

editori e specialmente Giuseppe, allora capo della Casa, che quest'ultimo non solo aveva finito coll'adattarsi volente o nolente a tutte le richieste dello stravagante autore, ma soleva tenere sempre con sé nel taschino più segreto del panciotto l'ultima lettera d'affari di d'Annunzio, come un imberbe amante tiene quella della fanciulla del suo cuore. E lo dichiarava con candore a tutti quelli a cui la mostrava, tanto da farsi scrivere da d'Annunzio: « *Hai la mania del vincolo eterno; sembri una "vieille maitresse"!* »

Così, dalle edizioni normali, si passò alle edizioni ornate, su carta di lusso; poi, da qualche timido abbellimento tipografico, si passò alle decorazioni speciali d'ogni pagina e d'ogni testata; poi, le tradizionali rilegature in cartone si trasformarono in pergamene autentiche; così, soprattutto, dal 15%, si passò al 20% e, dal 20%, al 30%, percentuale quest'ultima che Emilio Treves non pronunciò mai se non alzando gli occhi al Cielo quasi a chiamarlo testimonio di un fatto mostruoso.

Quando un giorno, nel 1913, egli fu ospite di d'Annunzio ad Arcachon e durante un pranzo a tre gli ricordai che nel breve periodo in cui io pure (come racconterò) ero stato editore di d'Annunzio, la percentuale era stata da me portata a 35%, Emilio Treves mi lanciò uno sguardo di dolce commiserazione, e battendomi amichevolmente su una spalla mi disse: « Però, sei anche andato in malora! » il che era verissimo.

Ma l'aumento delle percentuali non fu la sola vittoria di d'Annunzio sugli editori. Ben altre modificazioni egli portò ai rapporti consueti tra autore ed editore.

Iniziò, per esempio, ed elevò ad ignoti splendori il sistema dell'anticipo.

Tutti sanno che l'anticipo, almeno nella sua interpretazione secolare, ha sempre rappresentato una somma che vien data prima del guadagno e viene estinta a mano a mano che quest'ultimo incomincia ad essere realizzato. Così per tutti; ma non per Gabriele d'Annunzio.