particulière et qui ne souffrait pas de réplique, tel était le caractère général de ses discours. Ses plaidoiries écrites et ses pièces de procédure étaient préparées avec soin et contenaient un exposé précis et méthodique des points les plus saillants qu'il entendait soutenir ou combattre. On ne se rappelle pas l'avoir jamais entendu énoncer un fait qui ne fût strictement prouvé ni recourir à un subterfuge pour gagner la cause la plus importante, licence que, soit dit sans médisance, on se permet quelquefois au barreau. Aussi les juges l'écoutaient-ils avec un sentiment de déférence et de respect, tant ils étaient convaincus de sa probité à toute épreuve ; et l'on pouvait lui appliquer en toute vérité les paroles du Chancelier d'Aguesseau faisant l'éloge d'un avocat de son temps : " sa probité reconnue était une des armes les plus redoutables de son éloquence et son nom seul était un préjugé de la justice des causes qu'il défendait."

Sur ce chapitre, il était d'une telle rigidité, que lui proposer de défendre une cause injuste, c'était le jeter dans des accès de colère. Il disait que son plus grand ennemi était un client malhonnête. Il répétait souvent qu'il n'était pas assez riche pour faire des restitutions, qu'il devait en conséquence choisir ses causes avec soin. Il racontait lui-même le trait suivant. Un américain vint un jour le consulter pour faire saisir un train de bois d'une valeur considérable.