

assortimens. Il fait alors, comme on le conçoit, un double bénéfice. La base d'un brillant commerce en librairie consiste donc en de bonnes éditions équivalentes à-peu-près au débit du comptoir. Par exemple, je vends, bon an mal an, 30,000 volumes. Pour acheter ces livres à Leipzig de la manière la plus avantageuse, il faut donc y porter 30,000 autres volumes de mon fond; c'est-à-dire, qu'il faut entreprendre des éditions d'ouvrages nouveaux jusqu'à concurrence de 30,000 volumes, l'un portant l'autre. Je cherche donc, je m'intrigue et tâche de me procurer de bons manuscrits à imprimer; — et voici le point de contact des libraires avec les auteurs, des fabriquans avec les cultivateurs.

Traduction en prose, deux écus, un ducat la feuille; s'il y a quelques notes, quatre écus. La composition originale se paye plus cher. L'humble débutant, dont le talent néophite vient s'humilier devant le bibliopole, reçoit un louis pour sa feuille, encore incertaine du succès. Celui, dont le style est déjà connu et goûté, double aisément ce prix. Les matadors de la littérature se font adjuger trois, quatre, six, jusqu'à dix louis et plus de la feuille. Les pièces pour les journaux se payent mieux encore, parce qu'elles sont d'un débit sûr, et payées comptant d'avance par les abonnés. Cette ré-