

# La Bibliothèque a Cinq Cents

PUBLICATION HEBDOMADAIRE

Contient les plus beaux romans du jour, avec illustrations,

**DONNE \$600 DE PRIMES PAR ANNEE A SES LECTEURS**

LE TIRAGE A LIEU TOUS LES SIX MOIS

Les Primes sont de \$100, \$50, \$20, \$12.50, \$10, \$5, \$2.50, et cent de \$1.00

LE CINQUIEME GRAND TIRAGE AURA LIEU DANS LE MOIS D'OCTOBRE PROCHAIN.

**Abonnement, Un An, \$2.50. Six Mois, \$1.25**

STRICTEMENT PAYABLE D'AVANCE

**VENTE AU NUMERO, 5 Centins**

En vente dans tous les dépôts de journaux, tous les jeudis Pour abonnements et annonces s'adresser à

**POIRIER, BESSETTE & CIE,**

EDITEURS-PROPRIÉTAIRES,

69 Rue St-Jacques, Montréal.

MONTREAL, 22 MAI 1890.

## LES CHEVALIERS DU COUTEAU

I

LE TEMPLE

C'était vers la fin du mois de mai de l'année 1838. A cette époque, ce vaste pandémonium, cet étrange et gigantesque égout collecteur où, de tous les points de Paris à la fois viennent aboutir et s'entasser chaque jour tous les débris du luxe et tous les oripeaux de la misère, le Temple offrait un amas bizarre et sombre de petites boutiques divisées par quartiers et coupées par des espères de ruelles encombrées de chalands.

Ce jour-là, il y avait foule autour de la boutique du sieur Renault, marchand d'objets de literie.

Pierre Renault, âgé alors de cinquante à cinquante-cinq ans, était né et avait grandi dans le Temple, où on l'avait vu d'abord garçon de boutique chez le marchand de matelas et de couvertures auquel il devait succéder plus tard en épousant sa fille. Il avait élevé laborieusement, lentement, et pour ainsi dire pierre à pierre, l'édifice de sa modeste fortune, et tous les marchands, ses confrères, professaient pour son caractère une telle estime, que lorsqu'il s'élevait entre eux quelque dissentiment, si grave qu'il fût, ils ne voulaient d'autre tribunal que l'arbitrage de Pierre Renault, dont le jugement était presque toujours accepté sans appel.

Cette sympathie s'était étendue ensuite à sa femme, belle et solide matrone à l'œil intelligent, à la mine franche et ouverte, et plus tard à sa fille, que nous trouvons aujourd'hui installée à la boutique, où sa physionomie épanouie et naïve attire autant de clients et décide autant d'affaires que l'expérience du père Renault. Aussi s'était-il présenté bien des partis, par lesquels la jeune fille avait fait enfin un choix, et M. et Mme Renault étaient à la veille de se retirer à la campagne avec leur quatre mille livres de rente, une fortune en ce temps-là.

Parmi les chalands qui se pressaient devant l'étalage de la boutique se trouvait une femme de trente-cinq ans environ, mais qui, grâce à sa mise et à sa tournure, paraissait bien dix ans de plus. Elle était courte, épaisse de taille, vêtue d'une robe d'indienne, déteinte par places, et coiffée d'un mouchoir à carreaux bruns et rouges qui cachait tous ses cheveux. Son regard morne et éteint, ses traits communs et mal dégrossis exprimaient une brutalité farouche et une espèce d'insouciance bestiale de l'effet le plus répulsif.

—Et vous, ma petite mère, lui dit Pierre Renault en l'abordant à son tour, qu'est-ce que je vais vous vendre? Un bon matelas, une couverture bien chaude, un traversin, une paire de draps? Allons, la vue n'en coûte rien; entrez, et vous trouverez votre affaire; on finit toujours par s'arranger avec le père Renault.

La cliente avait écouté ce petit boniment avec une impassibilité à la fois narquoise et stupide.

—C'est pas la peine de vous démancher tant que ça, répondit-elle enfin; je ne viens pas pour acheter.

—Pourquoi donc? demanda le marchand.

—Pour vendre.

—Je n'achète pas, dit Pierre Renault, dont le sourire s'était subitement épanoui.

—Connue, la frime! riposta la grosse femme: histoire d'avoir les choses pour rien; qu'est-ce que vous vendez donc, si vous n'achetez pas?

—Enfin, voyons ce que vous avez.

—Voilà.

Et montrant au marchand une belle couverture de laine qu'elle avait tenue jusque-là cachée sous son tablier:

—Voyons, qu'est-ce que vous me donnerez de ça?

—Pas grand'chose, dit le marchand avec une moue dédaigneuse.

—Enfin?

—Dix francs.

—Vingt francs ou rien de fait.

—J'en donne quinze, c'est pour vous rendre service.

—Va pour quinze, mais pas d'argent; je préfère un échange.

—Je ne demande pas mieux; voyons, faites votre choix.

—Oh! depuis une demi-heure que je suis là j'ai fait l'inventaire de toute votre friperie et je ne vois rien qui me convienne.

—Comment faire, alors? dit le marchand.

Il reprit:

—J'ai bien un autre magasin.

—Eh bien, montrez-le-moi, dit vivement la cliente.

—Il n'est pas ici, c'est rue du Temple, 94, en face, à mon domicile.

—Allons-y.

—Je ne quitte jamais ma boutique dans le jour.

—Jamais? insista la cliente dont la physionomie s'était animée depuis quelques instants.

—Jamais.

—Mais votre fille?

—Pas davantage.

—Alors il y a quelqu'un à votre domicile?

—Il y a ma femme, mais elle n'y est pas en ce moment, par extraordinaire, car jamais elle ne s'absente dans la journée.

—Il y a bien une bonne, quelqu'un pour recevoir l'acheteur quand elle n'est pas là? insinua la cliente.

—Personne, ma femme est seule.

—Ah!

Elle reprit après une pause:

—Je ne peux pas attendre, d'ailleurs le temps menace, l'orage va éclater tout à l'heure, je passerai demain à votre domicile.

—C'est ça, revenez demain, ma femme est très arrangeante, vous vous entendrez avec elle, dit le père Renault en jetant un regard de convoitise sur la magnifique couverture de laine.

Sa cliente s'éloigna en s'enveloppant dans son tartan, car ce jour-là il faisait une température tout à fait exceptionnelle; l'air était glacial, quoiqu'on fût à la fin de mai.