

Obsession des portes. Portes des usines! Portes des ateliers! Portes des magasins, des immeubles, des logements! Portes des bars, des cafés, des restaurants! Portes des églises, des sacristies, des presbytères! Portes des bureaux, des ministères, des administrations! Combien en ai-je franchi en vingt-six mois, talonné par la recherche de ma pitance? Combien? Combien en ai-je ouvert et fermé, poussé et repoussé, de ces portes, de ces portails, de ces tambours, de ces grilles, de ces battants, de ces portillons, de ces barrières? Où cela m'a-t-il conduit, ces milliers, ces dizaines de milliers de portes passées et repassées? Nulle part.

Ça arrive d'être un jour perdu dans la grande ville, perdu dans Paris. Il faut parfois bien peu de choses pour sombrer; une erreur d'estimation, une fausse manœuvre, et on coule. Il aurait peut-être suffi de prononcer une parole qui parût imprononçable, de faire un geste qui parût infaisable, d'oublier quelqu'un qui parût inoubliable pour arrêter

la lente, puissante et inexorable mécanique qui vous a happé et vous entraîne. Mais la parole n'a pas été dite ou elle a été dite trop tard ; le geste n'a pas été fait ou il a été mal fait ; l'oubli n'est pas venu et dès lors tout s'enchaîne merveilleusement bien, irrémédiablement bien. Un jour on se retrouve dans Paris seul, sans argent, sans toit, sans travail, plus démuné que le plus démuné, plus pauvre que le plus pauvre, plus seul que le plus seul. Il ne reste qu'à pousser les portes, à fouiner et fureter à la recherche d'argent et de travail.

Mais écoute, frère malheureux, qui te trouves sur le pavé à Paris, ne désespère pas. La capitale est une jungle grouillante d'objets à vendre, fourmillante de « porte à porte ». Pour peu que tu sois tenace, bon marcheur, escaladeur intrépide, bavard et disert, tu ne mourras pas de faim. Fie-toi à moi. Je connais la question. J'ai eu recours pendant vingt-six mois à toutes les représentations et ventes imaginables. Écoute...

Pour moi, tout a commencé par les savonnettes. Ma planche de salut fut une annonce demandant des « Messieurs pour vente facile. Gains immédiats ». Le lendemain, je travaillais. Il s'agissait de vendre en porte à porte des savonnettes fabriquées par des aveugles. Je fus affecté à une équipe qui ratissait l'avenue Jean-Jaurès, immeuble par immeuble, logement par logement. Par voie d'affi-

chage et distribution de prospectus, nous annoncions le « passage du délégué ». Ce fut dans cette avenue que j'appris les rudiments de diplomatie à déployer vis-à-vis des concierges pour conquérir de haute lutte le droit de monter dans « les étages ». Il fallait surprendre nos clients au gîte, à l'heure où les fauves se repaissent, et placer nos boîtes de savonnettes en brandissant l'étendard de la « bonne œuvre ». La vente était relativement aisée parce que la marque fort connue et, de notoriété publique, c'était une des rares affaires du genre ne frisant pas l'escroquerie. Mais le travail était tuant. Se traîner pendant des heures d'immeuble en immeuble, se hisser d'étage en étage au sommet des édifices, porteur de cartons de savonnettes d'une vingtaine de kilos, bonimenter à perdre haleine, tout cela requérait une endurance d'athlète.

Et ces bizarreries des concierges, farouches gardiennes des immeubles investis !

Nous « punaisions » dans les couloirs d'entrée une affiche rappelant l'œuvre intéressée et annonçant le passage proche du vendeur. Or, un jour, ayant pénétré dans une bâtisse croulante, toute de guingois et lépreuse à souhait, la concierge me recommanda de ne pas fixer mon affiche avec des punaises, mais de la coller. J'étais fort étonné mais aussi dans l'impossibilité de satisfaire ces étranges desiderata ; j'avais tout prévu sauf de me bague-

nauder avec un pot de colle. Mais pourquoi cette interdiction des punaises? La réponse vint, simple, précise : « On voit bien que vous ne connaissez pas le propriétaire! I veut pas qu'on fasse des trous dans le mur! » Ce fut une des choses les plus stupéfiantes qu'il m'ait été donné d'ouïr dans la bouche d'une concierge, et Dieu sait si j'en ai entendu! Quoi! Ce mur fendillé, éclaté, pisseux, pustuleux, boursoufflé, noir de crasse, immonde, zébré de tuyaux, farci de compteurs, était intouchable! Quatre pointes de punaises le dépareraient à jamais! Mais la concierge poursuivait, imperturbable : « I veut pas, j'vous dis! Si I voit des punaises, I vous arrachera votre affiche. I veut pas qu'on fasse des trous dans le mur. Les réparations sont trop chères; et, avec les loyers actuels, on n'arrive pas! » Je croyais rêver. Se fût-il agi d'enfoncer des clous de charpentier dans les lambris de chêne d'un château classé, que son gardien, devant mes prétentions, eût été moins outré que ma pipelette.

Après une semaine, éreinté, les épaules démises, ayant « vécu » et me trouvant à la tête de quatre mille francs, j'abandonnai le savon pour me consacrer à un article qui me parut infiniment plus attrayant : la broserie.

C'est un coéquipier qui me donna le tuyau et l'adresse. La technique de vente était différente. Il s'agissait de prendre un chargement de brosse, de le payer cash et d'aller le vendre où l'inspiration vous poussait. Commerçants et particuliers. Pas de secteurs ! Complète liberté de manœuvre. C'était, paraît-il, des articles fabriqués également par des aveugles. Ma nouvelle patronne m'admit avec joie comme courtier et m'assura que je pourrais gagner au moins cinq mille francs par jour en travaillant « bien ». C'était plus que je n'en désirais pour l'instant. Elle bourra la valise dont je m'étais muni d'une incroyable diversité de brosses et d'articles annexes. Balais, lave-ponts, brosses à habits, à cheveux, à dents, à ongles, à vaisselle, brosses à récurer, à cirer, à reluire, le tout en crin, en soie, en nylon, en coco, en poils de toute nature ; des boîtes de cire, de cirage, des pâtes à fourneau complétaient avec bonheur ma collection. Comme il fallait payer cash la marchandise, je me délestai de la totalité de l'argent gagné à la sueur des savonnettes. Je me retrouvais riche de brosses et de balais mais sans un franc ; on me remit une liste de prix, mais j'étais absolument incapable de distinguer dans ce tarif les divers articles, tant les appellations techniques étaient nouvelles pour moi, tant j'étais noyé dans ce foisonnement de poils, de crins et de plumes. Et, muni d'une vague carte

d'une association d'aveugles, je partis avec mes richesses.

En principe, je devais vendre au double du prix d'achat, « faire la culbute », mais comment m'y reconnaître dans cette damnée liste ? Une seule chose importait : il fallait à tout prix – c'était le cas de le dire – vendre ma camelote, puisque j'avais eu le front d'investir la totalité de mon capital dans ce nouveau commerce.

Je déambulais longuement avec ma valise, m'appesantissant sur le sort bizarre qui me contraignait à travailler « pour les aveugles ». J'avais un trac fou. À la lettre, je n'osais entrer nulle part, ne sachant comment m'y prendre, ne « sentant » pas mes balais. Puis, subitement, je pénétrai dans une poissonnerie aux carrelages ruisselants. La marchande, debout dans ses sabots, était une femme énorme, bardée de tabliers de cuir. (« Grands dieux ! Que lui refiler ? ») J'exhibai ma carte : « Je viens comme *chaque année*, madame, vous soumettre la brosse fabriquée par les aveugles. Ce sont d'excellents articles vendus à des prix intéressants et en les achetant, vous participez à une bonne œuvre puisque vous permettez à quelques aveugles de gagner dignement leur vie. » (J'étais assez content de mon introduction : ça me paraissait pas mal envoyé.)

Et, là-dessus, j'ouvris ma valise. Un invraisem-

blable capharnaüm y régnait. Les divers changements de position de mon fonds de commerce avaient si impitoyablement bousculé ma brosserie, qu'il ne restait plus, du rangement précis exécuté par mon fournisseur, qu'un absurde agglomérat de poils et de crins. Une mélasse telle qu'une chatte n'y aurait pas retrouvé ses petits ! J'étais effondré de cette présentation lamentable. Et puis par quoi, par où débiter ? Que proposer ? La poissonnière commença par me répondre qu'elle « n'avait besoin de rien, qu'elle avait ce qu'il lui fallait », mais je n'entendais pas me laisser démonter pour si peu. « On a toujours besoin de quelque chose dans un commerce ou dans un ménage », risquai-je à tout hasard, et j'extirpai de ma bouillie un manche qui en saillait. Au bout de ce manche, il y avait une rondelle de bois hérissée de poils. Je reconnus une « lavette » ; je me lançai dans un concert d'éloges au sujet de ma lavette. Entre autres, « elle évitait de se mouiller les mains en faisant la vaisselle », mais ça, ce devait être le moindre de ses soucis à ma poissonnière de s'asperger les doigts en récurant ses assiettes ! Elle m'opposait des résistances vagues et molles : « J'dis pas, mais j'aime pas le nylon. » Je me fis tant et si bien le chantre de cette fibre que finalement mon équarrisseuse de cabillaud flancha et me demanda le prix. Comme je n'en avais pas l'ombre d'une idée, je gagnai du temps : « Je devais

consulter mon tarif. Les prix avaient changé. » Pour qu'elle n'imaginât pas qu'il y eût une hausse, j'ajoutai : « Il y a une baisse. » La lavette nylon repérée sur ma liste, j'annonçai deux cents francs. Cela passa. Je réussis encore à lui fourguer miraculeusement un lave-pont et une boîte de cire. Le tout pour huit cents francs. Cela me donna des ailes. Je m'envolai « dans les étages » de l'immeuble. Je sonnais au petit bonheur. Des femmes ahuries et méfiantes ouvraient, « n'avaient besoin de rien », « donnaient directement à leurs œuvres » et me claquaient la porte au nez, ou bien achetaient, à ma stupéfaction, une brosse à dents. Parfois c'était un vieil homme en pantoufles, sourd, qui apparaissait. Il ne comprenait rien à mon monologue. Sa femme n'était pas là. Il fallait que je revienne dans une heure. (C'est ça, j'allais revenir!) Par à-coups, je vendais deux ou trois brosses à habits, une pâte à fourneau, un balai.

Au bout de deux jours, je jonglais avec mon matériel. Le métier était rentré. Mais, Dieu ! que j'en avais assez de mes brosses, de mes cires, de mes balais et de mes œuvres. Je ne résistais plus que difficilement à l'envie de balancer cette valise sur la chaussée, tant j'étais excédé !

Plus je vendais, plus la tâche était ardue, car mon fonds se dépareillait affreusement. Pour rien au monde, je ne l'aurais regarni. Pris dans cette



vis sans fin, je n'aurais plus pu dételer de ces maudites brosses.

La plaie dans mon cœur, c'était le balai « pures soies ». Je me mordais les doigts de m'en être muni. Sept cent cinquante francs d'immobilisés ! Qu'il était beau cependant ! Son bois veiné était verni. La partie balayante avait le velouté d'un chat. Pour que mon affaire fût rentable, je devais en tirer au bas mot mille cinq cents francs, mais cette pièce maîtresse me paraissait implaçable à ce prix. Où trouver, dans Paris, l'oiseau rare qui achèterait cette merveille ?

Or donc, que je me désespérais de jamais me défaire de mon « pures soies », que je me voyais déjà condamné à en être l'éternel propriétaire, l'oiseau rare se présenta sous les traits d'un humble cordonnier.

Il tenait une misérable échoppe à laquelle on accédait par deux marches descendantes. J'étais entré chez lui à tout hasard, espérant liquider une ou deux de mes dernières brosses de faible prix. L'échoppe était un tohu-bohu peu engageant. Une lumière sale éclairait l'homme qui enfonçait à grands coups de marteau un fer dans une godasse enfilée sur un pied-de-biche. Il s'arrêta de marteler, parut intéressé et me demanda de lui montrer mes balais. Je sortis le dernier en coco. Il eut un air dédaigneux : « Vous n'en avez pas en soies ? » Je

n'en croyais pas mes oreilles ! Quoi ! Pour balayer cette pouillerie, cet homme rustre envisageait calmement l'achat d'un balai de soies ? C'était inconcevable ! Mais je tenais une chance unique. Je m'y agrippai. Je fis un forcing désespéré. Je jonglai avec mon « pures soies ». L'espoir de m'en défaire m'inspira une verve irrésistible. « Le bois était du chêne, taillé dans la masse, séché et poncé par des *procédés spéciaux*, verni avec un *produit américain*, les soies étaient des soies de porc plus fines, plus souples que les vulgaires soies de sanglier. Le montage était extraordinaire. Hélas ! on ne le voyait pas ! Tout se passait *à l'intérieur*. Mais il y avait un système de cordes, unique en son genre, pour tenir, rassembler, dresser les touffes des soies. C'étaient ces cordes qu'on ne voyait pas, qui faisaient la qualité exceptionnelle de ce balai. Seuls des aveugles pouvaient réaliser pareil tour de force technique, grâce à leur doigté, leur patience. »

Je m'enfiévrâis, j'entrais de plain-pied dans les détails de la fabrication des balais, à laquelle je n'entendais strictement rien. Mon cordonnier m'écoutait, médusé de tant de savoir. À la fin, il me ramena prosaïquement sur terre. « Et combien vous l'avez vot' balai ? » Me maîtrisant – tout allait se jouer : « Quinze cents francs ! » Puis j'eus un trac terrible. Ça ne marcherait jamais. Tout mon édifice allait s'écrouler. Jamais mon bouif

n'investirait quinze cents francs dans le balayage de sa boutique. Mais si ! Déjà, il sortait d'un tiroir une liasse de billets de cent francs. Un à un, il les déposa devant moi. Au quatrième, il stoppa. Un vertige me saisit. Avait-il mal entendu mon prix ? Compris quatre cents au lieu de quinze cents ? Non, il s'était arrêté parce qu'un client était entré. Ils discutèrent longuement : « Il faudra aussi vous changer les talons... Pour mardi, ça ira ? » Je restais le cœur battant. Était-ce l'entrée du client qui avait interrompu la giclée de billets ou bien m'étais-je trop vite réjoui ? Le client sortit ; dès lors, les jeux étaient faits. Ou bien mon cordonnier allongerait encore mille cent francs, ou bien la vente allait être annulée sur malentendu de prix. Mais il rouvrit son tiroir et poursuivit la mise. Le pur-sang de mon écurie était vendu !

Enivré par la victoire, je fonçai vers le siège de ma firme. Je fis tant et si bien qu'on me reprit les quelques invendus. Mon fonds était liquidé. Ma carrière de vendeur de brosses était terminée. Je me retrouvais avec deux mille francs et j'avais vécu trois jours de plus.

Le lendemain, je fus attiré par une annonce promettant de « gros gains immédiats à messieurs dynamiques ».

Changement de programme ! Il s'agissait cette fois de vendre en porte à porte des calendriers et diverses

images fabriquées – non plus par des aveugles – mais par des « Invalides du Travail ». Il est vraisemblable que jamais invalide ne prit une part quelconque – si ce n'est dans l'imagination du directeur-gérant de l'affaire – à la création de cette imagerie, mais qu'importe ! muni d'une nouvelle carte, couvert cette fois du pavillon des paralysés, manchots et unijambistes, je repris l'escalade de mes étages.

J'invoquais maintenant l'utilité du calendrier, la beauté des images, le talent des invalides et la « bonne œuvre » à accomplir en « faisant un geste » en leur faveur.

De porte en porte, je me permettais « de présenter, *comme chaque année*, le Calendrier des Invalides du Travail... ».

Et ainsi, des journées entières. Une porte sur dix achetait. Je finissais par y croire, à mes *œuvres*. J'entrais insidieusement dans la peau d'une bonne sœur. Devant un refus, j'étais souvent plus ofusqué du mépris dans lequel on tenait mon *œuvre* que dépité d'avoir manqué une vente.

J'avais donc, rangé sous la bannière des aveugles, puis sous celle des invalides, pénétré dans des centaines d'immeubles, gravi un nombre incalculable d'étages, dispensant savons, brosses et calendriers. Un jour, j'en eus par-dessus la tête. J'avais l'index douloureux de frapper aux portes et le pouce usé d'enfoncer les boutons de sonnette.

Une nouvelle annonce m'attira. Je m'orientai résolument vers le domaine scientifique. J'entraî dans l'« Infrarouge ».

Le chef de vente me donna quelques notions élémentaires et fit flotter devant mes yeux éblouis des chiffres de commission impressionnants; il me remit pour tout viatique un tube infrarouge de 1 000 watts, encastré dans un réflecteur en tôle, conçu par on ne sait quel artisan délirant.

Il fallait prospecter la clientèle, faire les démonstrations et... enlever des contrats d'installation. Dans les jours qui suivaient, la maison envoyait un électricien procéder à la pose des tubes. Il se faisait payer cash et les commissions nous étaient versées illico. D'où la sempiternelle annonce qui m'avait attiré: « Engageons encore quelques messieurs bonne présentation, dynamiques, pour article nouveau. Gros gains immédiats. »

Il me fut recommandé de visiter les restaurants, les cafés et les garages du VI<sup>e</sup>.

Mon tube était heureusement léger; ma bourse l'était aussi et mes connaissances en infrarouge, plus encore. Mais je partis plein d'allant vers la tâche de chauffer les Parisiens après m'être occupé de leur toilette, de l'entretien de leurs vêtements et parquets et enfin d'égayer leurs murs.