

Pourtant Charles-Hubert, depuis plusieurs semaines, roulait dans sa tête une philosophie nouvelle, qui excluait la bonne humeur. Tout au moins la bonne humeur à l'égard de la pratique. Ses sourires, ses calembours, sa jovialité étaient des restes du vieil homme. L'homme nouveau, dont les événements accouchaient, n'allait pas tarder à apparaître. De 1925 à 1940, le commerce avait obéi à un certain nombre de lois psychologiques qu'il s'était assimilées, telles que *Le client a toujours raison*, *Servir avec le sourire*, etc. En 1941, ces lois étaient caduques. Le client avait maintenant besoin du commerçant pour vivre. La loi de l'offre et de la demande, qui était la charpente, la maîtresse poutre de la pensée de Charles-Hubert, lui inspira un raisonnement que le lecteur jugera simpliste, mais qui lui paraissait, à lui, une merveille de complication. Cette analyse hardie, ce plan d'attaque infaillible, se résume de la sorte : la demande est supérieure à l'offre ; par conséquent, le commerçant est dans une position favorable. Il doit donc en profiter. Que fait le client ? Petit *a* : il propose des sommes de plus en plus considérables ; petit *b* : il courtise le commerçant. Conclusion : pas besoin de se gêner. Traitons-le comme un chien, il reviendra toujours : il ne veut pas crever de faim. Ensuite, on peut augmenter les prix sans limite. « Je lui vends le quart de beurre au noir trente-cinq francs. Il discute ? Je lui dis : N'en parlons plus. Et le beurre, il se l'accroche. Comme on ne peut pas vivre sans beurre, c'est le commerçant qui finit par gagner la partie. »

Cet exposé communiquait à Charles-Hubert une satisfaction intellectuelle comme il n'en avait jamais connue. Par là il avait fait table rase de toutes ses convictions, formules, habitudes et manières antérieures. « Y a pas à dire, songeait-il dans ses moments de vanité, j'ai la bosse du commerce, je marche avec les idées ; j'ai de la cervelle. C'est pas n'importe qui qu'aurait trouvé ça. » Cet effort de pensée, le seul sans doute qu'il accomplit dans toute son existence, suffit à le transformer. Pascal a eu sa nuit. Charles-Hubert, lui, fut visité par la logique. Ce jour-là, sans même qu'il s'en aperçût, il passa de l'état de crémier à celui de spéculateur. Cet empirique devint un théoricien. Le palier décisif entre la médiocrité et l'opulence était franchi.