

## TROP VITE PARLER...



*Cassidy.*—Cet enfant te ressemble, c'est effrayant...

*Cusey.*—Ferme ta goule... On l'a trouvé sur le perron et on s'en va le déposer à la station de police.

M. NOLU.—Qui ça ?

M. HUMÈCHE.—Ma migraine.

M. NOLU.—Qu'est-ce que vous faites pour ça ?

M. HUMÈCHE.—Je me résigne. J'ai tout essayé.

M. NOLU.—Il n'y a qu'un remède. C'est le repos qu'il vous faut. Retirez-vous des affaires, puisque vous avez un successeur. Di es votre prix et vous serez débarrassé de vos occupations.

M. HUMÈCHE.—Je vous assure, mon cher monsieur, que vous me prenez au dépourvu.

M. NOLU.—Je vous ai demandé votre prix pour l'autre jour. Vous m'avez ajourné à trois jours. Vous avez eu le temps de réfléchir.

M. HUMÈCHE.—Vous croyez cela, vous ? Vous croyez qu'on peut réfléchir profitablement sans avoir une base, c'est-à-dire sans avoir une offre ?

M. NOLU.—Vous croyez qu'on peut faire une offre sans avoir une base d'appréciation.

M. HUMÈCHE.—Vous connaissez mon affaire.

M. NOLU.—Pas comme vous... C'est une question de confiance... Nous sommes d'honnêtes gens, et nous avons confiance l'un dans l'autre. Est-ce que je cherche à vous rouler ?

M. HUMÈCHE.—Est-ce que je suis un homme à vous mettre dedans ?

M. NOLU.—N'y allons donc pas par quatre chemins. Dites-moi en toute confiance : "je vous cède ma teinturerie à tel prix. Voyez si ça fait votre affaire."

HUMÈCHE.—Je dis mieux parce que je vous dis : mon petit Nolu, faites votre prix vous-même." Mon petit Nolu, nous sommes en train de compliquer une question des plus simples. Dites un chiffre... le premier venu... au hasard...

M. NOLU.—Vous voulez un chiffre... Eh bien... (*Il réfléchit, puis au bout d'un instant.*) Voilà un chien que j'ai toujours admiré.

M. HUMÈCHE.—C'est un colley.

M. NOLU.—Je vois. C'est difficile à élever, ces bêtes-là.

M. HUMÈCHE.—J'en ai perdu deux. Celui-là a trois ans. C'est le plus beau de Paris.

M. NOLU.—Je le crois sans peine.

M. HUMÈCHE.—Eh bien ! prenez ma teinturerie, et je vous le donne par dessus le marché. (*Avec une jovialité un peu forcée.*) Allons, à combien y a-t-il marchand pour la belle teinturerie et le beau chien écossais ?

M. NOLU.—Quelle est la mise à prix ?

M. HUMÈCHE, sans avoir l'air d'entendre.—Personne ne dit mot ?

Personne ne dit mot en eff. M. Nolu sait qu'il y a un usage pour la vente des fonds. On additionne le revenu des trois dernières années. Mais il estime que la teinturerie Humèche a fait une année exceptionnelle en 1897, par suite de la fermeture de Beugnoud, un concurrent direct. M. Humèche songe, à part lui, que son année 1899 a été mauvaise, car il a changé son matériel et subi, de ce fait, un arrêt de quatre mois. Aucun d'eux, pour des raisons diverses, ne veut donc mettre en avant cette base d'appréciation.

M. NOLU, d'un air fin.—Qui est-ce qui a parlé le premier de l'affaire ?

M. HUMÈCHE.—Moi... mais je vous ai dit et répété que je ne tenais pas à vendre. On m'avait prévenu que, de votre côté, vous cherchiez quelque chose pour vous établir. Je vous ai simplement averti qu'une offre suffisante pouvait me décider...

M. NOLU, avec une politesse un peu sèche.—Excusez-moi si je vous presse pour avoir un prix... Je ne vous cacherai pas que j'ai d'autres affaires en vue pour lesquelles je dois donner une réponse demain. J'aurais besoin d'être fixé aujourd'hui.

M. HUMÈCHE.—Et moi aussi. Ma femme est furieuse que je vende. Elle voudrait que je passe la main à son neveu. Si je ne vends pas aujourd'hui, elle va s'opposer à ce que je fasse affaire avec vous par la suite.

M. NOLU.—Enfin, vous ne changerez toujours pas d'avis d'ici demain ?

M. HUMÈCHE.—Si vous m'affirmez que, demain, vous m'apporterez une offre.

M. NOLU.—Non, c'est moi qui vous laisse vingt-quatre heures pour réfléchir au prix que vous allez me fixer.

M. HUMÈCHE.—C'est-à-dire que je réfléchirai jusqu'à demain pour savoir

si je suis en état de fixer un prix sans avoir une offre. Apportez une offre et vous serez sûr d'avoir un prix.

M. NOLU.—Enfin, écoutez. Je vous attends demain chez Brûloux, place des Victoires. On n'y mange pas mal. Vous m'offrez plaisir d'accepter à déjeuner.

M. HUMÈCHE.—C'est dit. Demain, à midi. Apportez une offre.

M. NOLU.—Pensez à votre prix. Ils se lèvent.

TRISTAN BERNARD.

## OBSERVATION

C'est un homme ponctuel que celui qui est toujours en temps aux affaires. Cependant un chef d'orchestre est plus que ponctuel : il bat le temps.

## GATIENNERIE

M. Gatién, se trouvant dans un wagon de deuxième classe avec son fils, voit celui-ci s'amuser avec les tickets.

—Ah ! ça, voyons, fait-il, en les lui retirant vivement des mains, est-ce que tu as besoin de faire voir que nous voyageons en deuxième ?

## LA PROCHAINE FOIS

*Le juge.*—Vous n'aviez nul besoin de rouer de coups le plaignant après l'avoir volé !

—C'est vrai, Votre Honneur, la prochaine fois je suivrai votre conseil.

## CE QU'IL FAUDRAIT

*Le tailleur.*—C'est la grande mode pour les chasseurs, l'uniforme khaki ; le gibier ne vous voit pas.

*Le chasseur.*—Ça, ça m'est égal... vous ne pourriez pas inventer une étoffe qui me ferait voir du gibier ?

## ENTRE NOUVEAUX MARIÉS

*Elle.*—Mon Gaston, si jamais je te fais de la peine, promets-moi de tout ignorer : j'en mourrais de chagrin !

## LES RÉCOMPENSES

*Bout de conversation à l'Exposition de Paris.*—C'est tout ce que tu as obtenu, une pauvre mention honorable ?

—Honorables, tu le vois, elle aurait encore bien pu ne pas l'être.

## UN COMPROMIS



*Lui.*—Oui, ma chère, j'en ai aimé d'autres, mais ne déterrons pas le passé.

*Elle.*—Je le veux bien, mais à la condition d'être aussi discrets pour l'avenir.