

Athènes, le 5 Mai 1877

Mon cher ami,

Je vous écris ce petit mot pour vous prier de voir de nouveau M. Flavis, car je n'ai rien reçu de lui. L'affaire est excellente si nous nous arrangeons pour tous les motifs que je lui ai exposés. Il y en a d'autres encore. L'Agence Prater songe à fonder une succursale; elle ne pourra pas lutter contre nous deux. Je suis en train de négocier avec la Bourse de Pirée et avec d'autres villes pour des succursales de mon agence. Les frais, ainsi que je vous l'ai écrit, seront réduits de

moitié. Le donnerai - vous
savez que puis le faire - un
autre caractère à la succursale
d'Athènes. Nous finirons si
vous sommes mis par avoir
le monopole, car, vous le savez,
j'ai aussi quelques relations
en Grèce et en Orient. De plus,
et ce n'est pas là une minime
considération, l'agence prendra
un caractère tout à fait fran-
çais. Je sais d'ailleurs le
moyen de diminuer encore de
beaucoup les frais d'expédition,
et surtout le choix à faire
dans les députés qui peuvent
intéresser les Grecs. La partie
commerciale sera bien

traitée surtout et elle vous donnera
de plus bénéfices quand je lui
indiquerai les moyens à employer.

Reste M. Byravanopoulos. On pour-
rait lui accorder un dédommagement
que je payerai par moitié. L'affaire
de la succursale du Pirée sera ou
ne peut plus avantageuse pour lui
et pour moi. D'ailleurs, j'ai en ce
moment, outre mes quatre cents
francs par mois du gouvernement,
des abonnés que je suis en train
d'augmenter. Si les conditions
que je lui ai faites ne lui conve-
naient pas, je lui propose de
venir associer pour les bénéfices
comme pour les frais et de lui
envoyer une ou deux correspon-
dances par semaine pour son

journal autographe et toutes les
dépêches sans la moindre rémunéra-
tion. Il ne payera que les frais
d'expédition. Je lui enverrai dans
ce cas un état mensuel de nos
recettes; il m'enverra, de son côté,
un état mensuel des dépenses
et je lui enverrai très-régulière-
ment ce qui lui revient. Notre
union aura ceci de bon que
les dépenses seront de beaucoup
réduites et les recettes considéra-
blement augmentées. Je crois inutile
de vous répéter que, dans ce
cas, s'effacera mon nom de
l'agence et que le nom de M.
Flavas figurera seul. S'il a une
autre combinaison à me proposer
je suis prêt à entrer en négociations
avec lui. Invoque une fois de plus
bien l'affaire, et de résous.

Je vous écris de Paris, de chez
M. Meyronnet qui vous fait

a tous les vingt-trois jours plus souvent et qu'il n'a pas de compte à rendre
bon formellement. Faites bien valoir toutes ces considérations que je vous
d'ira par de M. Flavas qui a tous intérêt comme qui n'a pas de compte à rendre
les intérêts de son affaire et de son honneur. M. Flavas est un homme d'affaires et de
marche - il en a vu de ces choses.