

Le Marchand

Une aide de jeu pour Stormbringer/Elric par David Hogg

Le livre des joueurs présente rapidement deux types de Marchands (le commerçant et le négociant), puis énumère les différentes compétences liées à la classe de personnage. Le joueur, désireux d'incarner un personnage riche en histoire et au profil psychologique approfondi, ne dispose donc de peu d'informations.

Tentons, par le biais de cette aide de jeu d'apporter un peu plus d'éléments à la création et à l'interprétation de ce type de personnage.

NDLR : cette aide de jeu a été précédemment publiée sur l'ancien site des Compagnons d'Elendil. Nous la republions ici pour la sortir de l'oubli injuste dans lequel elle a sombré.

positive : manager, conseiller, diriger. Si l'affaire en cours est importante, il ne s'engage pas à la légère. Il aime que les choses soient claires et sera rassuré si les termes d'un accord sont couchés sur papier.

MARCHAND... DIS-MOI QUI TU ES ?

Le Marchand est souvent un homme à la compagnie fort agréable. D'une nature joviale, il saura installer la bonne humeur au sein d'un groupe. S'il donne souvent l'impression d'être un bavard intarissable, sa plus grande qualité est de savoir écouter son interlocuteur. C'est d'ailleurs un expert dans l'art de poser des questions.

Assurément, le Marchand préfère les interrogations aux affirmations. Il interroge encore et toujours son interlocuteur, jusqu'à ce qu'il dispose d'un maximum d'informations sur lui. Grâce à cette technique, il connaît rapidement son entourage, sait comment il fonctionne et peut ainsi mieux le manipuler. De manière générale, le Marchand est matérialiste. Il aime ce qui brille, ne se sent bien que dans les meilleurs vêtements, apprécie les milieux raffinés et les produits de luxe. Par principe, le Marchand ne fait jamais rien gratuitement. Parfois, il ne demande pas immédiatement une rétribution pour un service rendu. Il préfère attendre le moment opportun et rappeler à ses débiteurs à quel point il s'est montré généreux dans le passé.

Mais être marchand, c'est également être rigoureux. Moins précis qu'un comptable, il est néanmoins habitué à organiser son travail. Quelle que soit la situation, il prend des notes et les conserve. Il est intéressant de remarquer que dans notre société moderne, surtout dans le monde du commerce, le terme manipuler, jugé trop négatif, est souvent remplacé par d'autres mots ayant une connotation plus



© Elisabeth Thiery



Les dix commandements du Marchand.

1. Tu seras toujours souriant.
2. Tu seras toujours positif.
3. Tu seras curieux et observateur.
4. Tu sauras écouter ton interlocuteur.
5. Tu aimeras ton prochain, surtout s'il a beaucoup d'argent.
6. Tu seras ami avec tout le monde.
7. Tu n'entameras pas de débat sur la politique ou tout autre sujet délicat.
8. Tu ne feras jamais rien gratuitement.
9. Tu ne mélangeras pas les affaires et les sentiments.
10. Tu seras toujours propre sur toi.

ET LE MARCHAND... EST-IL HEUREUX D'ÊTRE MARCHAND ?

Rares sont les Marchands aigris ou déçus par leur condition. Le Marchand est convaincu d'exercer un des plus beaux métiers qui soit. Il est même persuadé d'être un élément essentiel contribuant au bien être de la société. Après tout, n'est-il pas vecteur de joie et de bonheur en permettant à ces gens d'acquérir des biens dont ils ont tant besoin ? Eh oui, notre Marchand pense qu'il est un homme de cœur, animé de sentiments altruistes et prêt à tout pour satisfaire sa clientèle.

LES CONTACTS

Par le biais de son métier, le Marchand est régulièrement amené à rencontrer de nombreuses personnes. Entre les clients, les fournisseurs, les concurrents et les employés, il est intéressant de déterminer quelques contacts pouvant apporter leur soutien aux Marchands. En effet, le responsable d'un comptoir situé à l'étranger pourra informer le Marchand sur le contexte politique du pays. Un noble bien placé à la cour du roi aidera peut-être votre Marchand à avoir une entrevue avec des personnages importants. Définir les contacts importants dont dispose le Marchand est certainement une excellente façon d'approfondir le vécu de votre personnage.

Exemple de contacts possibles :

- Un ou deux personnages importants figurants parmi sa clientèle.
- Son principal concurrent.
- Une ou deux personnes clef dans l'organisation de son commerce.

ET QU'EST CE QU'IL VEND TON MARCHAND ?

Définir le secteur dans lequel votre Marchand gère une activité commerciale est également essentiel. Trop souvent, des joueurs incarnant ce type de personnage laissent de côté ce détail pourtant fondamentalement lié au vécu du personnage. Si votre Marchand s'occupe généralement de commerce de poteries, il est normal qu'il bénéficie d'une compétence poterie dans le domaine de l'artisanat. À coup sûr, il connaîtra parfaitement ce domaine et sera capable de répondre à de nombreuses questions à ce sujet. Dans un groupe d'aventuriers, il sera probablement le seul à pouvoir reconnaître un vase Melnibonéen de la 12^{ème} Dynastie. Avec une réussite critique, il pourra même préciser que ce type de vase était un objet funéraire qui accompagnait généralement de nobles Melnibonéens dans leur tombe.

Alors ? Que va vendre votre Marchand ? Eh bien gardez à l'esprit que pour un tel homme, il n'y a pas de mauvais profit. N'importe quoi fera l'affaire, pourvu qu'il y ait de la demande et que la loi l'autorise. Eh oui, pour votre Marchand, tout se vend et tout s'achète. Soyez certains que si le pays dans lequel il exerce son commerce autorise la vente d'esclaves, il n'hésitera pas à en vendre. L'argent, toujours l'argent et encore l'argent. Voilà sa seule raison d'exister.

LES COMPTOIRS

Il est logique de penser qu'un Marchand dispose de comptoirs où il pourra proposer sa Marchandise. Pour ceux qui souhaitent pousser la simulation, il est possible, de déterminer le nombre de comptoirs dont dispose le Marchand.

Jetez 1 d4 +1. Le résultat obtenu indique le nombre de comptoirs dont il est propriétaire. Avec l'aide du Meneur de Jeu, le joueur les

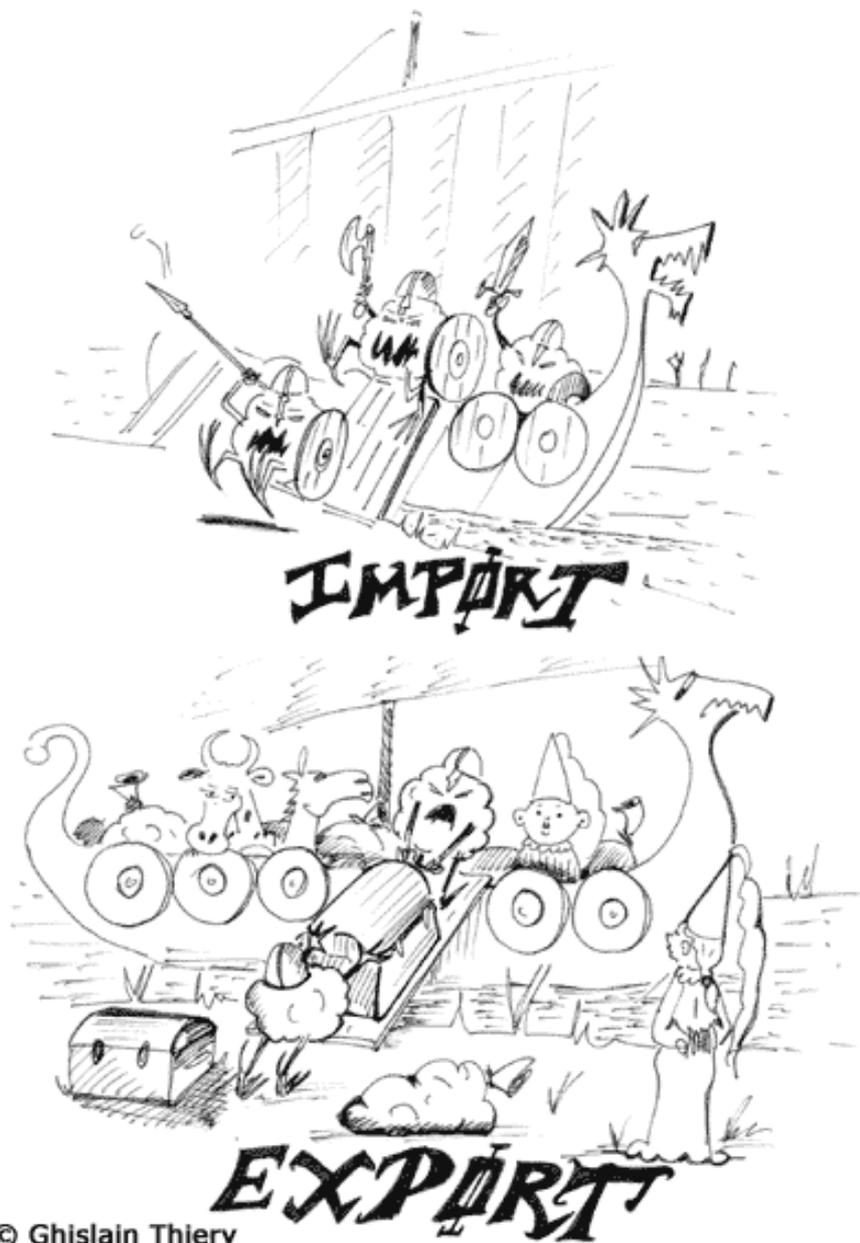


localisera géographiquement. Sachant qu'un comptoir représente environ 45 000 GB, il suffit de multiplier cette somme pour avoir une idée de la fortune de votre Marchand. Mais attention, il s'agit de biens investis et non d'argent disponible immédiatement. Si le joueur désire avoir un suivi de ses affaires, à la fin de chaque année de jeu, il peut faire un jet sous sa compétence crédit. Puis il jettera un d10. Le résultat indiquera un pourcentage négatif ou positif en fonction du jet en crédit. Ce pourcentage sera appliqué au montant de la fortune initiale du Marchand et indiquera ce qu'il a perdu ou gagné pendant une année.

Exemple :

Larn Feyr possède trois comptoirs. Il dispose donc d'une fortune de départ de 135 000 GB. À la fin d'une année d'exploitation, il effectue un jet sous sa compétence crédit. Grâce aux dieux, ses affaires se portent bien, son jet est une réussite. Il jette à présent un d10 pour déterminer le pourcentage du bénéfice. Il obtient un score de 4.

$135\,000 \times 4\% = 5\,400$. Il réalise donc un bénéfice net de 5 400 GB.



© Ghislain Thiery