

Alex Vanherveland

Chroniques de l'Insulinde

Dites-moi tout de suite combien

Il faut vraiment ne rien comprendre à rien pour faire rimer oriental et sentimental. Je le confirme à ceux qui en doutaient encore : l'Extrême Orient est bien un extrême Occident. La première fois que j'ai entendu la chanson de Goldman *Les choses*, j'ai cru qu'il venait de séjourner à Jakarta. Souvenez-vous :

« J'ai pris les choses / et les choses m'ont pris ; elles me comblent, / elles me donnent un prix. »

À tout sujet, dans toute espèce d'échange interpersonnel, sous cette longitude, c'est : *dites-moi tout de suite combien*. Seule la valeur

pécuniaire compte. Quel est ton salaire ? Combien, cette orange que tu manges ? Et ce biscuit que tu m'offres ? Goldman encore :

« Le bonheur est possession ; / les supermarchés, mes temples à moi.

Dans mes uniformes : / rien que des marques identifiées !

Les choses me donnent / une identité. »

Cette marchandisation généralisée atteint des sommets inconnus chez nous, et parfois cocasses. Ainsi, à l'entrée des piscines publiques et des réserves naturelles, un grand panneau décrit la police d'assurance,

comprise dans le prix d'entrée, et indique les tarifs sans ambages: accident causant la perte des jambes: 3 000 euros (à condition que la victime soit père de famille); décès (par exemple à la suite d'une attaque par un animal sauvage ou une morsure de serpent): 5 000 euros. Vous voilà rassuré: vous savez tout de suite combien vous valez!

Cout d'une chose ou valeur d'un homme: tout le monde ici connaît le prix de tout ou à peu près, puisque le sujet occupe une place centrale dans les conversations quotidiennes. On sait aussi, généralement, comment faire baisser les prix et à quelles conséquences. Par exemple: vous pouvez acheter un thé glacé au prix écrasé de 7 centimes d'euro au petit marchand installé devant la mosquée Agoung; mais c'est une mauvaise idée parce que, pour pouvoir vous faire ce prix, il utilise pour ses glaçons une eau non bouillie au préalable et il vaut donc beaucoup mieux, pour éviter des ennuis intestinaux, acheter votre boisson à 10 centimes au marchand ambulancier installé à l'impasse des Lapins, deux pâtés de maisons plus loin.

Les femmes (et les enfants) mesurent l'amour conjugal (et paternel) au montant que le père de famille dépense pour les cadeaux de fin de carême. Quand ils m'en parlent (c'est l'unique conversation possible durant les jours qui suivent Id-Ul-Fitri), ils me montrent en vitesse les robes, les jouets, les nouveaux appareils électroménagers, puis vont immédiatement à l'essentiel et m'indiquent « the bottom line » comme on dit en Amérique: la somme totale. — Votre mari vous aime combien,

Madame? — 85,30 euros! (Ouf! « Taux » inchangé par rapport à la fin de carême de l'an passé). « C'était grave, demandais-je à mon cuisinier, la maladie de votre neveu? — Oui, l'hôpital a coûté 500 euros! » « Ça s'est bien passé, le mariage de votre fille? — Beaucoup, 250 invités, une dépense de 3 000 euros! »

LA CALCULETTE POUR SEUL ÉTALON

Chez nous, quand on monte dans l'échelle sociale, les méthodes de distinction deviennent plus sophistiquées: Richard Plantureux de Fortuné se doit de marquer d'une manière plus discrète que Raoul Dupeuple la différence par rapport à ceux qui sont un peu moins nantis que lui. Ici, par contre, il semble que le besoin de classement et d'ordre hiérarchique ne s'embarrasse pas de fioritures: le seul étalon est la calculette. Il est inutile d'essayer de vendre en Indonésie un vin ou un soulier pour leur qualité intrinsèque si la marque ou le château ne sont pas connus (et très chers). Ce serait un peu comme si on nous demandait, à vous et à moi, quelle est la plus brillante parmi ces cinq danseuses du ballet Ramayana, répétant toutes, et toute la soirée, les mêmes figures imposées.

Conséquence logique, mais néanmoins désarçonnante la première fois que ça vous arrive: elle ne convient pas du tout ici, notre habitude de décoller obligatoirement l'étiquette indiquant le prix d'un objet si c'est pour l'offrir. Quand mes amis indonésiens reçoivent un cadeau, ils n'auront de cesse que je les informe du prix. Pour témoigner à leurs voisins combien vous les estimez, ils diront non

pas : « J'ai reçu des fruits exotiques délicieux », mais « le Blanc m'en a donné pour 5,30 euros ! »

INDUSTRIE DE LA CONTREFAÇON

Le principe du meilleur prix à tout prix, dans un pays (ou un continent ? je n'ai guère eu le loisir de vérifier ailleurs la valeur de mes observations faites essentiellement sur l'île de Java) où ni les lois ni les conventions internationales n'empêchent aucun malandrin de dormir, a son corollaire bien connu : l'industrie de la contrefaçon. Ne demandez pas, d'ailleurs, que l'on respecte la propriété intellectuelle dans cet archipel où, à la suite de trente ans de quasi-fascisme, on s'est habitué à mépriser les intellectuels. Nous, les *expats*, balançons entre agacement et complaisance. S'il s'agit d'acheter pour un demi-euro un CD ou le DVD d'un film pas encore sorti en Europe, de s'offrir pour trois fois rien (le prix de la main-d'œuvre locale) la photocopie reliée d'un livre emprunté, de mettre à son bras une Rolex plus vraie que nature : nous communions à la tricherie universelle de l'Orient (sauf bien sûr votre chroniqueur qui, il vous est interdit d'en douter, résiste héroïquement à la tentation).

Par contre, quelle exaspération quand je découvre, après avoir écumé les magasins, que pour tel médicament essentiel, tel programme informatique ou tel ingrédient pour sauce, il n'y a le choix qu'entre le demi-faux (copie subtile généralement produite en Malaisie ou à Taïwan) et l'imitation grossière (improvisée sur place, identifiable par les fautes d'orthographe dans le mode d'emploi et la maladresse de

l'emballage). Bien sûr, vous avez compris le système : le gouda mi-faux coute moins cher que le vrai, mais plus cher que l'imitation maladroite. D'ailleurs, il y a de cela chez nous aussi : n'avez-vous pas remarqué que le gruyère autrichien est meilleur que le finlandais ? Ici, la version originale n'est généralement pas disponible, parce qu'elle n'intéresse pratiquement personne. Trop peu de gens ici connaissent le goût puissant du vrai chocolat et on ne trouve donc dans les boutiques que ses infâmes succédanés anglo-saxons. Eux-mêmes victimes à leur tour, c'est la loi du genre, de divers succédanés blanchâtres et huileux.

La créativité des contrefacteurs semble infinie : vous pouvez tout à fait avoir ici sur votre table un faux whisky, allongé d'un faux Perrier, servi dans un verre en faux cristal de Bohême.

Certains étrangers contractent eux aussi — la tentation est si forte dans un pays où on n'emprisonne que les voleurs de pommes — le virus contrefacteur. Je connais ainsi deux compatriotes installés dans une ville spécialisée dans le meuble, à Java central, et qui sont en procès depuis plusieurs années devant les tribunaux de Courtrai, parce que l'un prétend que l'autre imite le dessin de ses sièges en teck, pour les vendre en plus sur le même marché belge, et que bien sûr les juridictions indonésiennes ne connaissent pas cette activité comme délictueuse.

Il y a aussi des Occidentaux installés sur place qui réussissent à exploiter à leur profit la soif des classes dirigeantes et, à leur suite, des classes moyennes locales, de se distinguer en achetant des marques

venues d'ailleurs. L'histoire de Sylvie Moulin est à cet égard édifiante. Arrivée ici parce que son mari y était envoyé par une multinationale, elle s'est mise, pour passer le temps, à dessiner et à vendre de jolis sacs de cuir pour dames, à la mode de Paris. Dix ans, un peu d'ingéniosité et beaucoup de marketing plus tard, toute Indonésienne qui n'a pas encore acheté un sac « Sylvie Moulin, Paris » rêve de le faire. Le mari a abandonné sa firme pour assurer le marketing des produits de sa femme, et les fameux sacs à main font l'objet d'une industrie imitatrice aussi furieuse qu'inutile puisque, l'original étant intégralement conçu et fabriqué sur place, les copies ne parviennent pas à le battre en matière de prix.

Un ami médecin a développé ici une théorie délicieusement cynique. Étant donné que, d'une part, plus de la moitié des pilules et autres comprimés vendus dans les pharmacies locales pour soigner tous nos maux ne contiennent en réalité que de la farine, de la gélatine et du sucre; étant donné que, d'autre part, ses patients ne lui semblent pas se porter plus mal qu'ailleurs dans le monde, mon thérapeute a osé conclure ceci: Jakarta offre une démonstration grandeur nature que tout est psychosomatique et que le placebo constitue la meilleure des médecines. Il m'a toutefois demandé, pour des raisons corporatistes bien évidentes, de ne pas ébruiter la chose: je compte sur votre discrétion.

MON ROYAUME POUR UN BILLET D'AVION

Au fait, me rétorquerez-vous, c'est un peu facile de s'intéresser au supplément d'âme, de railler les produits au rabais, de mépriser le boulier compteur pour ne songer qu'à la qualité de la vie... quand on a tous ses besoins matériels satisfaits. C'est vrai, et Nourhani me l'a encore rappelé dimanche passé. Il a plus ou moins mon âge, et pourtant sa barbe est bien grise, ses cheveux déjà rares, sa peau ratatinée par de trop longues expositions à un soleil infernal. Je m'assieds souvent avec lui, devant sa hutte en rotin, quand je grimpe vers le Gounoung Halimoun (« Mont des Brumes »). Il est généralement passé neuf heures du matin et, comme il s'est levé avant l'aube, il a déjà derrière lui la moitié de sa journée de travail rizicole: il peut s'asseoir un moment, fumer une cigarette au clou de girofle, et deviser avec l'étonnant voyageur à la peau pâle. Il s'enquiert aujourd'hui du prix du billet d'avion pour aller en Europe. Quand, en réponse, je lui indique le montant, il le convertit dans l'unité de mesure qui lui est la plus familière: « Il te faut donc vendre un buffle pour rentrer embrasser ta mère et en vendre un autre pour revenir ici. » Il a dit ça sans amertume, sans envie, avec un sourire rêveur. Nourhani n'a qu'un seul buffle, et c'est son unique bien. ■