

1 Ton personnage : Elisabeth Henson

Âge 35 ans (né le 3 Mai 1812).

Détails physiques Belle robe qui cache quelques poches bien dissimulées.

Possessions Quelques contrats-types.

Description du personnage par lui-même. Cette fois-ci, j'ai vraiment flairé un bon coup je pense, mais il va falloir être prudent... J'ai réussi à faire signer un contrat à cet ingénieur idéaliste de JOHN STRINGFELLOW me donnant la paternité sur toutes ces inventions. Et qu'a-t-il inventé pendant ce temps là ? Un monoplane ! Un engin volant ! Encore quelque chose qui va attirer tous les investisseurs étrangers qui vont se battre pour obtenir les droits. Et qui va empocher l'argent des droits ? C'est moi !

STRINGFELLOW a été bien embobiné sur ce coup là, mais je le sens assez hargneux. J'ai même peur qu'il n'attende que la fin des contrats pour s'enfuir, voire qu'il tente une bêtise... C'est un ingénieur après tout, il faut s'en méfier. Non, il va falloir être prudent. En fait à vrai dire, maintenant qu'il m'a faite riche, j'ai presque envie de l'éliminer moi-même avant qu'il ne fasse une bêtise. Bien sûr, il va falloir être très subtil...

À vrai dire, je me sens un peu observée avec cette histoire. Ce n'est pas tous les jours que l'on se retrouve avec les droits sur une machine qui va intéresser le monde entier en notre possession. Il est possible que je sous-estime l'ingénieur, ou que d'autres personnes tentent de m'éliminer par jalousie — ou par soif de pouvoir tout simplement. Tiens pas exemple, ce ROBERT HATLEY ? Que fait-il ici ? Et ce THOMAS BELLFORD ? C'est un gérant de bateaux, pas de monoplanes que je sache ! Et il aurait investi bien plus tôt dans le train s'il s'intéressait aux transports rapides. Non, il y a quelque chose de louche là dessous.

Je pense que le plus simple est de refuser tout contrat venant de l'ANGLETERRE elle-même. Si je refuse de vendre les contrats à cette exposition, les autres investisseurs vont se ruer pas la suite en sentant quelque chose de juteux. Je ferais ainsi d'une pierre deux coups : non seulement je gagnerais beaucoup plus, mais en plus j'éliminerais la possibilité pour que ces gens m'en veuille personnellement.

C'est étonnant : d'un côté, je trouve cette affaire très complexe et très risquée, mais de l'autre, je la trouve très prenante. J'hésite presque à trouver d'autres personnes pour les faire signer d'autres contrats juteux pour moi. Bon, déjà que c'est risqué, ça risque de l'être encore plus, mais on a rien sans rien, non ?

Par exemple, ce monsieur ANDREW McMAHON. Il a accepté ma demande d'invitation à cette exposition. Il m'a même mis en première loge dans l'exposition, à tel point que certains ne vont venir que pour voir *ma* machine. Je pourrais sûrement lui demander beaucoup. Que dirait-il par exemple d'une autre exposition comme celle-ci ? Avec la publicité que cette première lui aura donné, il est même possible qu'elle lui fasse gagner beaucoup plus d'argent : il y a moyen d'augmenter sensiblement le prix du contrat ! D'ailleurs, vu son succès aussi franc, pourquoi ne pas essayer de le faire directement à la source ? Dans une grande ville comme ÉDIMBOURG ou même LONDRES ! Et des expositions à l'étranger aussi ! Bon, il va falloir lui demander *beaucoup* pour cela.

Il serait aussi intéressant de voir si je ne peux pas essayer de réitérer l'opération que je viens de réussir avec d'autres ingénieurs. Par exemple, ce WHEATSTONE, ou ce docteur OWEN ? Si j'arrive à leur parler avant que STRINGFELLOW s'en charge, je peux probablement les convaincre de ma franchise dans cette histoire qui n'est qu'un regrettable malentendu avec monsieur STRINGFELLOW qui me confonds avec un ancien employeur... Une fois que j'aurais gagné leur confiance, il est possible que j'arrive à leur faire signer un contrat similaire. Une autre solution serait de les monter contre STRINGFELLOW afin de le discréditer de la vie scientifique. Il n'aurait alors plus aucune possibilité de se battre contre moi : même les gens de son espèce ne le croiront plus. Il n'aura alors d'autre choix que de laisser tomber la lutte et me donner docilement les droits sur la machine volante.

Oui, voilà de bonnes idées d'arnaques. Je sens que cette journée va être riche en émotions et en contrats fructueux !