

e vous achetez, tandis que moi je vends. Voici mes titres à votre confiance. Je suis marchand. Vous m'accepterez donc par sympathie, du moins si ce niment, auquel le vulgaire se livre par ignorance, peut entrer dans la balance in marchand. La sympathie n'a pas grand poids ; mais, en attendant, voici autres raisons. J'ai fait trois fois banqueroute !—Mais, dira votre excellence, ila qui n'est pas un titre fort recommandable ; faire faillite trois fois, eh r'en est plus commun et moi-même je voudrais.....—Permettez, votre excellence, re, banqueroute et se ruiner est fort aise, assurément, mais moi j'ai trouvé le moyen de faire faillite et de m'enrichir en même temps ; voilà le fin du métier. J'ai autrefois un petit marchand ; je brocantais sur les vieilles hardes, sur le isson gîte, sur les chiffons ; voyant que les bénéfices n'étaient pas assez raisonnables à mon gré, j'ai calculé que si je pouvais trouver le moyen d'acheter is payer, les profits sur la vente s'arrondiraient plus rapidement. J'ai donc t de grandes acquisitions à crédit, moyennant la garantie de quelques uns de s bons amis. J'ai revendu pour de l'argent comptant tout ce que j'avais ainsi enu, j'ai placé cet argent en mains sûres et habiles, puis j'ai déclaré ne pouvoir s rien payer ; j'ai honnêtement et consciencieusement abandonné à mes anciers tout ce qui me restait, c'est-à-dire quelques vieux morceaux d'étoffe hée, des cerclés, des fonds de tonneaux et autres objets de prix ; enfin j'ai s le bénéfice de l'acte charitable qui protège les banqueroutiers. Mes bons is ont été ruinés et moi j'ai pris peu de temps après, un commerce un peu plus isidérable. Il est des imbeciles qui crient tout haut que je suis un voleur, un roc, un homme sans conscience d'avoir ainsi mis mes amis dans la misère r m'enrichir. Eh, je vous le demande, à quoi serviraient les amis s'ils ne is aidaient point à faire fortune ; autant vaudrait n'en point avoir. J'ai re- velé deux fois cette habile operation de sorte que moi qui n'avais pour tout ds de commerce lorsque je sortis de chez mon patron, que quelques douzaines ipes et quelques livres de morue que j'avais mises de côté pour avoir comme dt une voire pour la soif, je suis maintenant un negociant fort notable ; j'ai son, cheval, domestique et nul n'oserait à présent me rappeler l'origine de ma une.

Oh bien, milord je vous ai cité l'exemple de ma vie afin de vous démontrer je vaux mon pesant d'or pour vous aider dans ce que vous allez entreprendre ; j'prevois bien, et vous êtes assez bon négociant aussi pour voir d'avance les affaires de la province, c'est-à-dire celles de ceux qui y ont établi leur ptoir, marcheront à peu près dans le même genre que les miennes. Vous unencez petitement comme moi ; vous n'achetez que des petites consciences enégatons, vous ne spéculiez encore que sur le commerce ordinaire du revenu rincipal ; mais bientôt, comme il ne suffira pas au paiement de toutes les enses, vous le garderez tout entier et ce sera plus clair ; ceux de vos amis vous auront aidés seront sacrifiés ; on crieia bien fort, mais comme vous au- rous dans vos entreprises les badauds vous applaudiront sans penser aux ens honnêtes et autres que vous aurez employés. Il en est ainsi dans les res du cabinet comme dans celles de la boutique ! Qui le sait mieux que i. Mais passons à mes autres qualités.

e sais chiffrer, je sais que deux et deux font quatre ; qui de quatre paie six eut, emprunte un qui vaux dix, dix et quatre font quatorze, qui de quatorze ie rien du tout, reste quatorze qu'on peut manger et boire en riant de celui i prêté les dix et de celui à qui l'on devait les six. Je sais la règle de trois. n Canada peut nourrir un poulet combien deux Canadas nourriront-ils de