

PROPHECY

Investir et prospérer...

Partie I : auberges,
tavernes et relais



" Ah, entre mon ami, ce jour est un grand jour ! tu viens d'arriver au cochon pendu, soit le bienvenu et rappelle toi qu'en ce jour du royer, nous devons prospérer et faire fructifier nos biens ! qu'est ce qui t'intéresse ? tu veux faire des affaires ? "

- effik ib'n suffur, patron du cochon pendu

Une aide de jeu officielle pour Prophecy (c), réalisée par le Tertre du Golem

Textes: Thomas Féron

Illustrations: Thierry Masson, Anne Rouvin, avec leurs aimables autorisations

Maquette: Thomas Féron

Cette aide de jeu est destinée à vous permettre de gérer les affaires, investissements et contrats commerciaux qui enrichissent le continent de Kor. Combien de fois un joueur incarnant un commerçant ne s'est pas demandé comment gérer l'empire commercial nécessaire à sa reconnaissance en tant que Prince marchand (V° Statut) ? Combien de voyageurs se sont demandé comment monter des caravanes commerciales pour s'enrichir et embaucher de jeunes citoyens pour assurer la défense des marchandises comme dans leur jeune temps ? Combien d'artisans ont un jour décidé d'ouvrir une échoppe ou d'acquérir une fabrique et se sont sentis dépités face à un Mj complètement dépourvu d'outils techniques pour répondre à ses attentes ?

Plutôt que d'attendre de nombreux mois avant de traiter ce sujet dans une extension adéquate, nous avons décidé de compiler nos notes, nos réponses aux questions et nos interprétations sous forme de petites Aides de Jeu mises à votre disposition. Espérons que ces informations répondront à vos attentes.

Ce premier volet traite des auberges, relais et caravansérails dont il est possible de tirer une certaine richesse sans avoir à placer son Personnage derrière le comptoir durant des heures...

L'équipe Prophecy, Juillet 2004

Les auberges

Par le terme "auberge", il sera ici traité des auberges véritables, des relais de route, des hostellerie, des tavernes et en général de tous les lieux de restauration et de loisir.

Dans ce genre d'établissement, il importe peu de connaître la superficie exacte, le contenu des tiroirs de la cuisine ou le nombre précis de servantes. Deux critères principaux vont guider toutes les références: le chiffre d'affaire et la marge que le propriétaire parvient à en tirer pour sa propre poche.

Le chiffre d'affaire

Pour ceux qui n'ont aucune notion de commerce, le chiffre d'affaire se résume à toutes les sommes encaissées par l'établissement en paiement de ses services. Ainsi, les dizaines de dracs de fer dépensés par des Pj pour dormir, manger, se saouler ou s'attirer les charmes de quelques putains vont faire partie de ce grand ruisseau d'argent.

L'ensemble du chiffre d'affaire constitue une somme conséquente, mais dont l'immense majorité ne va pas retomber dans la poche du patron. La majorité de cet argent "entrant" va servir à payer les provisions, les barriques de vin, les servantes, le cuisinot, l'entretien des draps et des couvertures, le foin des écuries, etc. Bref, une immense part est consacrée aux "frais de fonctionnement".

Par convention, nous estimerons pour tout Kor que les frais représentent 80% du chiffre d'affaire.

Les taxes

Reste ensuite un bénéfice parfois intéressant que le patron peut se mettre en poche, mais il lui reste encore à payer les taxes seigneuriales et les divers impôts. Pour plus de simplicité, nous rattacherons les taxes aux frais de fonctionnement, lesquels cumulés engloutissent la majorité du chiffre d'affaire, qui ne peut pas vraiment être comprimée ou réduite. Si un Pj cherche à gruger les taxes (par exemple pour augmenter sa Marge), libre à lui, mais cela pourra fournir à son Mj d'intéressants scénarios juridiques.

Par convention, les taxes de Kor représenteront 10% du chiffre d'affaire. La raison de ce calcul est simple: sur deux mains d'homme, il y a dix doigts et neuf Grand Dragons. Pour dix pièces, l'humain remercie les Dragons pour neuf d'entre elles qu'il garde et donne la dixième à son seigneur. Si dans Kor on ne sait compter que jusqu'à dix sur ses deux mains, on a trouvé depuis longtemps comment établir des règles simples de calcul et de taxation...

La marge

Finalement, nous pourrions diviser le chiffre d'affaire en 2 parties inégales: les frais et la marge. La marge, c'est ce qui restera une fois que l'on a tout payé.

La marge est donc égale à 10% du chiffre d'affaire...

Les modificateurs

Une fois posées ces bases, tous les modificateurs, les aménagements et les règles vont s'appuyer sur le Chiffre d'Affaire (CA) et la Marge (M).

Selon de nombreux facteurs, l'établissement va avoir plus ou moins de clients, de déboires, de clients riches ou pauvres...

Tous les aménagements capables d'influer sur le nombre de clients, la hausse ou la baisse des prix, la richesse des clients, le temps qu'ils passeront dans l'établissement, etc. seront des modificateurs au CA: tout cela fait varier la masse d'argent qui entre dans l'établissement.

Tous les effets qui vont entraîner de gros frais fixes, des gardes, des arrangements avec la pègre ou la milice, la gestion par un gérant, les contrats d'approvisionnement en gros etc. vont influencer sur la Marge : ce sont ces arrangements qui coûteront de l'argent de la poche même du propriétaire ou qui feront varier sensiblement la part qu'il peut se mettre dans la poche.

Les différents établissements

On distingue 5 types d'établissement: trois en milieu urbain et deux en milieu naturel.

Les hostelleries

Ce genre d'établissement urbain ne propose que le couchage. En dortoirs ou en chambres, on doit y apporter sa pitance et il n'est pas question d'y trouver un cuisinot ou une servante. En général, on y trouve un fourneau et une paire de gamelles, ainsi que des brocs et des cuvettes pour ses ablutions. Ce genre d'établissement est souvent attaché à une autre structure (ferme, écuries), où se trouve un gérant chargé de collecter le prix de l'hostellerie.

Autres dénominations: gîtes, refuges.

Les tavernes

Ce genre d'établissement urbain ne propose que des boissons. On n'y dort pas, on peut éventuellement y louer une piaule à l'heure avec une putain, mais pas moyen d'y prendre pension bien que certaines proposent à manger (le soir en général). Ce genre d'établissement est animé, on y joue souvent, les baladins et jongleurs y sont fréquents, tout comme les colosses qui font régner le calme. Parfois réputés comme repaires de souillards, les tavernes des grandes cités sont souvent des établissements très bien fréquentés où déguster des crus de lointaines origines.

Autres dénominations: maisons de vin, brasseries

Les auberges

Très courants, ces établissements urbains proposent aussi bien des repas que des chambres. Destinées à accueillir des aventuriers, marchands et voyageurs de passage, les auberges proposent toutes sortes de services dont aucun n'est systématique: salle commune où jouer et boire un coup, alcôves de négociation, dortoirs, écuries, spectacles, provisions de bouche à emporter...

Autre dénomination: pensions

Les relais

Ces établissements d'extérieur sont souvent implantés au bord des routes passantes, à intervalle régulier pour permettre aux voyageurs d'en trouver une tous les 20 ou 30 km. On y propose toujours le coucher, des provisions de bouche, des écuries et des repas chauds à toute heure. Généralement fortifiés, les relais ont souvent une grande cour intérieure où laisser les chariots durant la nuit. Des gardes veillent à ce que personne ne s'infilte, mais chacun veillera à ce que son voisin ne vienne pas se tromper de chariot. Hors de l'enceinte, charge au conducteurs de veiller sur leurs biens. En général, les relais ferment leurs portes à la tombée de la nuit pour ne les ouvrir qu'au lever du jour. Arriver trop tard est la garantie de coucher dehors. Souvent animés durant les repas, les relais sont très vite silencieux une ou deux heures après souper: sur les routes, personne ne veut repartir l'oeil fatigué ou avec la gueule de bois.

Autres dénominations: haltes, forts.

Les caravansérails

Ces grands établissements se trouvent en bordure des villes moyennes qui n'ont pas de grandes artères ou dans les régions très commerçantes. On y trouve plusieurs baraques à vin, divers dortoirs, un immense réfectoire où se faire servir un repas à toute heure du jour ou de la nuit, sans compter les feux où composer soi-même sa popote. On trouve souvent des prostituées dans les caravansérails, avec tout ce qu'il faut de chambres à louer pour la nuit ou pour la soirée. Un bon caravansérail possède toujours un maréchal ferrant, capable au besoin de réparer des armes ou armures de base. On y trouve souvent une ou deux petites boutiques, vendant du matériel de voyage et des provisions. En général, le propriétaire du caravansérail ne possède pas tous les commerces qui s'y trouvent. Il est propriétaire des murs, des couchages et des écuries. Les marchands et les boutiquiers lui reversent une part de leur chiffre d'affaire pour exercer chez lui.

Un caravansérail ne dort jamais: dans la cour intérieure ou les enclos l'entourant, on trouve toujours des caravanes en arrivage ou sur le départ, des éclaireurs de passage, des gardes de convoi s'entraînant dans un carré de sable ou des commerçants profitant de l'arrêt pour négocier quelques marchandises.

Acquérir un établissement

Selon qu'il soit placé en ville ou en villages, le prix d'un établissement varie assez largement. De plus, sa qualité (revoir "tarifs des auberges" dans l'écran) et sa renommée sont déterminants. Plus l'endroit est prestigieux, bien fréquenté et entretenu, plus il rapporte d'argent et coûte donc cher.

Un établissement "Luxueux" ne peut conserver cette appellation s'il est revendu ou s'il change de propriétaire: c'est une dénomination temporaire qui s'étirole au moindre

changement. Tout au plus un héritage direct à un fils ou une fille travaillant déjà dur dans l'établissement pourra maintenir ce degré de qualité. Ainsi, tout établissement "Luxueux" s'achète dans la catégorie "Prestigieux".

Enfin, tous les établissements ne sont pas à vendre: les koriens sont attachés à leur biens et ne forment pas une population mobile. Bien souvent, on naît et meurt dans la même ville ou village. On hérite de ses parents et l'on ne cherche pas à faire d'autres découvertes. Dans ces circonstances, seul un évènement grave (dettes, mort proche, décès du propriétaire ou sinistres à répétition) peut amener un patron à revendre son affaire. Dès lors, tenter d'acheter une affaire prospère, tenue par un couple heureux, sans histoire et bien implanté est un coup voué à l'échec.

Prix d'achat des établissements urbains

	Hostellerie	Taverne	Auberge
	Village / Ville	Village / Ville	Village / Ville
Miteuse	4000 / 5000	6000 / 7500	10.000 / 13.000
Moyenne	6500 / 8000	8000 / 10.000	15.000 / 20.000
Prestigieuse	10.000 / 12.000	16.000 / 20.000	24.000 / 30.000
Luxueuse	-----	-----	-----

Prix d'achat des établissements extérieurs

	Relais	Caravansérail
	Village / Ville	Village / Ville*
Miteux	30.000 / ---	60.000 / 150.000
Moyen	50.000 / ---	100.000 / 180.000
Prestigieux	70.000 / ---	150.000 / 250.000
Luxueux	-----	-----

* Seules certaines cités d'importance possèdent des caravansérails, toujours placés en bordure de leur enceinte.

Revenus des établissements

Chaque établissement possède donc un Chiffre d'Affaire fixe (moyen et défini par divers calculs, mais que le Mj pourra modifier). Certains modificateurs vont le faire changer, tandis l'on en déterminera la Marge, elle aussi sujette à divers modificateurs et aménagements.

Une feuille récapitulative est prévue à la fin de ce chapitre pour gérer les établissements, leurs modificateurs, etc... Si certains établissements n'ont pas de CA, c'est qu'ils n'existent pas en Kor, car étant soit trop riches ou trop piteux pour exister dans les endroits concernés. Il se peut aussi qu'il soit impossible de donner une certaine qualité à un établissement, quels que soient ses aménagements.

Ex: comment rendre Luxueuse une simple hôtellerie ? le "luxe" implique des servantes, des services et des repas qui font alors de l'endroit une Auberge.

Chiffre d'affaire des établissements urbains*

	Hostellerie	Taverne	Auberge
	Village / Ville	Village / Ville	Village / Ville
Miteuse	70 / 180	400 / 600	1100 / 1600
Moyenne	100 / 350	800 / 12000	3000 / 4500
Prestigieuse	--- / 650	1600 / 2400	7500 / 11.000
Luxueuse	-----	--- / 4800	--- / 24.000

*par semaine, en dF

Chiffre d'affaire des établissements urbains *

	Relais	Caravansérail
	Village / Ville	Village / Ville
Miteux	1200 / ---	1800 / 2200
Moyen	3500 / ---	5000 / 6000
Prestigieux	8500 / ---	12.000 / 15.000
Luxeux	-----	-----

*par semaine, en dF

Modificateurs de Chiffre d'Affaire et de Marge

L'emplacement

Selon l'endroit où l'établissement est construit, il va drainer plus ou moins de clientèle et donc d'argent. Vu que la clientèle sera composée de gens riches comme moins riches, c'est le CA qui est modifié.

Zone	Modificateur (CA)
Zone rurale isolée	- 10%
Zone rurale	0
Route commerciale, lieu de pèlerinage	+10%
Capitale, cité draconique	+20%

La réputation

Selon les rumeurs qui circulent sur un établissement, la clientèle sera plus ou moins encline à s'y rendre. Autant une bonne réputation est d'un impact appréciable sans être énorme, autant une mauvaise réputation sera désastreuse. La réputation évolue selon les événements qui se déroulent à l'auberge (bagarres, spectacles, meurtres, vols élucidés ou non, actes héroïques).

Réputation	Modificateur (CA)
Malfamée, dangereuse	- 30%
Sulfureuse	- 15 %
Aucune	0
Renommée	+5 %
Exemplaire	+ 10%

Les Cycles

Ce modificateur ne s'applique qu'aux établissements **extérieurs** (relais et caravansérails). En effet, ce genre d'établissement est tributaire du passage des caravanes pour être rentable.

Cycle	Modificateur (CA)
Cycle Blanc	- 15%
Cycle de Moryagom	+ 10 %
Cycle du Soleil (peu de déplacements à cause des moissons)	0
Cycle du Silence	+ 5%



Les accords et alliances

En tant que propriétaire d'un établissement social, il est primordial de tisser des alliances pour s'assurer que son auberge ou sa taverne va prospérer. Certains accords pourront attirer de la clientèle ou assurer la tranquillité des lieux. Certains coûteront de l'argent (pots de vins, "assurances") ou en rapporteront, mais tous auront un impact sur le roleplay et l'ambiance de l'endroit. C'est pourquoi le Mj veillera à les faire varier et à s'en inspirer s'il désire créer une intrigue autour de l'établissement.

Interlocuteurs	Relations	Modificateur	Notes
Avec la pègre (ou les pillards)	Arrangement de "protection"	- 2 % de Marge	Seulement - 1% pour les Parais
	Pas d'arrangement	0	Des problèmes en vue...
Avec la milice (patrouilles, gardes)	Mal vu	0	Pas d'aide à espérer...
	Neutre	0	
	Bien vu	-1% de Marge	Impossible pour les Parais ou les Fournisseurs de poison
Avec les notables (nobles, citoyens) et/ou Avec sa caste (confères, parias)	Détesté	- 5% au CA	
	Dédaigné	- 2 % au CA	
	Neutre	0	
	Apprécié	+3% au CA et +1 % en Marge	
	Encensé	+5% au CA et +2 % en Marge	

Posséder des Privilèges

Outre le fait d'octroyer certains pouvoirs, les Privilèges rendent surtout compte d'un réseau de connaissances, d'une certaine habileté dans la gestion de son prestige et de ses alliances et surtout d'un véritable sens des affaires. A ce titre, ils font évoluer le Chiffre d'Affaire en attirant de la clientèle plus disposée à dépenser largement dans l'établissement.

Privilège	Modificateur	Notes
Faveur politique	+5 % au CA	Permet parfois d'avoir des contacts avec les notables.
Notoriété	+5% au CA	Dans la région concernée
Relations d'affaire	+ 1% de Marge	Permet de se fournir dans des régions différentes, donc moins chères
Bonne foi	+1 % de Marge	Permet de gratter un drac de ci de là...
Réseau	+2 % au CA	Le patron est toujours au courant des affaires en cours...
Rumeurs	+3 % au CA	Attire des clients de toutes origines

Selon les relations, la Renommée et les alliances ponctuelles que pourraient posséder le propriétaire, le Mj peut toujours octroyer certains bonus (ou malus, car les concurrents peuvent aussi posséder des alliances néfastes au Pj propriétaire).

Améliorer son établissement

Toutes les installations détaillées ci-après vont modifier les revenus des établissements. Certaines pourront déjà être édifiées et opérationnelles, d'autres demanderont à être construites. Dans tous les cas, ces aménagements spéciaux demandent un entretien et des dépenses qui ne peuvent être pris en charge par les frais.

L'entretien

Ainsi, tous les ans, le propriétaire devra dépenser une somme fixe correspondant à l'entretien, l'usure et le renouvellement du "consommable". Bien sûr, ces dépenses

sont prévisibles et peuvent être légèrement décalées (d'une semaine ou deux, voire d'un Augure).

Progression des aménagements

Certains aménagements demandent des aménagements préliminaires pour être effectifs: comment envisager de construire de nouvelles chambres si l'on n'est pas capable de fournir assez de repas pour tous les clients ?

L'arborescence qui suit vous indiquera les aménagements lourds et leur enchaînement. Une amélioration se cumule avec les précédentes, mais ne les remplace pas.

Aménagements de service

Service *	Modificateur*	Investissement initial* (en dF, et mise en place)	Entretien * (en dF, annuel)	Notes
Service de nuit	+1 % de Marge	300 / immédiat	600 (primes)	Permet d'accueillir à toute heure (important pour Relais et Caravansérails)
Service renforcé	+1 % de Marge	500 / immédiat	1000 (primes)	Plus de valets et servantes, service rapide
Scène de spectacle	+ 3% au CA	750 / 3 jours	250 (usure)	Nécessaire pour accueillir des balladins qualifiés
Autorisation de jeux d'argent	+2 % de Marge	-- / immédiat	1000 (taxes et pots de vins)	Impose des Gardes, sans quoi la Réputation de l'établissement tombe à Malfamée/ Dangereuse
Gardes: effectifs réduits effectifs renforcés	- 1 % au CA -3% au CA	250 / 1 jour 500 / 2 jours	250 (contrat)	Toujours inquiétants, mais utiles...
Prostituées	+1 % au CA	-- / 2 jours	---	L'établissement ne peut obtenir une Réputation Exemplaire
Cuistot	+2 % au CA	600 / 1 semaine	300 (matériel)	Sinon, le patron passe sa vie aux fourneaux...
Masseurs	+2 % au CA	200 / 2 jours	150 (beaumes et huiles)	Très courants en Kor
Décoration particulière	+ 4% au CA	1500 / 1 semaine	200 (renouvellement)	
Palefreniers	+1 % au CA	50 / immédiat	150 (matériel)	Evite aux clients de s'occuper de leurs montures

* chaque aménagement peut être d'une qualité (réalisation, finition, prestation) variable, selon les modificateurs donnés p. 156 du LdB.

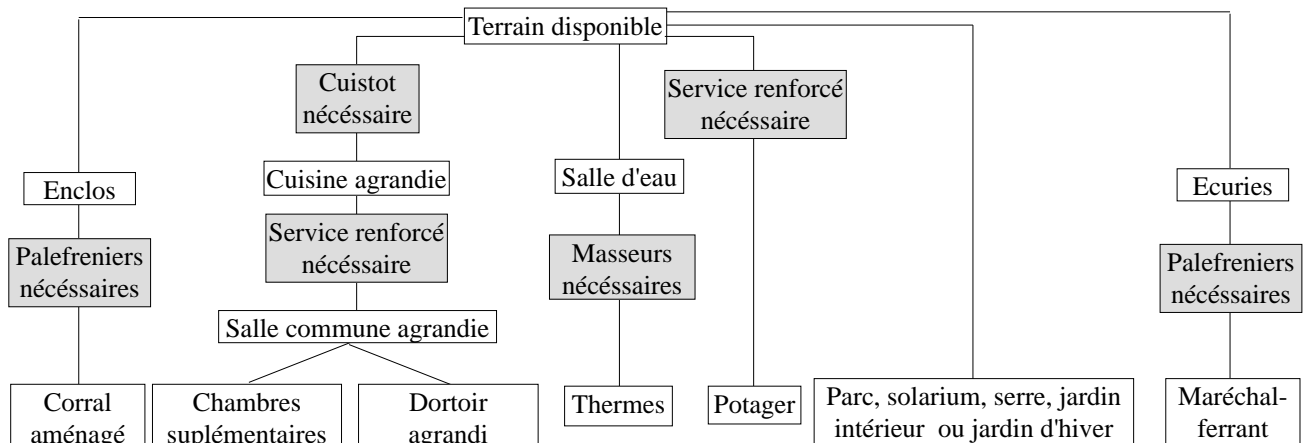
Ces modificateurs altèrent la qualité, mais **aussi les Modificateurs, l'Investissement initial et l'Entretien**. Des prestations en deçà du type d'établissement peuvent faire chuter la Réputation ou même descendre l'établissement d'un degré (ex: un service renforcé Piteux dans une auberge Prestigieuse).

Aménagements structurels

Ces aménagements sont ceux qui demandent des travaux lourds et de la place (donc du terrain exploitable). Pour tout aménagement de ce type, il convient d'abord d'acheter du **terrain** (ce qui est souvent compliqué en Villes ou Cités et dépendra du Mj), puis de faire réaliser les travaux.

Certains aménagements peuvent demander des Services pour devenir réalisables, bien que ces Services puissent exister seuls.

Enfin, une parcelle de terrain ne peut servir qu'à un Aménagement: une fois occupées par des écuries, plus question d'y bâtir autre chose (sauf y adjoindre une forge et son maréchal-ferrant)



Aménagements structurels

Aménagement *	Modificateur*	Investissement initial* (en dF,et mise en place)	Entretien * (en dF, annuel)	Notes
Ecuries	+3 % au CA	2500 / 2 semaines	250 (usure et matériel)	Jamais pour Tavernes ou Hôtels
Maréchal-ferrant	+5 % au CA	1500 / 2 semaines	750 (usure et matériel)	Jamais pour Tavernes ou Hôtels
Protection (barreaux, volets renforcés)	+ 2% au CA	1000 / 3 jours	100 (usure)	Pris en compte par le Mj pour la sécurité
Terrasse d'étage, loggia ou balconnade	+4 % au CA	5000 / 1 Augure	500 (enduits, goudron, cire)	Seulement dans les pays chauds ou utilisable certains Cycles
Parc, solarium, serre, jardin intérieur ou jardin d'hiver	+5 % au CA	7000 / 1 Augure	1000 (usure, soins magiques)	Uniquement en ville, jamais pour caravansérails
Potager	+1 % en Marge	150 / 1 Augure	75 (semences et outils)	Permet d'économiser en vivres
Enclos	+2 % au CA	300 / 1 semaine	50 (clous et goudron)	Ne peut accueillir qu'un type de monture (herbivores, lézards, saurydes)
Corral aménagé	+3 % au CA	500 / 2 semaines	250 (matériel)	Comprend des dresseurs, soigneurs et permet d'accueillir toutes les montures
Cuisine agrandie	+ 1% au CA	2000 / 1 Augure	150 (matériel)	Permet de préparer bien plus de repas
Salle commune agrandie	+10 % au CA	2500 / 1 Augure	150 (mobilier)	Permet d'accueillir plus de clients
Chambres supplémentaires	+5 % au CA	3000 / 1 Augure	300 (mobilier et matelas)	Apprécié en ville, peu à l'extérieur
Dortoir agrandi	+3 % au CA	1800 / 2 semaines	100 (cire)	Apprécié en extérieur, peu en ville
Salle d'eau	+2 % en CA	1500 / 2 semaines	1000 (matériel et sorts invocatoires)	Permet aux clients de se laver soigneusement
Thermes	+5% en CA	4000/ 1 Augure	1500 (matériel et sorts invocatoires)	Bains, hammam et massages

* chaque aménagement peut être d'une qualité (réalisation, finition, prestation) variable, selon les modificateurs donnés p. 156 du LdB.

Ces modificateurs altèrent la qualité, mais **aussi les Modificateurs, l'Investissement initial et l'Entretien**. Il est rare (voire impossible) de faire bâtir un aménagement de qualité trop basse (à quoi ressembleraient des thermes Piteux ?).

Changer de catégorie d'établissement

Amélioration ultime, la transformation d'un établissement pour le faire passer à une catégorie supérieure (de bonne à Prestigieuse par exemple), il suffit de dépenser beaucoup d'argent et de faire réaliser de lourds travaux, en plus de changer de personnel et de

style. Tout cela se résume à un investissement égal à **deux fois** la différence de prix d'achat entre les deux établissements. Effectuer ces changements fait repasser la Réputation à "Aucune". De plus le Mj gèrera la réaction de la concurrence et de la clientèle prises au dépourvu et parfois dérangées dans leurs habitudes...

La gestion

Une fois définis le type d'établissement, ses aménagements et son image dans la population locale, il reste à le faire fonctionner.

Car à ce niveau de l'affaire, le Pj ayant investi dans l'établissement en est à la fois le propriétaire...et le gérant !

Il n'a donc d'autre choix que de rester à son établissement pour "tenir la boutique". Finies alors les aventures tumultueuses. Intéressant pour un aventurier en fin de carrière qui se reconvertit ou pour une campagne urbaine dont l'un des Pj sera un aubergiste, mais hors de ces cas, il faudra bien déléguer la gestion.

Cet exemple pourrait s'adapter à d'autres cas, comme la comptabilité (les Commerçants sont une des rares castes lettrées de Kor, car ils ont besoin de savoir lire et surtout compter pour prospérer). Mais après tout, tenir sa comptabilité n'est pas obligatoire en Kor.

Le tableau ci-dessous propose les derniers aménagements qui achèveront la description de l'auberge. Il sera bien sûr possible à un Mj inventif de créer ses propres aménagements.

Aménagements de gestion

Service *	Modificateur*	Investissement initial* (en dF,et mise en place)	Entretien * (en dF, annuel)	Notes
Aubergiste gérant	-2 % de Marge	--- / 1 semaine	---	Cet homme de confiance gère tout, de la caisse aux stocks...
Accords avec des grossistes	+1 % de Marge	800 / 3 jours	800 (pots de vins)	
Comptabilité: soi-même par un érudit	+1% de Marge/NR +1% de Marge	500 250 / 2 jours	100 (fournitures) 1000 (contrat)	Jet de Lect/Ecr. Diff 15 (chaque semaine) Certifié par la Caste des érudits

Exemple: l'Auberge du cochon pendu

Le Cochon Pendu		Services et aménagements		
		Entretien annuel	Modificateurs de chiffre d'affaire de marge	
Type d'établissement <i>auberge moyenne</i>		<i>Scène</i>	250	+3%
Localisation <i>Yris, quartier du Bouscaillou</i>		<i>Décoration</i>	200	+4%
Zone de commerce <i>Cité draconique (CA +20%)</i>		<i>Cuistot</i>	600	+2%
Chiffre d'affaire initial à la semaine 4500		<i>Ecuries</i>	250	+3%
Réputation aucune				
Relations sociales		<i>Accords de grossistes</i>	800	+1%
	Modificateurs de chiffre d'affaire de marge	<i>Aubergiste gérant</i>		-2%
avec la pègre <i>protégé</i>	-2%	<i>Comptabilité d'Erudit</i>	1000	+1%
avec la milice <i>bien vu</i>	-1%			
avec la caste des commerçants		Modificateurs cumulés		+37% -3%
avec les notables		Chiffre d'affaire modifié	6165 dF	
Privilèges		dont Marge de +7%		Revenus à la semaine 431 dF
<i>Réseau +2%, Rumeurs +3%</i>	+5%			

Le mot de l'auteur

L'idée de cette Aide de jeu est venue devant l'astuce d'un de mes Pj, qui voyant une auberge vacante de tout propriétaire, a su se placer comme acheteur.

Après un moment de réflexion, force était de constater qu'en tant que I° Statut, il lui fallait bien se lancer dans les affaires pour espérer un jour être reconnu par sa Caste.

Ce furent alors de longues recherches afin de mettre ce système au point. Bien sûr, je reste bien conscient qu'il est très mathématique, bourré de chiffres et de tableaux et qu'il peut tuer largement le roleplay s'il est utilisé au beau milieu d'une aventure.

Son réalisme et son ergonomie sont le fruit d'un compromis entre jouabilité et simulation. Ceux d'entre vous qui trouveront les chiffres ou estimations éloignées de leur table ou de leur façon de jouer pourront toujours changer tout ce qu'ils veulent.

Car ce matériel vous appartient, comme tout ce qui fait le jeu Prophecy: si ça vous plait, jouez le ! si ça vous déplaît, changez ce qui vous choque, et si vous n'avez pas la fibre commerçante et que vous vous fichez éperdument de gérer une auberge, passez votre chemin (d'ailleurs, pourquoi avez vous lu jusqu'ici ?).

Cette Aide de jeu n'intéressera probablement que quelques joueurs parmi ceux (peu nombreux) qui interprètent des commerçants. C'est vrai, mais eux aussi ont droit à des Aides de jeu spécifiques. Qu'ils s'amuse bien, et bon jeu...

Thomas FERON, chargé de gamme Prophecy

Le mot du joueur

Pour avoir testé ces règles en tant que joueur, je peux vous affirmer qu'elles se révèlent très vite indispensables à la gestion de votre personnage Commerçant. Elles sont faciles à mettre en place, rapides, suffisamment précises sans être complexes ou prise de tête, et ajoutent une vieille profondeur au perso.

Si vous jouez Commerçant, vous ne pouvez pas rester insensibles à la possibilité de définir et de matérialiser votre établissement.

Quel plaisir de jouer à Sim'auberges en décidant de la décoration et des spectacles d'y déroulant: accepterez-vous de vous faire racketter par les Parias locaux, ou préférez vous vous rapprocher des autorités ?

Autant de possibilités qui influenceront votre chiffre d'affaire et donc directement sur vos richesses. De plus, ces règles s'intègrent parfaitement à une campagne et sont une mine d'idées de scénarios citadins en tout genre.

Bref, des règles très sympa faisant appel à nos sensibilités capitalistiques cachées (mais n'en aviez vous pas déjà pour jouer commerçant ?)

Guillaume VECCHIALI, alias Effik Ib'n Suffur à la table de Tom



Services et aménagements

	Entretien annuel	Modificateurs de chiffre d'affaire	de marge
Type d'établissement			
Localisation			
Zone de commerce			
Chiffre d'affaire initial à la semaine			
Réputation			
Relations sociales		Modificateurs de chiffre d'affaire	de marge
avec la pègre			
avec la milice			
avec la caste des commerçants			
avec les notables			
Privilèges			
		Modificateurs cumulés	
		Chiffre d'affaire modifié	
		dont	Revenus à la semaine
		Marge de	

Services et aménagements

	Entretien annuel	Modificateurs de chiffre d'affaire	de marge
Type d'établissement			
Localisation			
Zone de commerce			
Chiffre d'affaire initial à la semaine			
Réputation			
Relations sociales		Modificateurs de chiffre d'affaire	de marge
avec la pègre			
avec la milice			
avec la caste des commerçants			
avec les notables			
Privilèges			
		Modificateurs cumulés	
		Chiffre d'affaire modifié	
		dont	Revenus à la semaine
		Marge de	

Services et aménagements

Type d'établissement

Localisation

Zone de commerce

Chiffre d'affaire initial
à la semaine

Réputation

Relations sociales

avec la pègre

avec la milice

avec la caste
des commercçants

avec les notables

Privilèges

Notes et particularités

Entretien
annuel

Modificateurs
de chiffre
d'affaire

de
marge

Modificateurs
de chiffre
d'affaire

de
marge

Modificateurs cumulés

Chiffre d'affaire
modifié

dont
Marge de

Revenus à
la semaine