

jeune commis, qui développait avec tant de chaleur ses plans d'avenir.

— Soit, lui dit-il, je consens à vous louer l'ensemble des boutiques que je songeais à démolir... ce sera cent mille francs...

Cent mille francs! Où les trouver? Chauchard se mit derechef en quête d'un commanditaire: deux jours après, il décidait M. Faret, propriétaire de la *Belle-Française*, à risquer la somme requise. Le lentemain on signait. L'année suivante—nous sommes en 1855—les deux amis ouvraient rue du Coq un magasin de nouveautés à l'enseigne du Louvre. On était en pleine Exposition universelle; Paris inaugurerait les grandes transformations du baron Haussman. L'heure était propice aux initiatives hardies et pourtant, en dépit de leur énergie, de leurs aptitudes, les premières années de l'exploitation commerciale de l'association Chauchard-Hériot furent assez pénibles et parfois décevantes. Pour réaliser ces vastes projets, il fallait, un fonds social: or, les cent mille francs de M. Faret avaient été absorbés avant même que le Louvre n'eût ouvert ses portes. M. Chauchard, résolu à lutter coûte que coûte, réussit à décider le conseil de l'Immobilière à former avec lui une société au capital de onze cent mille francs, divisés en parts de 5,000 francs chacune. L'affaire lancée dès lors sur de nouvelles bases ne tarda pas à prospérer. L'ère des gros bénéfices commençait dès 1866 avec 13 millions d'affaires; ils atteignaient, en 1869, 25 millions; malgré la guerre, les bénéfices sont encore de 5 millions en 1871; ils montaient à 40 millions en 1875 et dépassaient à l'époque où M. Chauchard prenait sa retraite, le chiffre de 100 millions, qu'il s'était fixé en fondant le Louvre.

Le secret de cette merveilleuse et rapide prospérité était due à ce génie du négoce que les deux directeurs possédaient au plus haut degré. Dès le début de leur entreprise, ils avaient compris qu'il fallait rompre avec les anciens systèmes: ils s'ingénierent à appliquer les procédés nouveaux tels que ceux qui consistent à vendre des marchandises en chiffres connus, à intéresser les employés dans les bénéfices, à diminuer le prix de la fabrication des tissus, à développer sur une vaste échelle les services d'exportation avec l'étranger. Il s'inspirèrent de ce principe qu'il était plus avantageux de vendre beaucoup que de gagner beaucoup et qu'il était préférable de renoncer au bénéfice immédiat pour assurer davantage le bénéfice futur.

Quelle fut dans la direction du Louvre l'exacte part de collaboration de M. Crauchard? Je l'ignore; je crois que les deux associés se complétaient l'un l'autre. Hériot était sans doute la cheville ouvrière de l'entreprise et s'intéressait à la gestion financière. M. Chauchard, qui s'entendait admirablement à "présenter" la marchandise, s'occupait plus volontiers du côté "extérieur" et du personnel. Il fut l'un des premiers à se soucier du bien-être de l'employé et à assurer son avenir: il créa au Louvre une véritable institution philanthropique, qui est l'honneur de cette maison. C'est lui, si je ne me trompe, qui dans la pensée d'encourager l'épargne a fait constituer une caisse de comptes courants où chaque employé peut déposer le fruit de son travail jusqu'à concurrence de cinq mille francs et en tirer un intérêt de 4%.