



## L'achat direct... pour une fois différemment



*Femme nomade Shabsavan sur le chemin de la source.*

Dans les annonces, sur internet, sur les affiches, dans les tous-ménages on lit souvent: «très avantageux grâce à l'achat direct».

De nombreux consommateurs se représentent cet achat direct comme une aventure romantique aux multiples péripéties.

Ils nous envient et demandent à nous accompagner. Le client s' imagine que l'on loue une Land-Rover pour aller de village en village, de famille en famille pour dénicher un trésor ici, une merveille là. La réalité est pourtant bien différente; depuis 25 ans, je me rend chaque année en Turquie et en Iran, autrefois aussi aux Indes et au Pakistan pour sélectionner des kilims et des tapis dans les entrepôts

et les bazars. Durant tout ce temps, à part quelques exceptions, je me suis approvisionné chez les marchands. Je n'ai presque pas procédé à des achats directs car, d'une part, j'aurais perdu trop de temps à chercher de bonnes pièces, d'autre part je ne connais pas assez la topographie et les langues des différentes régions d'Iran. Il me manque aussi l'infrastructure pour payer en liquide et expédier les tapis.



*Le groupe des voyageurs en compagnie du marchand Hassan.*

Ceci dit, j'aimerais vous raconter l'histoire vraie d'un «achat direct». Il y a deux ans, je me suis rendu chez les nomades Shahsavan en compagnie d'un membre de notre association, Jakob Knecht. Nous voulions connaître le mode de vie de ces bergers, leurs habitudes sous tente et leur environnement. Nous étions accompagnés de Ali, le conducteur de la Land-Rover, de Mohamed, qui connaissait parfaitement la région, parlait le turc et traduisait en persan, de Moïse interprète persan-anglais. Notre petite équipe est partie d'Ardebil, munie de cartes géographiques, de provisions et de carburant en suffisance. Nous avons aperçu les premières tentes «Alachiq» des nomades Shasavan à 2250 m d'altitude. Imaginez-vous cinq individus qui débarquent chez vous, vous saluent et demandent à visiter votre intérieur munis de leurs appareils de photo. Vous seriez certainement surpris et un peu effrayé. C'est ce qui provoque la réticence des nomades chez qui nous arrivons mais j'ai appris à maîtriser cette situation en manifestant d'emblée mon intérêt pour les tapis et les



*Détail d'un Mafrash.*

textiles. Ainsi nous lions rapidement connaissance et nous trouvons bientôt assis dans une tente Alachiq richement ornée de tissages variés. Des kilims sont étendus par terre, des mafrashs contenant la literie et les objets personnels sont rangés le long des parois. Quelques poches suspendues aux poteaux de la tente accentuent l'impression colorée dégagée par cet intérieur chaleureux. Pendant que nous buvons le thé, j'admire à plusieurs reprises un sac double. Mal m'en a pris. Lorsque nous quittons nos hôtes une heure plus tard, la femme qui nous avait préparé le thé, Nadine, se plante devant moi avec un sac double et appelle notre guide. Je n'ai pas besoin de traducteur pour comprendre qu'elle veut me vendre son «Khordshin». Son mari, par contre, n'est pas d'accord mais se ravise après qu'elle lui promet d'en tisser un nouveau, encore plus beau. J'hésite à me lancer dans la négociation mais finis par demander à Nadine: «combien veux-tu pour ce Khorshin?» Sa réponse ne se fait pas attendre: «Edi, donne moi 1 200 000 Rials et la poche t'appartient.» Deux jours avant, j'avais vu les mêmes au bazar d'Ardebil pour le tiers du prix qu'elle avait l'audace de demander. «Kheli gerune (très cher)» lui répliquai-je, «cette poche ne vaut guère plus de 300 000 Rials, es-tu d'accord?» Naturellement, elle refuse, valorise son travail en me montrant quelques détails soignés du tissage et articule un nouveau prix. Nous nous asseyons, buvons encore du thé et entamons un long marchandage. A la fin, nous tombons d'accord sur le prix de 500 000 Rials. Je plie la poche et la mets sous le bras. Ensuite, nous nous dirigeons vers la Land-Rover pour chercher l'argent. Hassan, le mari, nous suit et se lance dans une discussion animée avec Moïse. Au début, je ne comprends rien du tout. En fait, il réclame 15 000 Rials de plus que le prix convenu. Pour ne pas faire d'histoire, je dis à Moïse de les lui donner. A peine Hassan a-t-il touché les trois billets de 5 000 Rials qu'il les fourre dans sa poche. Entre-temps Nadine, qui s'était approchée rapidement et sans bruit de nous, lui arrache



*Portrait de famille derrière la pierre.*

l'autre liasse de billets des mains et retourne en riant vers la tente.

La négociation pour une petite poche avait duré plus d'une heure! Pour nous, c'était amusant et instructif, mais rendez-vous compte du travail s'il fallait répéter l'opération pour chaque tapis! Etait-ce un achat direct, où est ce que j'interprète mal ce mot?

Texte et photos: Edi Kistler



*Avez vous bien compté 500 000 rials ?*