

À quel prix?

LES ÉDITIONS
M@griffe

1045 mots

ISBN : 978-2-924518-01-4 (PDF)

© Marie-France Auger 2015

Tous droits réservés

www.editionsmagriffe.ca

Je m'appelle Bagaskoro Supriadi. Mon père possède une épicerie fine dans Gastown. On y vend toutes sortes de produits indonésiens dont le fameux kopi luwak. Les touristes, friands de nouveautés, viennent chez nous pour goûter à ce café aux arômes particuliers. On retrouve en ces lieux fauteuils, carpettes et statuettes permettant de reproduire l'atmosphère vibrante de Jakarta. Les clients viennent de partout à travers le monde pour y déguster leur café préféré.



J'habite l'appartement situé au-dessus de la boutique. On y a une vue spectaculaire sur les montagnes et le bras de mer. Je n'ai jamais goûté à ce kopi luwak, c'est un luxe que je ne peux me permettre, mais je peux humer son arôme à travers les murs. Dès la semaine prochaine, cependant, tout cela sera fini! Mes parents seront forcés de mettre la clef dans les verrous parce que ce produit inquiète les autorités. D'ici à ce qu'ils prennent une décision ferme, que leurs recherches aient été complétées, nous ne pouvons plus vendre de kopi luwak, la source principale de notre revenu.

Mon père, évidemment, est attristé. Il se demande même s'il ne devrait pas retourner sur l'île de Sumatra, d'où il pourrait exporter le kopi luwak vers Tokyo et Londres, comme le font certains membres de sa famille. Moi, je ne sais trop quoi penser. Je suis née à Vancouver dans cette vieille bâtisse de briques rouges. Je fais ni plus ni moins partie de ce décor. Je vis au rythme de ce quartier historique où touristes et professionnels « branchés » se croisent jour et nuit.

Ce matin, je suis allée chez Starbucks m'acheter un café en revenant du collège. J'en avais bien besoin : mon cours en marketing m'avait épuisée! En entrant dans la bâtisse, j'eus cependant la sensation de trahir ma famille. Notre monde risquait bientôt de basculer et moi, pauvre idiote, j'encourageais l'ennemi! Je m'imaginais déjà la scène s'il avait fallu que mon père me voie avec un de leurs gobelets entre les mains...

-Qu'as-tu entre les mains Baga? N'avons-nous pas assez de tracas ainsi? Il faut vraiment que tu m'achèves de cette façon? Ma propre fille, un Starbucks à la main... Mais à quoi penses-tu?



-Je n'y ai pas pensé... Excuse-moi.
-Mon compétiteur direct, es-tu tombée sur la tête?
-Papa, tu sais bien que c'est faux! Ton café n'a rien à voir avec cette eau sucrée. Voyons! Tu vends un produit de luxe à une clientèle touristique, aux amateurs purs et durs de café. Tu ne vends pas ton café à monsieur ou madame tout le monde. Quand on vend un café à la carte à plus de 80\$ la tasse, on peut dire qu'on a sa propre clientèle, sa propre spécialité! Qu'en penses-tu?
-Oui. Mais on veut m'enlever ce privilège. Et pourquoi? Eh bien, ils ne le savent même pas eux-mêmes!!! Ils ont peur, peur de ce qu'ils ne connaissent pas. Et parce qu'ils ont peur, je dois en assumer les frais. C'est injuste!
-Mets-toi à leur place. Le procédé... disons... n'est pas habituel... surtout pour des Nord-Américains! On donne des cerises de café à de petits mammifères indonésiens qui, incapables de digérer les grains, les rejettent dans leurs excréments. On prend ensuite

ces derniers, on les lave, on les sèche et on les torréfie. Quand on leur explique que ce petit goût caramélisé provient de la « fermentation que subit le grain au contact des acides gastriques dans le tube digestif de la civette ¹ » ... je ne suis pas vraiment étonnée qu'on avale un peu sa gorge de travers!



-C'est vrai qu'expliqué de cette façon... Je n'avais jamais vu ça sous cet angle!

-Demeure confiant et positif. Quand ils constateront que le tout est fait avec rigueur et professionnalisme et que cela respecte les lois en vigueur, ils te redonneront ton permis. En Angleterre, le produit est à la mode. À Tokyo, c'est la folie!

-Peut-être, mais à Vancouver, rien n'est joué pour l'instant!

Une semaine passa...

-Mademoiselle Supriadi, c'est maintenant votre tour. Vos consoeurs et confrères de classe nous ont brillamment expliqué leur projet de vente

au détail. Vous, réussirez-vous dans le cadre de cet exposé à nous convaincre d'acheter votre produit?

-Euh... Oui. Évidemment!

C'est à ce moment que je compris que la réflexion faite ces derniers jours au sujet de notre entreprise familiale me permettrait de décrocher un « A » dans le cadre de cet exposé. En une fraction de seconde, je changeai les cartes du jeu. Il n'était plus question de parler de mon sujet de recherche sur la vente d'équipements de plein-air, mais plutôt d'expliquer à mes compatriotes de West Bay comment j'étais pour sauver l'Aristodrop de l'impasse. Les mots me venaient si facilement en bouche et j'étais si enthousiaste à l'idée d'avoir trouvé le moyen de récupérer notre commerce que je gagnai, à ce moment, mon pari.

-Finalement, j'arriverai à changer la perception des gens face à ce produit particulier en le démocratisant, dis-je. Comme c'est un produit rare et dispendieux et qu'en raison de ces deux critères il devient recherché, je pourrais vendre un produit similaire dont le procédé chimique a été développé par les Vietnamiens² et qui permet d'obtenir le goût du luwak sans que ce dernier ait été rejeté par les voies naturelles de la civette indonésienne. Ce café, moins dispendieux, permettrait d'aller chercher une nouvelle clientèle réticente au procédé « dit traditionnel ». Éventuellement, le consommateur serait amené à vouloir essayer le « vrai » produit. Et une fois le passage effectué,

eh bien difficile de retourner en arrière!

Deux mois plus tard, un jugement était passé et mon père retrouvait son permis. Le « café de crotte »³ était de retour au menu et sa copie vietnamienne aussi. Mon père qui avait toujours affirmé ne pas avoir besoin de publiciser son produit changea un peu sa stratégie. « Le petit noir qui vaut de l'or » devint rapidement l'expression privilégiée pour le désigner. Certains prétendirent qu'il permettait de prévenir le Parkinson, d'autres le cancer du colon. J'entendis même dire, plus tard, qu'il nous protégeait contre le diabète⁴ ... C'est fou lorsqu'on pense qu'il n'y a pas si longtemps de cela, on fermait notre établissement, croyant que ce produit pouvait être nocif pour la santé!



Notes

- 1 Le « café de crotte », le petit noir qui vaut de l'or, Le Point.fr, le 11 mars 2011.
- 2 Procédé chimique mentionné dans Le « café de crotte », le petit noir qui vaut de l'or, Le Point.fr, le 11 mars 2011.
- 3 Appellation tirée de Le « café de crotte », le petit noir qui vaut de l'or, Le Point.fr, le 11 mars 2011.
- 4 Le « café de crotte », le petit noir qui vaut de l'or, Le Point.fr, le 11 mars 2011.



