

lorsque vous avez lu la proposition entière, si vous la parcourrez de nouveau en ne lisant que le caractère noir, vous en aurez un résumé clair, suffisant, et qui se grave immédiatement dans la mémoire. Ce qui réunit encore de beaucoup l'ouvrage, à l'apparence quelque peu volumineuse.

L'ouvrage entier n'est qu'un magnifique enchaînement de propositions dont chacune dépend pour sa démonstration ou solution de celles qui précèdent et nullement de celles qui viennent après. Cet arrangement remarquable contribue ainsi beaucoup à faciliter l'étude aux jeunes gens, qui au besoin et avec quelque peu d'intelligence, peuvent étudier sans le secours d'un maître.

M. Baillargé a aussi donné plus d'extension à l'étude de certains sujets d'une haute importance, et qui jusqu'à ce jour avaient été malheureusement trop négligés, tels que, par exemple, les affections des côtés et des angles du triangle sphérique. Citons encore le théorème (591) où se trouve la solution d'un important problème pour la division des terres, les théorèmes (760), (761) et cent autres, tous marqués au coin de la précision et de la clarté.

Mais nous croirions n'avoir rien dit, si nous ne mentionnions pas d'une manière toute spéciale le théorème (1521) par lequel des problèmes autrefois longs et difficiles à résoudre, se trouvent tous résolus par une seule et même règle. Par ce théorème aussi simple que facile on peut, en un instant, trouver le volume de tout prisme ou cylindre droit ou oblique, de toute pyramide régulière ou irrégulière, ou de tout cône droit ou oblique, de tout tronc de pyramide, de la sphère, de tout coin ou autre tronc de prisme triangulaire, etc. etc. enfin de tout solide quelconque.

Comme on le voit, ce théorème est de la plus haute importance, et cette découverte, due au génie de M. Baillargé et qui épargne tant de travail, une si grande masse de chiffres au calculateur, est d'une si grande utilité pratique qu'il suffit seul, à notre sens, pour donner à cet ouvrage un haut mérite, une valeur inappréciable.

L'étude de la trigonométrie et des logarithmes devient aussi avec l'œuvre de M. Baillargé une étude agréable et facile.

Le VII. livre, contenant le toisé des solides et des surfaces est un traité complet sur le mesurage des bois, le manière de déterminer le volume d'une voûte, d'un dôme, le jaugeage d'une tonne, d'une barrique ou de tout autre vaisseau. Il est de plus rempli d'une foule d'exemples qui en mêlant la pratique à la théorie, facilitent grandement l'étude d'une branche si utile à tout le monde.

Nous ne craignons nullement d'avouer qu'aucun des ouvrages de géométrie qui nous arrivent d'Europe ne peut rivaliser avec cette œuvre. Depuis longtemps on sentait le besoin d'une semblable publication; mais la difficulté était de trouver un homme qui voulût se charger d'un semblable travail. Heureusement M. Baillargé s'est senti de force à tenter l'entreprise et il l'a exécutée avec tant de bonheur, qui bientôt nous en sommes persuadés, son livre sera entre les mains de tous les architectes, arpenteurs, et ingénieurs, de tous les hommes qui s'occupent de science, et surtout dans toutes les maisons d'éducation.

A propos de maisons d'éducation nous aimons à rappeler que M. Baillargé a étudié au séminaire de Québec et contribué à jeter un nouveau lustre sur cette brillante institution qui doit voir avec bonheur ses nombreux élèves se distinguer dans toutes les branches.

Nous croyons savoir que si M. Baillargé rencontre l'encouragement nécessaire et que méritent d'ailleurs ses hautes capacités et son ardent amour du travail, il publiera bientôt un traité d'architecture et d'arpentage. Homme d'étude et de science, M. Baillargé consacre tout le temps que lui laissent ses nombreuses occupations comme surintendant des travaux pour la cité de Québec, à des œuvres qui peuvent être utiles à ses compatriotes; et ce but atteint, il est satisfait.

N'oublions pas avant de terminer de dire un mot de l'éditeur, M. Darveau. L'établissement a depuis longtemps sa réputation établie à Québec comme établissement d'imprimerie de premier ordre, et cette nouvelle publication vient de nouveau confirmer le public dans la bonne opinion qu'il en avait déjà. Mais dans cet ouvrage il y a encore une amélioration digne de remarque, c'est que les six cents et quelques vignettes remarquables qui l'ornent ont toutes été faites dans l'établissement de M. Darveau. Cette amélioration fait grand honneur à l'esprit d'entreprise de ce monsieur et lui assure un succès dû à ses efforts et à ses sacrifices.

L'ouvrage est à vendre chez M. Darveau, No. 8, côte de la Montagne. Prix 2, 50.

LE COMMIS DE NOUVEAUTÉS

LA JOURNÉE DU COMMIS.

Journée longue et dure qui commence à huit heures et demie du matin et se termine à dix heures du soir, souvent à onze.

Ce long travail a bien des inconvénients et pas un seul avantage; si tous les magasins prenaient le parti d'imiter les Anglais, tout le monde y gagnerait; on ouvrirait à neuf heures, on fermerait à cinq.

Si il arrive en retard au magasin, le commis trouve à la porte de sa maison, le farouche majordome qui le poigne sur son calepin, pour une amende de 25 centimes.

L'amende est au commis ce que la salle de police est au soldat le majordome; embusqué derrière une colonne est aux aguets; il ne manque jamais personne.

Ce fonctionnaire redoutable amasse contre lui des rancunes si vives que la place est très-rétribuée; mais elle est très-peu courue.

Passé debout, (c'est-à-dire venu à l'heure), ou couché (c'est-à-dire couché sur le carnet), le commis gagne son rayon; là, il commence à tendre ses filets.

Cette besogne consiste à étaler sur les comptoirs les pièces qui ont de l'œil et qui doivent attirer l'attention, forcer le regard des clients passant d'un rayon à la caisse; une dame sortant d'acheter de la soierie aperçoit ainsi de la popeline qui miroite bien; elle s'arrête, comme l'allolette au-dessus du miroir; elle marchande, elle se laisse entraîner.

Pour le commis, elle est tombée dans le filet; l'expression ne manque pas de pittoresque.

Souvent l'étoffe étalée n'est pas celle que l'on vend; mais elle a servi de prétexte à un débailage; c'était l'appât.

Il y a entre les commis des joutes d'adresse.

Le second, on s'en souvient, a le droit de prendre la vente; mais s'il la manque, un de ses employés peut tenter de réussir là où son supérieur a échoué. S'il triomphe, l'avenir est à lui.

L'avancement, dans la nouveauté, se donne plutôt aux actions d'éclat qu'à l'ancienneté.

Les actions d'éclat consistent à faire la reprise d'une cliente manquée par le second; à vendre un cachemire à la dame qui demandait un foulard; à placer un roseignol sur le dos d'une vieille Anglaise.

L'émulation est vive entre les employés; un second pardonne difficilement à un de ses commis d'avoir fait moins que lui; le Français est un être doué d'une trop forte dose d'amour-propre pour ne pas se piquer au vif en pareil cas.

A ce sujet, voici un fruit recueilli par nous dans un des nouveaux magasins qui viennent de se fonder.

Un second avait sous ses ordres un garçon très-intelligent qui, depuis trois mois, réussissait tous les marchés qu'il manquait; le vaincu rageait, le vainqueur triomphait... sans modestie.

De la vie haine corsée.

Sur ces entre faites, le second hérita inopinément; si bien que lui, qui ne comptait s'établir que longtemps plus tard, se trouva soudain à la tête d'un fort capital. Il monta une maison et vint écrémer les employés de son ancien magasin; à la grande surprise de tous, il offrit son rayon le plus important à son ennemi avec amitié dans ses affaires et des avantages magnifiques.

C'était peut-être d'un cœur peu vindicatif; mais, à coup sûr, c'était d'un habile homme.

Les commis sont souvent harcelés par les clientes; ils subissent une des plaies de l'Egypte, les sauterelles. On appelle ainsi les femmes qui font plier et déplier vingt ballots sans acheter; il en est qui sont couturières du fait on les connaît partout.

Quand leur signalement est bien donné et que leur manie est constatée, on obtient d'ordinaire la permission de les exécuter.

Il y a vingt façons d'exécuter une sauterelle. Sans être grossier, on peut être impoli.

Parfois tous les employés entourent la raleuse et l'acablent d'offres de vente débitées sur tous les tons, mais surtout en fausset, ce qui est d'un effet très-drôle.

Souvent l'employé fait semblant d'être sourd; d'autres fois il fait mine de parler et ouvre la bouche sans rien dire, ou il débite ses phrases avec une volubilité de charlatan en foire.

Après deux leçons pareilles, la sauterelle renonce à sa manie, bon gré malgré.

La plus célèbre de ces sauterelles fut (nous disons fut avec intention) la femme d'un riche banquier; on n'osait l'exécuter, les patrons hésitaient.

— Confiez-la-moi, dit un jour un acheteur. Je m'engage à lui vendre tout ce que je voudrai.

On accepta.

— Madame, dit l'acheteur — à la première occasion, — nous sommes au milieu de notre inventaire et par conséquent fort pressés, que ferez-vous?

La sauterelle, étonnée de ces façons d'agir, lève la tête et regarde l'acheteur qui ne bronche pas.

— N'est-ce pas un châle que demande madame? continue celui-ci. En voilà cinq; cessent les

plus beaux; mais celui-ci est plus riche. Madame le prend-elle?

La sauterelle hésite.

— Madame n'en veut pas? reprend l'acheteur. Très-bien.

Et il replie les cachemires, puis se croise les bras tranquillement, froidement en demandant:

— Madame veut-elle autre chose?

— Je voudrais un châle, monsieur, dit la sauterelle d'un ton sec; mais je tiendrais à le choisir. Montrez-m'en d'autres que ceux que j'ai vus.

— Bien des pardons! ce serait inutile, dit le commis; les seuls dignes de madame étaient ceux-là.

— Alors vous me refusez?

— Avec mille excuse, madame!

La sauterelle fronce le sourcil, murmure des mots sans suite, fait emballer le cachemire imposé, paye et s'en va.

— Elle ne reviendra jamais! dit le patron.

— Elle sera ici avant quinze jours! dit l'acheteur. Et si on la brusque, elle achètera!

La prédiction se réalisa; la scène se continue. Mme. X. va faire débailier partout et vient acheter là où elle est brusquée.

Si les employés s'insurgent à bon droit contre les sauterelles, ils sont toujours galants auprès des clientes sérieuses; quand une averse imprévue surprend les promeneuses sur le boulevard, le majordome, sur le pas de la porte, guette les dames en quête d'un abri et les invite à entrer pour attendre la fin de l'ondée. Une chaise est aussitôt offerte, et si, par hasard, la dame désire causer, on prend prétexte d'une pièce de taffetas pour tailler un bout de conversation.

Sitôt que le soleil reparait, la dame salue et part, distribuant à droite et à gauche des gratifications de saurires, tant elle est charmée de ce bon accueil.

Les seules minutes agréables de la journée pour le commis sont les heures du repas.

À dîner ou à déjeuner, on secoue tout fâcheux souvenir, toute idée mercantile; on trinque cordialement; il n'y a plus ni premier, ni second, ni bistrot; tous joyeux convives sont attachés; échangeant les gais propos.

La cuisine, sans être préparée par Carême ou par un de ses adeptes, est succulente; de plus, chacun est libre de commander des plats de suppléments à ses frais.

Le maître d'hôtel, d'après un tarif fixe et modéré est tenu de confectionner les friandises qui enjolivent l'ordinaire selon la fantaisie de l'employé.

Il est aussi fourni de vins d'extra, de bière, de liqueurs.

Nous assistons à une transformation radicale de notre commerce. Jadis on avait pour devise:

Acheter bon marché et vendre le plus cher possible. Aujourd'hui on achète bon marché, mais pour vendre le moins cher possible et vendre beaucoup.

Pour se conformer à cette loi nouvelle, les commis doivent changer tout leur répertoire; on ne fait plus l'article comme autrefois; le prix fixe triomphe.

Restera encore la question de qualité, sur laquelle beaucoup trompe encore; mais il y aura toujours des maisons de camelotte, destinées aux idiots qui veulent beaucoup pour peu.

Tant pis pour les imbéciles qui croient aux charlatans, aux rabais et aux liquidations. Mais les réclames effrontées de certaines maisons ne sauraient jeter la défaveur sur toute une profession; dans la Nouveauté comme ailleurs, l'exception confirme la règle.

Il y a plus d'honnêtes gens que de filous dans ce commerce: c'est au client à frapper aux bons endroits.

LOUIS NOIR.

UN AUVERGNAT FACÉTIEUX

Un gros Auvergnat s'avance pesamment, salue à sa manière, puis expose à peu près ainsi ce qui fait l'objet de sa plainte:

— Pardon, excuse, mon magistrat, ne vous dérangez pour ce qui me regarde; mais c'est que voyez-vous, grands ou petits, chacun tient à ce qu'il a; voilà pourquoi nous contraires toujours quand un malin vous le vole, et c'est ce qui fait que je viens vous demander justice contre celui-là qui m'a volé mon pain!

M. LE PRÉSIDENT. — Comment! le prévenu vous a volé votre pain!

L'Auvergnat. — Oui, mon magistrat, une paire d'essieux toute neuve.

M. LE PRÉSIDENT, l'interrompant. — Les essieux de votre pain! (On rit.)

L'Auvergnat, sans se déconcerter. — Avec un moulin, qui tournait tout seul. (Hilarité.)