confirme une anecdote représentative du quotidien de la profession : alors qu'il présente trois belles émeraudes à la famille de Sting, de passage en France, Trudy, la femme du chanteur, pense que les pierres méritent 20 sur 20. Jérôme Jabès les note pour sa part 18 sur 20. Trudy est vexée : elle veut du 21 sur 20. Elle l'a appelé chaque semaine pour savoir s'il avait trouvé sa pierre jusqu'à ce qu'il déniche, en Suisse, une magnifique émeraude cabochon de 17 carrats