

Le diamant : illustration d'un univers économique en mutation

*Jordan Biets*¹

Il n'y a rien de plus utile que l'eau, mais elle ne peut presque rien acheter; à peine y a-t-il moyen de rien avoir en échange. Un diamant, au contraire, n'a presque aucune valeur quant à l'usage, mais on trouvera fréquemment à l'échanger contre une très grande quantité d'autres marchandises.

Voilà comment Adam Smith, économiste et philosophe du XVIII^e siècle, tenait le résumé du principe de valeur d'usage et de valeur d'échange. Concept intemporel, à l'image du diamant qui se veut éternel. Éternel? Rien n'est moins sûr. La durée de vie du secteur – pour sa forme naturelle – est désormais calculée et connue, et il ne faudra pas compter sur plus de trente à cinquante ans avant que sa belle épopée ne se finisse...

Derrière son image de pureté et de beauté se cache une histoire loin des paillettes et des grandes bijouteries de luxe aux allures de palais. La passion qui nourrit son environnement anime une poignée d'acteurs qui se connaissent et s'affrontent, tacitement, pour le contrôle du marché. Où sont-ils? Majoritairement à Anvers, où transitent encore 80 % du volume mondial de diamant brut et 50 % du diamant taillé. Mais, depuis les années 1980, d'autres places diamantaires ont émergé comme Tel-Aviv et Dubaï.

À Anvers, quatre acteurs tiennent une place centrale et considérable: d'une part les juifs et les jaïns – une communauté religieuse originaire d'Inde – qui contrôlent l'organisation du marché anversoïse, et d'autre part la De Beers – le producteur historique de diamant du secteur – qui travaille de pair avec les institutions

1. Étudiant chercheur en master 2 de géopolitique à l'Institut français de géopolitique, université Paris-VIII.

HÉRODOTE

anversoises pour approvisionner le marché mondial. L'attrait supplémentaire de ce sujet provient du fait que l'analyse de leurs rapports dépasse le simple cadre du petit monde du diamant. Il apparaîtra que le secteur est une illustration imparfaite mais assez pertinente des principaux bouleversements économiques survenus au XX^e siècle. Il rebat le concept de frontière en embrassant la mondialisation, et offre un exemple concret du déclin de l'industrie occidentale au profit des pays émergents.

L'épopée du diamant est passionnante, autant qu'elle est surprenante. Les rouages économiques et les stratégies agressives qui l'entourent témoignent d'un milieu secret, hostile et fascinant. Aujourd'hui son univers tout entier est troublé, il mute à la suite d'une stratégie entreprise il y a plus de trente ans et redistribue sans états d'âme les rôles de ceux qui pensaient le contrôler.

Anvers, capitale mondiale du diamant

Quatre acteurs majeurs

La De Beers

Ce groupe émerge à la fin du XIX^e siècle en Afrique du Sud, qui constitue à l'époque le nouvel eldorado du diamant suite à l'épuisement des sites indiens et brésiliens. Dès le début du XX^e siècle, la production spectaculaire de ses sites se cumule avec celle de la Namibie, et indirectement celle d'Angola et du Congo. Rapidement, la De Beers parvient à canaliser la quasi-totalité de leur production à travers des circuits plus ou moins formels ou légaux. L'emprise de la De Beers sur l'univers du diamant pendant toute la première moitié du XX^e siècle a principalement été l'œuvre d'Ernest Oppenheimer qui en devint officiellement le président en 1929. Il récupéra l'entreprise fondée en 1888 par Cecil Rhodes et Barney Barnato, et qui avait été entretenue par le Syndicat de Londres – une association de dix banquiers londoniens – jusqu'à son institution en 1929. À sa mort en 1957, l'entreprise reste entre les mains de la famille Oppenheimer et l'expansion commerciale se poursuit avec toujours le même dessein : maintenir le statut de monopole de la De Beers dans le secteur. Cette situation perdure jusqu'à la chute de l'URSS, après quoi les diamants russes, autrefois canalisés par la De Beers, trouvent leurs propres débouchés. Aujourd'hui, le groupe sud-africain et la compagnie russe d'extraction Alrosa restent en partenariat plus ou moins étroit, tout en distinguant leurs activités.

Herodote, n° 151, La Découverte, 4^e trimestre 2013.

La Beurs Voor Diamanthandel

C'est parallèlement à la découverte de nouveaux gisements diamantifères en Afrique du Sud qu'Anvers prend véritablement son essor. Dès les années 1890, le besoin se fait sentir d'organiser le commerce de manière plus formelle et mieux structurée. L'idée de fonder une première véritable bourse du diamant émerge en 1893 sous le nom de Diamantclub d'Anvers – une des quatre bourses anversoises toujours existantes aujourd'hui. Mais les locaux se révèlent trop petits, et ce n'est qu'en 1904 avec l'ouverture de la Beurs Voor Diamanthandel (BVD), en français « Bourse aux diamants », que l'essor d'Anvers trouve une institution à la mesure du nouveau marché.

À la fin de la Seconde Guerre mondiale, les diamantaires européens – généralement de confession juive – qui ont survécu ou fui pendant l'Holocauste reviennent s'installer à Anvers plutôt qu'à Amsterdam, hissant la ville belge à la première place mondiale dans le négoce de diamants. Dans la période qui suit, le rôle tenu par la BVD demeure central pour le secteur et pour Anvers jusque dans les années 1980. Elle bénéficie alors d'un soutien politique important sous le mandat d'Andries Kinsbergen, gouverneur de la province d'Anvers de 1967 à 1993.

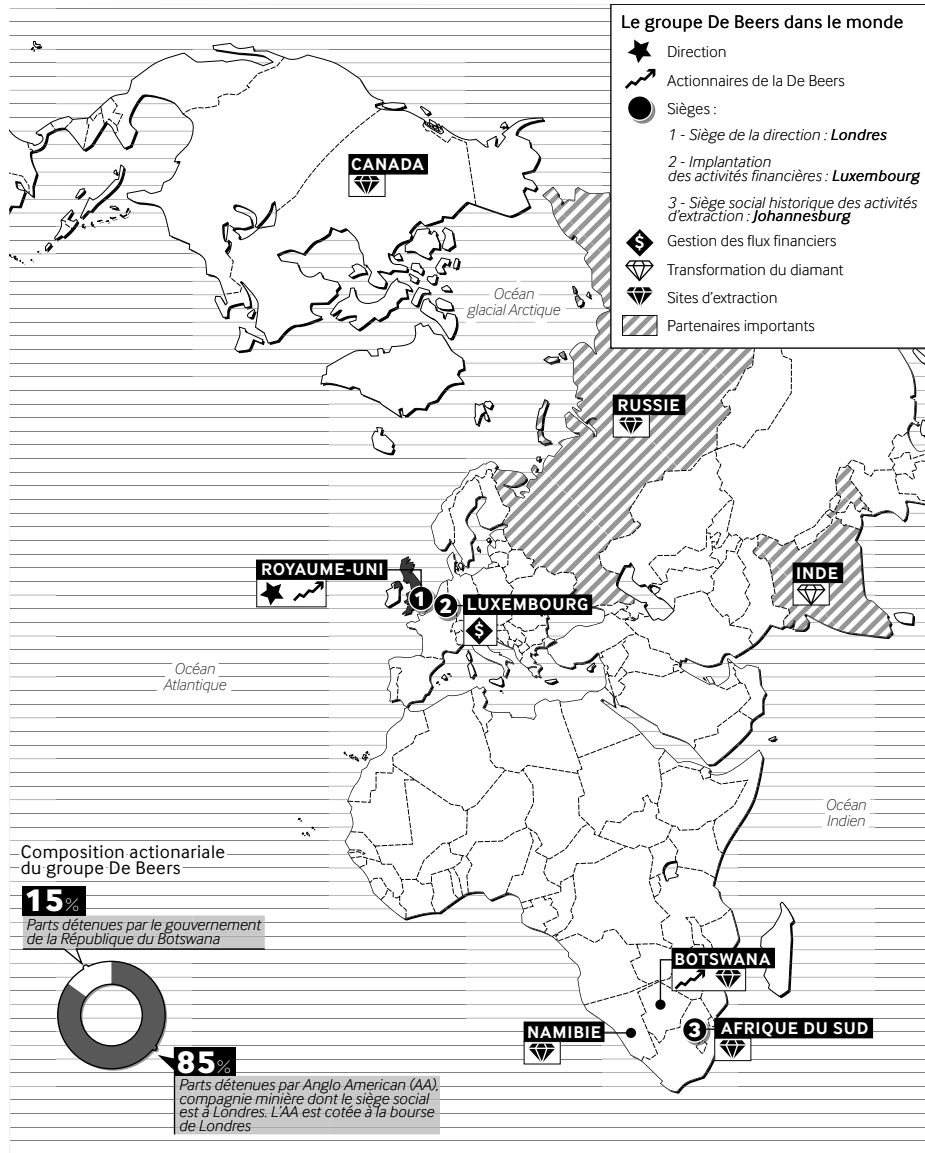
Juifs et jaïns, des communautés religieuses et familiales

À Anvers, il est impossible d'ignorer l'importance des deux communautés qui contrôlent la quasi-totalité du lucratif marché du diamant puisque les quelque cent trente millions de carats annuels passent entre leurs mains. Pour s'en convaincre, il suffit de regarder qui dirige l'Antwerp World Diamond Center, l'équivalent de la chambre de commerce du diamant à Anvers. Ari Epstein en est le P-DG, et Nishit Parikh le président, tous deux respectivement membres de la communauté juive et de la communauté jaïn. Le marché du diamant serait-il une affaire de religion ?

Lorsque l'on arpente les rues de la ville, il est difficile, voire impossible, de ne pas croiser de juifs orthodoxes. La communauté est principalement composée de Sépharades et d'Ashkénazes. Les premiers se sont installés en Belgique dès le XVI^e siècle, alors que les Ashkénazes sont arrivés plus tard, au XVIII^e-XIX^e siècle. Ils sont aisément reconnaissables à leurs habits traditionnels noirs et à leur chapeau typique. Les membres de la communauté parlent essentiellement en yiddish, en français et en anglais, et pratiquent un flamand généralement sommaire. La langue de travail est historiquement le yiddish et aujourd'hui principalement l'anglais.

En parallèle se trouve la communauté des jaïns, parfois vulgarisés par le terme d'« Indiens ». Cette communauté religieuse originaire d'Inde est l'une des plus petites « grandes religions du monde ». Son nombre de fidèles est estimé à

CARTE 1. – LE GROUPE DE BEERS DANS LE MONDE



Hérodote, n° 151, La Découverte, 4^e trimestre 2013.

4,2 millions. La majorité se trouverait en Inde où ils constituent une communauté très largement minoritaire – à peine 0,4 % de la population contre 80,5 % d'hindous. À Anvers, ils représentent 90 % de la communauté indienne locale.

Leur dogme a une forte incidence sur les métiers que peuvent exercer ses adeptes. Selon Chris De Lauwer, indologue anversoise spécialiste des jaïns :

Les jaïns ne peuvent avoir une profession où ils seraient en contact avec une quelconque forme de déchet. Cette liste inclut tous les métiers en lien avec le sang et les excréments, mais également les métiers liés au corps humain et qui seraient trop proches des déchets de peau, d'ongles ou de cheveux. Le premier vœu les empêche également automatiquement d'exercer des métiers de chasse, de pêche et d'agriculture. Seules restent un petit nombre de professions qui leur sont admises, incluant le commerce de marchandises².

Ce dernier point sert généralement de justification pour expliquer la présence de cette communauté dans le commerce de diamant.

En réalité la présence des deux communautés dans le négoce du diamant trouve son explication à travers l'histoire. Pour la communauté juive comme pour celle des jaïns, elle est le résultat d'une forte prédisposition et d'une succession de concours historiques. Les liens familiaux et religieux qui nouent les rapports internes de chaque communauté les ont vraisemblablement aidés à s'approprier durablement le négoce du diamant. Les juifs maintenaient le réseau diamantaire européen en connectant les grandes villes marchandes entre elles *via* le réseau religieux et familial, alors que les jaïns géraient leur réseau interne en Inde et assuraient l'approvisionnement des comptoirs européens. Jean-Baptiste Tavernier, l'un des plus grands voyageurs et négociants de diamants du XVII^e siècle, dit à propos des négociants de diamants indiens de son époque – et donc *a fortiori* des jaïns : « [Ils] sont tellement subtils et adroits dans le négoce, qu'ils pourraient donner leçon aux juifs les plus raffinés³. »

Actuellement il est relativement aisé de constater qu'à Anvers, aussi bien pour la communauté juive que pour les jaïns, le commerce du diamant est une affaire familiale. Le regroupement est moins évident pour les diamantaires juifs, où l'on trouve plutôt des petits ensemble familiaux comme les Weinberg (sept membres), les Friedman (six membres), ou encore les Cohen (sept membres); mais, pour la communauté jaïn, les grandes familles du secteur sont encore plus nettes. On trouve la famille Patel (vingt-huit membres), la famille Mehta

2. Propos recueillis lors d'un entretien avec Chris De Lauwer, indologue au Museum Aan de Stroom (MAS) d'Anvers, en février 2013.

3. J.-B. Tavernier, *Les Voyages en Orient du baron d'Aubonne 1605-1689*, Favre, Lausanne, 2005, p. 266.

HÉRODOTE

(soixante-dix-neuf), pour finir avec la famille Shah qui regroupe à elle seule pas moins de cent quatre membres.

Dans ce secteur où la confiance est essentielle pour commercer, les liens familiaux ont donc pu jouer un rôle fondamental; tout comme le caractère religieux assez typique, qui est également commun aux deux communautés. Religion et famille ont donc été un terreau favorable à l'essor du marché du diamant à Anvers.

Années 1980 : rupture du commerce de diamant et déclin d'Anvers

Les anniversaires marquent quelque chose de spécial mais ce 75^e anniversaire de la Beurs Voor Diamanhandel [BVD] a une signification toute particulière, non seulement pour Anvers et sa communauté diamantaire, mais également pour l'industrie diamantaire du monde entier. [...] Depuis sa fondation en 1904, la Beurs a largement contribué à ce succès et elle s'efforce inlassablement, en ce moment, d'aider Anvers à maintenir sa position prépondérante dans le monde diamantaire. Elle joue un rôle vital dans le développement continu au sein de l'Industrie diamantaire belge. Mes collègues et moi-même tenons à féliciter les membres de la Beurs Voor Diamanhandel et à offrir à la bourse les meilleurs vœux de prospérité pour l'avenir (Beurs Voor Diamanhandel 1904-1979, 1979).

Ces mots sont ceux de Sir Philip Oppenheimer – P-DG du groupe d'extraction de diamants De Beers –, un message adressé en 1979 pour célébrer l'anniversaire de la BVD. Mais en réalité, derrière ces « vœux de prospérité », la De Beers avec P. Oppenheimer à sa tête est déjà en train d'opérer la fin de l'ère hégémonique d'Anvers dans le secteur.

Une production en forte hausse

Les années 1960 à 1980 sont marquées par une augmentation du volume global de diamants, tiré par l'émergence de l'URSS et du Botswana comme producteurs majeurs. La production russe, croissant de manière très rapide, s'est cumulée à la mise en service de plusieurs grandes mines au Botswana qui alimentent le marché de manière spectaculaire. Le volume gonfle de près de trente millions de carats supplémentaires par an. Or ces sites sont exploités par la De Beers *via* la Debswana pour le Botswana, et la production russe est massivement captée par la Diamond Trading Company, l'organe de distribution de la De Beers. La conquête d'un marché plus large devient donc nécessaire pour le groupe qui fournit 90 % de la production mondiale de diamants bruts.

Or la décennie des années 1970 est marquée par un changement majeur de la physionomie du marché du diamant. Après les débouchés trouvés par Ernest

Oppenheimer dans l'industrie de guerre pour la surproduction du début du siècle, il faut désormais conquérir un nouveau marché pour écouler les stocks de diamants de bonne qualité. Il faut donc favoriser le marché des petites pierres, celles avoisinant un carat, dont le débouché est plus facile à massifier que les diamants de grande valeur. Pour accompagner sa stratégie commerciale, le groupe doit donc également développer le secteur de la taille de diamant, afin de lui permettre de traiter le volume important de petits diamants bruts.

À l'époque, Anvers avait une véritable industrie de transformation du diamant. On comptait quelque trente mille ouvriers travaillant dans le clivage, la taille et le polissage de la pierre. Or, malgré ce chiffre important, le nouveau volume de diamants de l'époque approvisionné par la De Beers se heurte à un manque de main-d'œuvre. Pour pallier ce manque, il aurait fallu augmenter significativement le temps de travail hebdomadaire des ouvriers, ce à quoi le Syndicate of the Belgian Diamond Industry (SBD), le syndicat des travailleurs du diamant, n'a pas voulu se résoudre. Ainsi, la De Beers allait devoir faire face à une baisse des prix de rendement et à une contraction de ses marges.

La stratégie De Beers, « le producteur descend jusqu'au consommateur »

La riposte du groupe De Beers a alors consisté à contourner la place diamantaire d'Anvers en réduisant stratégiquement son importance. Pour ce faire, il a agi sur deux fronts : intégrer une partie des activités en amont dans sa chaîne de production et détruire la force de travail anversoise. Désormais, la De Beers veut imposer son contrôle sur l'ensemble du cycle de vie du diamant, jusqu'à la bijouterie.

Celui-ci s'effectue en sept étapes : la prospection, l'extraction, le clivage, l'évaluation, le négoce de pierres brutes, la taille, et la vente sur le marché de la bijouterie. Pour appréhender la stratégie de la De Beers, il faut comprendre que, selon l'ancien schéma classique du cycle de vie et de transformation du diamant, ces étapes étaient réalisées par différentes entités, dont la plupart se trouvaient à Anvers. En dehors de la phase de prospection et d'extraction, la De Beers était relativement absente de la suite du cycle de vie du diamant.

Pour contrecarrer les diamantaires anversois, la stratégie de la De Beers consiste alors à racheter discrètement les entreprises familiales les plus modestes, spécialisées dans le clivage et la taille de diamants. Les rachats se font un à un, avec comme objectif final de contrôler sous une forme ou une autre les différentes étapes de transformation d'un diamant taillé. Dans le même temps, elle transforme son activité sur les lieux d'extraction en installant des ateliers de clivage directement à la sortie de sa production de brut, entamant ainsi la première étape

HÉRODOTE

de transformation des diamants. Les conséquences à Anvers se font sentir assez rapidement et provoquent un ralentissement du secteur. La situation délicate dans laquelle sont alors plongées les petites entreprises de clivage belges, les rend vulnérables à des rachats hostiles. Au cours des années 1970, un nombre important de PME du secteur diamantaire anversoises sont donc rachetées à bas prix par la De Beers, qui en réduit ensuite l'activité. En quelques années, c'est toute l'industrie traditionnelle anversoise qui est intégrée par la De Beers ou qui disparaît. Pris de cours, les entrepreneurs anversoises voient leur activité leur échapper au profit de l'Inde où la De Beers trouve une main-d'œuvre peu chère et très nombreuse. Bataillant avec ses syndicats, et alourdie par une taxe locale de plus en plus élevée, l'industrie de taille anversoise se délocalise alors chez les nouveaux associés du groupe, en Inde dans la ville de Surat.

En outre, si dans le monde du diamant le politique n'a généralement joué qu'un rôle secondaire (car il n'a jamais véritablement pu intégrer le milieu du diamant), il ne faut pas négliger qu'il fournit le cadre institutionnel des échanges dont il tirait parti à travers la TVA. Or, à partir des années 1980, la transformation du diamant – sa valeur ajoutée – est réalisée en Inde. Les revenus des taxes du secteur diamantaire sont alors fortement amoindris, ce qui conduit la municipalité anversoise à les augmenter, contribuant malgré elle à accélérer l'exode industriel. Ce contexte a participé à ce qu'aujourd'hui un contrôle plus strict du commerce diamantaire soit mis en place. Le Diamond Squad, une unité de police antifraude spécialisée, est créé pour lutter contre le commerce informel et illégal, parachevant la fin des bons rapports entre responsables politiques et diamantaires. De fait, le « cadre institutionnel » favorable s'est peu à peu dégradé à Anvers. L'environnement anversoise est tout simplement en train de devenir hostile, ce qui inquiète de plus en plus les institutions du diamant qui peinent à préserver une image positive du secteur à Anvers. La ville perd ainsi son statut de ville industrielle et le soutien des autorités locales qui en tiraient parti. On comprend alors que la déclaration faite par Sir P. Oppenheimer en 1979 n'est faite que pour cacher sa stratégie : l'évincement de la ville et l'accaparement de son rôle dans l'industrie diamantaire. En 2001, la De Beers finalise son projet en touchant enfin le consommateur en créant sa propre marque de diamants taillés, qu'elle vend *via* De Beers Jewellers.

L'ascension des jaïns

Bien qu'il soit difficile de donner des chiffres exacts – tant parce que le recensement religieux est interdit que parce que le marché en lui-même est très opaque –, il était de notoriété publique dans les années 1980 que 80 % du marché du diamant était sous contrôle des membres de la communauté juive. Les 20 % restants étaient disputés par diverses communautés minoritaires et, marginalement,

par les jaïns. Mais ce ratio s'est peu à peu transformé et aujourd'hui il se dit que le rapport entre les deux communautés serait de 30-40 % pour les juifs à 60-70 % à l'avantage des jaïns.

La stratégie de la De Beers pour briser le monopole d'Anvers a ainsi eu une forte incidence sur la place de la communauté juive anversoise dans l'activité diamantaire.

En effet, l'industrie de la taille reposait sur un patronat essentiellement composé de juifs qui grâce à leur savoir-faire occupaient une place privilégiée en amont du cycle de transformation. Une fois que celui-ci s'est déplacé en Inde, c'est presque avec logique que leur pouvoir s'est fortement transféré au patronat jaïn qui gère les usines sur place. Leur prise de position dans le secteur à ce même moment est alors tout à fait rationnelle. Aujourd'hui on ne compte plus qu'un petit millier de tailleurs de diamants sur Anvers, dont trois cents environ appartiendraient à la communauté juive.

Les évolutions technologiques ont également eu un rôle majeur dans la diminution du poids exercé par la communauté juive sur le marché du diamant. Auparavant, une partie du travail de diamantaire consistait à savoir évaluer une pierre. Le procédé nécessitait beaucoup d'expérience. Dans son processus de transformation, la pierre brute passait entre les mains d'un diamantaire, souvent juif, afin de se voir attribuer une cote. Aujourd'hui ce travail est en grande partie effectué par une machine en laboratoire. La pierre est soumise à un rayonnement laser qui détaille très précisément son potentiel, selon un catalogue programmé d'une soixantaine de formes différentes. L'analyse à l'œil peut encore être réalisée, et se justifie sur les très belles pierres, mais elle a disparu pour le gros du volume de diamants bruts. Or c'était une connaissance rare traditionnellement détenue par les juifs diamantaires. Cette profession a du mal à subsister aujourd'hui.

C'est probablement le progrès technique qui explique en partie l'absence de rivalité entre les deux communautés. En effet, à Anvers, il n'y a pas d'animosité entre les diamantaires des deux confessions, il y a même plutôt une forme d'estime mutuelle. Ainsi, ce sont donc avant tout des éléments extérieurs qui ont entraîné cet échange de rapport de force entre jaïns et juifs. On retiendra l'importance majeure tenue par la mondialisation et la réduction des coûts liés aux distances, autant que le rôle de la De Beers dans une mesure plus directe, dans la disparition des métiers de taille à Anvers. Enfin, l'avènement de nouvelles technologies de pointe, pour la plupart issues des progrès informatiques, parachève de réduire les diamantaires juifs à une simple activité de commerçant, aliénant le rôle particulier qu'ils jouaient sur le marché.

Cette disparition des juifs dans le paysage du diamant est avant tout le fruit d'une perte d'« utilité » qui passait par leur singularité, et celle-ci a été récupérée

HÉRODOTE

par la communauté jaïn au moment opportun. Toutefois, les juifs anversoïis, qu'ils soient tailleurs ou diamantaires, savent encore vendre leur savoir-faire qui reste pointu et précieux, mais ils sont désormais à la marge du secteur. Seule la taille de diamants exceptionnels continue de se faire quasiment exclusivement à Anvers où une poignée de tailleurs de diamant juifs offrent des services tout à fait rarissimes.

Conclusion

À l'heure actuelle, la disparition d'Anvers sur la phase de transformation du diamant est quasiment achevée et cette industrie est localisée désormais bien plus à l'est, dans la province indienne du Gujarat. Mais l'histoire des délocalisations pourrait ne pas être achevée, car il reviendra aux institutions indiennes de conserver cette industrie qui menace depuis peu d'aller s'implanter un peu plus loin, en Chine.

Ainsi la De Beers a habilement mené son jeu et paraît sortir victorieuse de ces rapports antagonistes pour le contrôle du marché du diamant. Mais la réalité est moins nette, et le groupe n'est pas aussi hégémonique qu'on pourrait le penser. La stratégie qu'elle a menée, la De Beers ne l'a choisie qu'en partie. En réalité, le gonflement spectaculaire du marché du diamant à partir des années 1960-1970 a eu pour conséquence d'attirer des gros groupes miniers du type de Rio Tinto et de BHP Billiton dans le secteur. Leur imposante ressource en capital a contraint la De Beers à faire entrer l'actionariat de manière importante dans ses activités pour rester en lice, réduisant le pouvoir décisionnel du groupe et contraignant sa stratégie en une logique de profits plus rapides.

Ce sujet ouvre une réflexion sur la question des frontières. Autrefois, le marché du diamant était concentré à Anvers, puis Tel-Aviv et depuis peu à Dubaï et Bombay. Mais il peut ne s'agir que de l'arbre qui cache la forêt. Le cas spécifique du diamant est intéressant en ce sens qu'il est une illustration assez nette d'un secteur mondialisé. En dehors de sa phase d'extraction qui n'est pas délocalisable, le secteur met désormais en concurrence les lieux pour son profit. Il exploite le service là où il est le plus optimal. L'acheminement, le tri et le négoce sont encore réalisés à Anvers car ils restent performants, mais si les autorités locales deviennent trop tatillonnes, ces services se délocaliseront assez vraisemblablement à Dubaï. La taille elle aussi tire parti de la mondialisation, avec la réduction des coûts de transport – aériens dans le cas du diamant – qui a réduit les contraintes liées aux distances physique du monde. Cela ne pose plus de problème de faire faire un aller-retour en Inde aux diamants, acheminés rapidement par avion; mais cela n'en posera pas davantage d'aller les faire tailler en Chine, ou dans tout autre endroit qui s'avérerait plus avantageux. Quant à l'implantation des structures

Herodote, n° 151, La Découverte, 4^e trimestre 2013.

LE DIAMANT: ILLUSTRATION D'UN UNIVERS ÉCONOMIQUE EN MUTATION

ou des sièges sociaux, elle ne répond plus à aucune logique physique, mais suit plus pragmatiquement celle de l'exemption fiscale. Les décisions de la De Beers sont prises à Londres, alors que son siège social se trouve en Afrique du Sud. Quant à son statut légal, ses profits et ses investissements, ils sont localisés, par jeu comptable, au Luxembourg là où les taxes sont les plus faibles... La particularité du diamant par rapport à d'autres industries est que le matériau est petit et léger, il peut se transporter dans une mallette quelconque et en grande quantité, et disparaître dans la doublure d'un manteau si la législation n'est pas assez conciliante. Il se déplace aisément, et aujourd'hui le progrès technique ne cesse de réduire l'importance liée à un lieu, de même que le rôle des acteurs qui pensent le posséder.

Mais l'univers du diamant n'a pas fini de révéler toute sa complexité. Anvers, Tel-Aviv et Dubaï ont d'ores et déjà restreint le terme de ville diamantaire à son rôle sémantique – à savoir au strict sens de ville de négoce. Ainsi, la question de savoir laquelle de ces villes prendra le leadership est à la fois incertaine et inappropriée en tant que telle. Il convient d'avantage de se demander quel rôle leur sera laissé, et quelle part du volume mondial échappera au schéma d'intégration vertical des groupes tels que De Beers, Rio Tinto et BHP Billiton. Pour ces derniers, les concepts de spatialité, de nation et de frontières ont d'ores et déjà revêtu des aspects notoirement plus abstraits.

L'avenir du diamant n'est rien de moins qu'une partie d'échecs. Pour s'en assurer le contrôle, chaque coup doit être porté avec une vision d'avance et une bonne configuration du jeu. Et pour pimenter le tout, la durée de la partie est limitée et les pions bougent vite. Le spectateur averti peut quant à lui garder à l'œil ce petit univers, et attendre avec curiosité le dénouement de cette partie.