



LES
MAGASINS DE PARIS.



Un observateur très-profond et très-spirituel terminait dernièrement par ces mots la physiologie du *Boutiquier* :

« Le boutiquier ne dit plus : *Ma boutique* ; il dit : *Mon magasin*. — Il ne parle plus de *ses pratiques* , mais bien de *sa clientèle*. — Il n'a plus

de garçons pour servir, ce sont des commis. — Il ne vend pas de telle ou telle marchandise; il tient tels et tels articles. — Il ne s'intitule plus marchand mercier, c'est aujourd'hui un commerçant en merceries; épicier, il se dit négociant. — Autrefois il comptait sa recette, maintenant il fait sa caisse. — Ce n'est plus un mémoire qu'il donne à ses pratiques, c'est une facture. — Il disait au temps passé: *J'écris ma vente du jour*; il dit aujourd'hui: *Je tiens mes écritures*. — Encore quelques jours, le premier garçon s'appellera *sous-chef*, et le comptoir *bureau*. »

On croirait pouvoir conclure de tout ceci qu'il n'y a plus de boutiquiers; car *boutiquier* vient évidemment de *boutique*: le Dictionnaire de l'Académie, comme le remarque lui-même l'auteur de la physiologie du boutiquier, le Dictionnaire de l'Académie définit le boutiquier *homme tenant boutique*, comme l'épicier *homme qui vend des épices*. Les choses étant ainsi, je trouve logique, si nous supprimons la *boutique*, que nous supprimions le *boutiquier*. Le dérivé tient essentiellement à la racine; et si la *boutique* une fois déstituée, nous la remplaçons par le *magasin*, il faut que le boutiquier devienne pour nous un être de raison, dont l'appellation gothique ira grossir le nombre des synonymes injurieux; il faut consentir à dire *boutiquier* de

la même manière que nous disons *épicier*. Or, chacun sait aujourd'hui que le mot *épicier* ne signifie plus tout bonnement *homme qui vend des épices*.

Mais que les bons citoyens se rassurent. Le substantif *boutiquier* n'est point encore à l'état d'adjectif. La vieille *boutique* de nos ancêtres n'est pas descendue tout entière au niveau du *magasin*. Les faubourgs et la cité de Paris nomment encore avec orgueil bon nombre de boutiquiers qui disent et diront toujours *ma boutique*. J'en connais, j'en citerais au besoin plus d'un, parmi ces nobles patriarches de comptoir, qui, fidèles aux traditions antiques, ont conservé la devanture crottée, le vitrage en bois à hauteur d'appui, le quinquet à l'huile, voire la chandelle sous verre, que l'on mouche avec des ciseaux; vieillards respectables ayant une queue et de la poudre, des bas bleus sous le pantalon, et des souliers à boucles; qui font leur piquet tous les soirs, ferment à dix heures, et n'ouvrent pas le dimanche. Le mot est bien clair et bien franc chez eux. Si vous les rencontrez en veste ou en casquette, ils vous diront: — C'est ma *veste de boutique*, c'est ma *casquette de boutique*. — Ils ont une nièce de leur femme qui est *fille de boutique*. Il y a écrit sur leur bail, qu'ils sont locataires d'une *boutique et dépendances*. S'ils s'ab-

sentent du corps-de-garde un jour de corvée, c'est pour faire un tour à leur *boutique*. Et n'allez pas, en croyant les flatter, parler de leur *magasin*, ils se fâcheront. La façade en cuivre les fait sourire de pitié; ils ont horreur du marbre, et traitent de poison l'éclairage par le gaz. A chaque magasin qu'ils voient ouvrir, ils disent : — Celui-là ne tiendra pas. — Enfin la semaine dernière, dans la rue Mouffetard, il en est mort un qui depuis cinquante-six ans n'avait jamais, excepté le dimanche, passé deux heures hors de sa boutique. Il laisse quarante mille francs de rente et une fille qu'il n'a pas pu marier. Le bonhomme voulait un gendre qui fût dans *sa partie*, mais tous ceux qui se présentèrent avaient des magasins! Vainement le vieux marchand fit chercher parmi les boutiquiers, il n'en existait plus d'assez jeune pour sa fille.

Car, il faut bien l'avouer, le type s'efface, le genre se perd. Chaque jour marque une nouvelle invasion du *magasin*. La contagion des bronzes et des glaces gagne jusqu'à la province. Partout la boutique descend et s'abîme en terre : bientôt elle aura disparu. Beaucoup la croient déjà morte, comme vous voyez. A l'écart, ignorée, enfouie, elle s'éteint en silence comme tout ce qui a son âge. Le siècle, dans son ingratitude, en fait ce qu'il ferait d'une vieille gloire, d'un

vieux principe, d'une vieille foi, d'une vieille littérature; il la méprise. Quand elle sera tout-à-fait morte, le magasin qu'elle enfanta, et qui la renie, viendra pompeusement la conduire au cimetière, et dira sur son tombeau : — Elle fut bonne, elle fut simple, elle fut probe : c'était une honnête créature ! Seulement vers la fin, elle était devenue grondeuse, perruque et rococo.

Si nous devons en croire des renseignements respectables, ce fut un marchand de nouveautés qui osa le premier appliquer le mot *magasin* à la chose *boutique*. Magasin, mot arabe (*maghazin*) qui signifie *trésor*, s'entendait jadis d'un vaste local où les marchandises étaient déposées en attendant la vente. Cette expression, usée aujourd'hui, avait alors quelque chose de sonore et de grandiose qui flattait l'amour-propre et excitait l'envie. Avoir un magasin, exploiter des magasins, c'était faire le grand commerce. La possession du magasin élevait le simple marchand au rang de négociant. Le marchand de nouveautés, homme de luxe, homme fashionable, ayant étudié au collège, journellement entouré de riches étoffes qu'il vendait à de belles dames, se trouva bientôt gêné de n'être que l'égal d'un mercier, d'un bonnetier, et d'avoir pour supérieur l'épicier en demi-gros son voisin. Jusqu'alors, fidèle à ce vieux principe du bou-

tiquier, qu'il ne faut jamais faire de provisions, et que la spéculation ne peut pas être le fait d'un débitant, le marchand de nouveautés s'était modestement résigné à considérer le marchand en gros du quartier des Bourdonnais ou de la place des Victoires comme la source la plus directe qui pût alimenter ses rayons, ou ses *placets*, pour me servir d'une expression plus anciennement consacrée. Cette manière d'opérer était fort sage : le marchand de nouveautés finit par la trouver ignoble. Il achetait au jour le jour, il n'acheta plus qu'une fois par semaine. Afin de loger ses acquisitions hebdomadaires, il déménagea les meubles de l'arrière-boutique et les porta à l'entresol : c'était un commencement de magasin. Puis l'idée lui vint de renoncer au marchand en gros. A quoi bon, en effet, conserver un intermédiaire inutile ? Ne pouvait-il point s'adresser en personne au fabricant ? L'une des principales conditions qui font le négociant, c'est de tirer de première main les marchandises qu'il veut livrer à la consommation. Le marchand de nouveautés prit donc un cabriolet et se mit à courir les dépôts de fabriques. Il trouva des *parties* de marchandises *avantageuses* ; il les marqua de sa griffe et les fit porter à son *magasin*. Les meubles quittèrent l'entre sol et montèrent plus haut. Entre les deux fenêtres de l'entresol il

posa une enseigne ; au-dessus il écrivit : *Grands magasins de nouveautés*. Et tout fut dit. Il était négociant : le boutiquier avait vécu !

Cela fit événement parmi la boutique de Paris. Chacun prit parti pour ou contre l'audacieux novateur. Les vieillards indignés lancèrent l'anathème sur sa race ; ils lui prédirent honte, ruine et banqueroute. Les jeunes gens se mirent à faire comme lui. Alors ce fut par toute la ville une curieuse lutte de façades, d'étalages et d'enseignes. L'amour-propre marchand fit des prodiges. On vit des maisons tout entières se pavaiser du haut en bas, comme les vaisseaux un jour de fête. On vit l'inscription *grands magasins à prix fixe* courir et se répéter sur la même façade, depuis le rez-de-chaussée jusqu'aux cheminées. Le numéro de la maison fut écrit en chiffres de trois pieds, à droite, à gauche, en haut, en bas, devant, derrière, partout. On perdit deux cents, trois cents aunes d'étoffe en guirlandes d'étalage ; on n'eut point d'enseignes, on eut des tableaux, des tableaux à l'huile, peints sur toile, que l'on payait jusqu'à mille écus : luxe inouï, incroyable, qui pendant dix ans donna un aspect fantastique aux rues Saint-Honoré, Saint-Denis, Neuve-des-Petits-Champs, et commença la pompe merveilleuse des boulevards de Paris. Et tout cela marchait avec la

mode ; tout cela variait comme le caprice des femmes, comme la forme d'un chapeau, comme la coupe d'un habit. C'était une étude, c'était un travail prodigieux. Il y eut des magasins qui changeaient de couleur, qui changeaient d'enseigne, qui changeaient de rue, parce que la rue, l'enseigne ou la couleur avaient cessé d'être à la mode. Et cela se conçoit. Lorsqu'un marchand voyait ses recettes diminuer et le public inconstant porter la vogue ailleurs, placé dans l'alternative de liquider ou de faire faillite, il avait recours aux grands moyens. Pendant huit jours, les quais, les boulevards et les places étaient inondés de bulletins nommés *prospectus* en langage de magasin ; ces *prospectus* disaient que le grand établissement du *Zodiaque*, ou du *Solitaire*, ou des *Vépres Siciliennes*, ou du *Vampire* (tous noms de mode, comme vous voyez), devant être incessamment fermé, les marchandises contenues dans ces *immenses magasins* seraient vendues au rabais *par cessation de commerce*, à trente pour cent au-dessous du prix de fabrique. Le public y courait, tout joyeux de pouvoir se partager à si bon marché les dépouilles du commerçant fatigué ou ruiné. Grâce à cet empressement, quelquefois tumultueux au point de nécessiter la présence des gendarmes, le marchand jetait par brassées

aux acheteurs qui se battaient à sa porte, tout ce que depuis le commencement il avait amassé de vieilles marchandises inférieures, passées, hors de cours, tout ce qu'ils appellent *fonds de boutique* enfin. Quand c'était fini, il fermait sa maison, il la faisait peindre et dorer à neuf, il la garnissait de marchandises fraîches ; il changeait son enseigne : aux emblèmes surannés du *Solitaire*, des *Vépres Siciliennes*, ou du *Vampire*, il substituait un opéra, une tragédie, un drame tout modernes, tout *palpitans d'actualité*. Et puis de nouveaux *prospectus* se mettaient à circuler, annonçant au public que l'ouverture des grands magasins de la *Dame-Blanche*, du *Doge de Venise* ou de *Malvina* était irrévocablement fixée à tel jour. Le magasin avait changé de peau comme le serpent. Il recommençait, s'en rapportant pour l'avenir à Dieu ou au tribunal de commerce.

Je crois vraiment que l'annonce commerciale, telle qu'elle existe aujourd'hui, est une création du marchand de nouveautés. Je défie que dans tout le luxueux charlatanisme des publications à deux sous, des journaux à quatre francs et des histoires de France en bronze, on trouve un moyen, un ressort, une malice qui n'ait couru le *prospectus* des magasins de nouveautés. Quel plus noble appel à la confiance que cette désignation uniforme, *prix fixe* ? Quel signe plus carac-

téristique de la probité mercantile que la marque *en chiffres connus*? Quelle séduction plus puissante que l'annonce de marchandises impossibles, à des taux tels que la pauvreté infime ou l'avarice sordide n'en ont jamais rêvés? Cherchez un *specimen* de journal, une profession de foi d'entrepreneurs, un procédé à souscriptions quelconque où le fallacieux de la rédaction, où la flatterie des formes, où le perfide arrangement des chiffres soient plus puissamment répandus que dans le premier venu de ces mille petits papiers blancs, bleus, verts, jaunes ou rouges, qui vous sont jetés incessamment à tous les coins de rue. Je prends au hasard et je cite :

OUVERTURE DES GRANDS MAGASINS DU, etc.

« Le nouveau propriétaire de cet établissement, jaloux de mériter votre confiance et de surpasser même les mérites de son prédécesseur, n'aura jamais recours aux indignes moyens que le charlatanisme ne rougit pas de faire entrer jusque dans les matières les plus respectables. Il a donc l'honneur de prévenir les dames qu'il aura à leur offrir un choix considérable d'étoffes du meilleur goût, à des prix très-avantageux, ayant traité des dépôts des principales villes de France.

« Elles rencontreront les plus belles qualités

des véritables satins d'Arabie, reps d'Alger tout soie, et la mousseline imprimée des Indes; châles cachemires, satins et foulards, mousselines thibet pour robes; mérinos véritable barbe de pacha, chalys, Sumatra, Pondichéry unis et brochés, toiles pour chemises: le tout au-dessous du cours.

Suit une longue nomenclature d'indiennes bon teint à 18 sous, de mousselines blanches à 6 et 8 sous, de calicots sans apprêt, à 10 et 12 sous l'aune; de châles brochés à 6 francs, de mousselines laine et soie à 35 sous, de mouchoirs à 2 sous, de cravates à 5 sous, d'écharpes à 15 sous, etc. J'en tenais un dernièrement qui m'a paru le plus admirable de tous. Dans la rue Galande, on habillait une femme des pieds à la tête, robe, chemise, jupon, fichu, bonnet et bas: pour QUATRE FRANCS DIX CENTIMES!

Où est l'éloge de journal à trente sous la ligne capable de faire pour cet homme plus que son extravagante annonce? Il y a là dedans une admirable connaissance du monde. Le public sait très-bien que l'on ne fabrique pas de mousselines à 6 sous, ni de calicots à 10 sous; vingt fois il a été mystifié par les mouchoirs à 2 sous et les cravates à 5 sous; il n'est jamais arrivé assez tôt pour jouir des châles brochés à 6 francs et des écharpes à 15 sous: n'importe! Il ira encore

où on l'appelle ; il ira toujours ; dans son incorrigible niaiserie, il se figurera éternellement que le dernier qui lui parle dit vrai. Que voulait le *prospectus*? Faire venir, pas davantage. Il a réussi. On vient. On s'est dit :—Allons voir ; nous ne serons pas obligés d'acheter. — Vous ne serez pas obligés d'acheter, malheureux ! De quelle nature êtes-vous donc pour vous croire à l'épreuve d'un *propriétaire d'établissement* ou même du moins adroit de ses commis ?

Sachez donc que le mot *impossible* n'a point de sens dans la langue de ces hommes. Si tranquillement posé que vous soyez devant leur étalage, si économe de paroles, de gestes, de regards que vous vous teniez, si décidé qu'ils vous voient à jouer le rôle d'une charrette ou d'un cheval arrêtés à leur porte, il y a dans leurs magasins, pendu au mur, plié dans un carton, enfoui sous un comptoir, je ne sais où ni quoi, il y a quelque chose enfin qui est pour vous, que vous marchanderez, que l'on vous vendra, que vous paierez et emporterez, s'il vous plaît ! Voyez-vous sur le seuil ce petit garçon de quinze ans qui de temps en temps se cache derrière les piles d'étoffes pour mordre dans une pomme ? C'est un *pensionnaire*, frêle et blanc rejeton que la boutique de province a placé là pour apprendre le grand art de vendre et d'acheter, la

seule science utile et vraie, le seul enseignement qui ne tue point ses élèves. Le *pensionnaire* vous a vu ; il a ri en vous montrant au *jeune homme au pair*, ce grand qui attache des étiquettes. Vous êtes pris, allez ! Si le mangeur de pommes vous rate, s'il vous laisse passer tout droit, comme un brave enfant joyeux et insouciant qu'il est, le *jeune homme au pair* vous tient en joue ; il faudra tomber. C'est que vous ignorez comme un *jeune homme au pair* est un être dangereux. Le *pensionnaire* ne tient pas à vous, lui. Que vous entriez ou non, qu'est-ce que cela lui fait ? Ses parens paient huit cents francs au maître de la maison pour l'instruire, le nourrir et le coucher : voilà son affaire. Il dort et mange le plus qu'il peut, il apprend le moins possible, et n'y met pas un brin d'amour-propre. Mais le *jeune homme au pair* ! Diable ! Celui-là est un aspirant-commis, celui-là est un grand et fort garçon de vingt ans qui a des besoins et des passions, qui rêve un grade, qui vise aux appointemens. Et puis le maître a trouvé hier qu'il avait mangé énormément à diner ; cela voulait dire qu'au compte du maître, le *jeune homme au pair* rapporte moins qu'il ne coûte : et il coûte la nourriture et le logement. Depuis hier sa dignité d'homme est révoltée, depuis hier il guette un chaland, une pratique, un *article* : il faut

absolument qu'il gagne ses éperons, qu'il devienne une utilité, puis une nécessité, puis une puissance; il faut enfin que l'insultante observation d'hier à dîner ne se renouvelle plus. Or, c'est vous que tout cela regarde; c'est vous qui serez l'échelle, qui serez le piédestal de ce jeune homme. Tenez! le voilà qui vient à vous; il vous appréhende, il vous saisit. Défendez-vous, si c'est possible.

A qui la faute, aussi? Vous aviez bien besoin, dites-moi, d'aller demander le prix de cette toile de Perse à ramages!—Entrez, monsieur! Donnez-vous la peine d'entrer, a-t-il aussitôt répondu; nous avons beaucoup plus *avantageux* dans l'intérieur. — Vous entrez. Le *jeune homme au pair* vous offre une chaise qu'il reprend pour l'écraser de marchandises; il vous plaint de sortir par un si mauvais temps, quand le soleil inonde l'atmosphère; en sautant le comptoir, il vous met son pied sur la main; il ne sait ce qu'il dit, ni ce qu'il fait; il est fou de joie! Vous avez marchandé de la toile de Perse, donc c'est une robe de chambre que vous voulez; alors, voici qu'il vous fait écrouler des avalanches d'indiennes à mettre l'univers en déshabillé, et procédant à ce qu'ils nomment la *platine* du métier: — Voici un dessin que vous ne trouverez que chez nous, monsieur; la maison l'a acheté dix

mille francs; cet autre lui coûte vingt mille francs, *perroquet riche*: M*** (il cite un nom illustre) l'avait contrefait, le tribunal de commerce l'a condamné à cent mille francs de dommages-intérêts. Ceci se lave comme un linge; ceci est à l'épreuve des acides; ceci a été introduit en fraude; ceci est ce qu'il y a de mieux porté; le prince de Talleyrand en a fait prendre pour six robes de chambre; ceci avait été commandé pour la *Révolte au Sérail*, mais M. Véron n'a pas voulu y mettre le prix; voici encore quelque chose de *tout-à-fait avantageux*: je vous engage à prendre ceci, etc., etc.—Étourdi, ébloui, épouvanté de ce que vous voyez et entendez, vous restez là planté devant cette montagne de toiles, sans faire un choix, sans dire un prix, trouvant tout cela horrible, maudissant votre indiscretion de la porte, et vous creusant la tête pour trouver un honnête prétexte de sortir. Quelqu'un est derrière vous, les mains dans ses poches, qui vous a continuellement épié, qui n'a perdu ni un de vos gestes, ni une de vos grimaces; il vous a vu indécis, mécontent, fatigué; il dit à l'oreille d'un autre: — *L'article coule!* — Aussitôt cet autre s'élance: le *jeune homme au pair* est poussé, chassé, jeté hors du comptoir; et, tout ébahi, vous voyez se dresser à sa place un monsieur à favoris, en cravate blanche,

boutonné du haut en bas, l'œil vif, l'air riant : c'est le *premier commis aux toiles peintes* ! Il vient relever l'article que le maladroit surnuméraire laissait couler. Il vous regarde en se mordant les lèvres, se passe la main sur le front, et, culbutant avec dédain le monceau d'indiennes que l'inexpérience de l'aspirant venait d'accumuler, il dit d'une voix forte et brève, comme doit l'avoir tout commis à quatre mille francs : — *Réserve ! Indienne fond puce, oiseau de paradis !* — Vous êtes vaincu !

Vous avez l'étoffe, il vous faut maintenant la doublure : c'est du satin blanc. Vous montez au premier. On appelle le *soyeux*. Le *soyeux* vient. C'est un fashionable, en gilet de soie noire broché, cravate anglaise à carreaux, redingote noire enrichie de velours, tout soie des pieds à la tête ; un lorgnon et une chaîne mexicaine : ce qu'il y a de mieux enfin. Quelqu'un vous suit toujours, les mains dans ses poches. Quand vous avez fini avec le *soyeux*, votre suivant vous fait remarquer que vous aurez là une merveilleuse robe de chambre ; puis il vous parle linge, et vous qui avez déjà compris la nécessité d'un sacrifice complet, vous vous laissez pousser au *blanc de fil*, au *blanc de coton*. Le *blanc de fil* est un homme à gros ventre, à breloques, à gilet jaune, un homme qui fume et boit de la bière,

un Flamand pur sang, qui traîne ses mots et vous dit avec une grande tranquillité que la toile de Courtray, blanc de Senlis, pour chemises, revient à infiniment meilleur marché que le calicot. Peu convaincu ou croyant vous sauver par un faux fuyant, vous passez au *blanc de coton*, doux et frais jeune homme de Picardie, ayant une peau de percale et des mains à rendre une dévote jalouse ; les ongles en amande et des bagues, cela fait bien sur la mousseline. Il vous vend une pièce de *madapolam*, véritable percale de l'Inde faite à Saint-Quentin. Quelqu'un continue à vous suivre, vous descendez devant lui, devant lui vous traversez un autre magasin, vous montez un petit escalier, vous voilà dans l'entresol, domaine du *drapier*. Un Bas-Normand, court, trapu, aux épaules immenses, aux mains tannées, vous reçoit en manches de chemise, et tout en commençant à votre égard la tâche connue sous le nom de *enfoncer le margoulin*, place et déplace les massives pièces de son ressort avec l'aisance qu'il mettrait à battre des cartes. Vous êtes arrivé là, furieux. Vous avez sur le cœur la doublure de satin blanc et la pièce de *madapolam*. Vous regardez le *drapier* de travers, vous êtes fort en face de celui-là ; vous vous vantez de connaître le drap aussi bien que lui. Mais voilà qu'il bouleverse toutes vos idées. Il vous apprend que le