

17 MAI 1979

REPUBLIQUE
TUNISIENNE
MINISTÈRE
DU PLAN

**I N S T I T U T
N A T I O N A L D E L A
S T A T I S T I Q U E**

LE SECTEUR NON STRUCTURE EN TUNISIE

R E C U E I L D ' I N T E R V I E U S

AUPRES DE

M E N U I S I E R S E T E B E N I S T E S

D E T U N I S E T D E J F A R

JANVIER - A O U T 1977



CENIT - ORSTOM

INV 03805

L'enquête sur le Secteur Non Structuré en Tunisie fait l'objet d'une convention d'étude passée entre l'Institut National de la Statistique (I. N. S.) et l'Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre - Mer (O R S T O M).

AVANT - PROPOS

Ce travail de recueil d'interviews auprès de menuisiers et ébénistes de Tunis et de Sfax, est le fruit d'une oeuvre collective dans laquelle Monsieur Slaheddine SAIDI, ingénieur de Travaux à l'I. N. S., a pris une part prépondérante. Sa très grande expérience de terrain a largement facilité nos contacts et permis d'éliminer rapidement une méfiance naturelle bien compréhensible. Par ailleurs, il s'est acquitté avec bonheur de la difficile et lourde tâche de traduction, en restant le plus près possible du discours littéral.

Mr. Abdessalem ZRIBI, adjoint technique de l'I. N. S., a rempli avec un égal bonheur et une rapide facilité d'adaptation, sa tâche d'interviewer à Sfax.

Enfin, ce travail n'aurait sans doute pu être mené à bien sans la collaboration active et très compétente des conseillers d'apprentissage du secteur bois de l'Office de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (O.T.T.E.E.F.P).

Mr. BAHRI, conseiller d'apprentissage à Tunis nous a été d'un grand secours, et a mis sa grande expérience du métier de la menuiserie-ébénisterie à notre service. Ses commentaires et ses remarques ont toujours été très enrichissants.

Ses collègues de Sfax, MM. Abdelfettah ABID et Ali KOTTI (dont l'interview clôt ce recueil) ont, de la même façon et avec la même veine, apporté leur concours actif et expérimenté à ce travail.

En regard de tant d'expérience et de bonne volonté, mon rôle s'est borné à fournir le cadre d'analyse initial, à être un observateur attentif du cadre des interviews et des réactions des artisans interrogés, et à tenter d'approfondir ma connaissance de la société et de l'économie tunisiennes, tout en faisant l'apprentissage de l'arabe dialectal.

Chacun pour sa part est donc l'auteur de ce recueil. Qu'ils en soient tous remerciés.

Jacques CHARMES

Economiste de l'ORSTOM
mis à disposition de l'I.N.S.

P R E S E N T A T I O N

Nous présentons ci-après le texte brut des interviews effectuées auprès de menuisiers et d'ébénistes de Tunis et de Sfax entre Janvier et Août 1977.

Nous y avons adjoint l'interview d'un conseiller d'apprentissage de Sfax, ainsi que celle du Directeur Commercial d'une grande entreprise de fabrication et de vente de mobilier.

En outre la première interview présentée, fait l'objet d'un commentaire : Cette interprétation vise à émettre des hypothèses beaucoup plus que des conclusions, et ceci aux fins d'illustrer la méthode monographique ainsi mise en oeuvre.

Le lecteur doit garder à l'esprit que les principaux objectifs de cette collecte de matériaux sont :

1°) La préparation du questionnaire d'une enquête statistique par sondage sur les entreprises de moins de 10 employés du secteur de la menuiserie -ébénisterie.

2°) La facilitation de l'interprétation des résultats de cette enquête par sondage.

Par ailleurs, un classement et une analyse thématique de ces matériaux d'interviews doivent être effectués dans deux chapitres intitulés :

- "Situation et problèmes de la profession, vus par les gens du métier" (classement thématique).

- "Situation et problèmes de la profession, vus par l'observateur extérieur" (Analyse thématique).

+ + + + + + + + + +

ILLUSTRATION DE LA METHODE MONOGRAPHIQUE : UNE INTERVIEW

AUPRES D'UN MENUISIER DE TUNIS

--:oOo:-- Ebéniste - Place du Khalaline

24 Janvier - 1^{er} Février 1977

L'interview dont on va lire le texte a été enregistrée sur magnétophone les 24 Janvier et 1^{er} Février 1977. La discussion a eu lieu en Français, le menuisier interrogé en ayant manifesté le désir et s'exprimant bien dans cette langue. L'enregistrement a été effectué dans l'atelier même, au milieu du bruit des machines ; il n'a donc pas perturbé la production de l'atelier. De plus, le principe en avait été accepté par l'artisan auprès duquel les enquêteurs (MM. CHARMES, DRIRA et SAIDI) avaient été introduits par son propre fils qui est une de leurs connaissances. Le nom et l'adresse de cet artisan restent anonymes, ainsi que cela avait été précisé lors de l'interview, car c'est un condition minimale pour qu'une certaine confiance s'instaure entre enquêtés et enquêteurs.

La présentation que nous donnons de cette interview est double :
- en premier lieu on présentera le texte brut de la discussion telle qu'elle s'est déroulée, avec les commentaires et les interrogations qu'elle suscite à son écoute.

- en second lieu, on réunira sous un même chapeau, des fragments épars qui traitent du même sujet et dont l'ensemble facilité la compréhension et l'approfondissement de l'objet de l'enquête ; en d'autres termes, cette seconde partie a pour rôle de montrer l'intérêt de la méthode monographique et de l'enregistrement magnétique tout à la fois, en mettant le doigt sur l'évolution de la forme et du contenu du discours tenu par l'artisan sur des problèmes concrets ; elle montre ainsi l'approfondissement de l'objet de l'enquête qui résulte d'une plus grande confiance de la personne interrogée, et d'une plus grande précision dans les réponses suscitée par les recoupements multiples.

I.- Texte brut de la discussion. Commentaires et interrogations (1)

- Présentation : Cette enquête est faite par un service Tunisien sur l'ensemble de l'artisanat. Les menuisiers ont été choisis en premier lieu parce que c'est un secteur en pleine expansion (du point de vue de l'emploi et de l'invest-

(1) L'interview proprement dite est en caractères minuscules ; les commentaires et interrogations en caractères majuscules

tissement). Aussi, si ce secteur pouvait se développer, ce serait un moyen de créer une petite industrie nationale, sans faire appel à l'étranger. La question que l'on est ainsi amené à se poser est : Comment passer du petit atelier artisanal à la petite industrie ?

- Il y a une crise des ouvriers compétents ; les bons ouvriers sont partis à l'extérieur. Je prends des petits apprentis, je les forme, et après 3 ans, ils peuvent être de bons ouvriers : Ceux qui restent demandent un peu plus, les autres partent. La plupart s'en vont. Il est rare que vienne un ouvrier pour demander du travail.

SI LES OUVRIERS COMPETENTS SONT SI RARES, ET S'IL EST VRAI QU'ON EN MANQUE, POURQUOI NE PAS ESSAYER DE CONSERVER CEUX QUE L'ON A FORMES ? POURQUOI NE PAS TIRER LE BENEFICE DE 3 ANNEES D'APPRENTISSAGE. TELLE EST LA QUESTION QUE L'ON PEUT SE POSER DES L'ABORD. EN OUTRE, ON PEUT SE DEMANDER POURQUOI L'ARTISAN INTERROGE ENTAME LA DISCUSSION SUR CE SUJET, ALORS QUE PERSONNE NE L'Y A POUSSE. S'AGIT-IL D'UNE REponse DE FAIT AU PROBLEME DU PASSAGE DE L'ATELIER ARTISANAL A LA PETITE INDUSTRIE ? PEUT-ETRE. PLUS PROBABLEMENT, ON PEUT PENSER QUE SON FILS L'AVAIT INFORME QUE NOUS NOUS INTERESSIONS AUX PROBLEMES DU SECTEUR MENUISERIE, ET L'ARTISAN AVAIT DU DEJA Y REFLECHIR.

- Par quelles différentes étapes êtes-vous passé pour arriver à ce que vous faites maintenant ?

- C'est la 5^e année que je suis installé ici. Auparavant, j'avais passé 9 ans à la C F T comme visiteur des trains à Tunis-ville. Avant encore, j'avais travaillé en France, en Algérie et en Lybie.

Je suis venu à la menuiserie en 1938 : J'ai fait 4 ans d'apprentissage à l'Arsenal (Menzel Bourguiba-Bizerte) : Une demi-journée d'école, une demi-journée de travail. J'ai tout appris sur la construction nautique. En 1942, j'ai été emprisonné pour menées anti-françaises. Puis j'ai pris un travail en ville, à Menzel Bourguiba : Je tenais un petit atelier. Ça a duré 4 ans : Je n'ai pas pu arriver. J'ai chuté par manque de moyens, de machines... J'ai alors travaillé à Bizerte avec un patron, dans la construction nautique : On fabriquait des vedettes de 4 à 6 m. Puis je suis parti en Algérie où j'ai travaillé dans le bâtiment jusqu'en 1954, puis j'ai passé deux années en France, jusqu'en 1957.

Ensuite je suis rentré à la SNCFT (Société Nationale des Chemins de Fer Tunisiens) où je suis resté 9 ans comme je vous l'ai dit. En 1966, j'ai quitté, et j'ai travaillé comme placagiste chez Singer, pendant 4 ans.

C'est après que je me suis retrouvé ici avec quelques machines d'occasion : dégauchisseuse, raboteuse, mortaiseuse, toupie et 2 tours que j'ai fabriqués moi-même. Le local est trop petit il fait dans les 50 m², un peu plus 9 x 7m. C'est insuffisant par rapport au nombre d'apprentis. Mais je ne peux pas agrandir : J'ai 57 ans ; un chantier, s'agrandir, se décentraliser, c'est trop de soucis, et il n'y a pas de relève prévisi...

- Pourquoi êtes-vous installé dans ce quartier où il y a beaucoup de menuisiers, et pas ailleurs ?

- C'est un ami à moi qui me l'a cédé. Cet ami avait réuni une petite somme, et il a tout légué. IL FAUT SANS DOUTE INTERPRETER CE PASSAGE COMME SUIT : IL S'EST RETIRE DES AFFAIRES APRES AVOIR AMASSE UN PETIT PECULE .

Je paye un loyer de 16,500 D par mois, plus les charges. Mon rendement annuel global est de 1 200 000.

S'AGIT-IL DU BENEFICE OU DU CHIFFRE D'AFFAIRES ?

Je fabrique des meubles, car je n'ai pas suffisamment d'espace pour faire des portes et fenêtres. Les meubles sont destinés à des revendeurs, mais c'est rare que je travaille sur commande. Un jour, sans commande, je fais une série d'armoires à glace. De temps en temps, les revendeurs viennent sentir : y a-t-il quelque chose dans la menuiserie ? Oui, il y a des armoires à glace ! S'ils achètent, ils payent ça.

LE TRAVAIL EST DONC FAIT EN SERIE : EST-CE QUE CELA A DES CONSEQUENCES SUR LA DIVISION DU TRAVAIL A L'INTERIEUR DE L'ATELIER ?

Je fais aussi des lits d'enfants : Je fais des choses qui ne prennent pas de place : Je marche à petit pas.

Je travaille avec des apprentis. Je me sers de gosses et je leur apprend. Après deux ans, ils sont bien formés et après 3 ans ils s'en vont et j'en prends d'autres. Je leur fais de la théorie de temps en temps, 10 minutes, 1/4 d'heure : Où pousse le bois ? à quoi sert-il ? comment on fait l'assemblage, le placage, le contre-plaqué ? Comment on applique la colle sur le bois ? Comment on se sert du tour et des machines ? etc...

- Les machines vous ne les louez pas ?
- Non
- Faites-vous des réparations ?
- Non, je n'en fais pas ; je ne sors pas d'ici.

Les apprentis sont contents : Ils ont un contrat de l'Inspection du travail : 3 ans. Les 6 premiers mois, ils gagnent 500 millimes par semaine ; puis progressivement cela s'élève jusqu'à 7,500 D par semaine après 2 ans.

Au bout de 3 ans, ils se font une somme assez belle. Ils ont la possibilité d'aller voir s'ils gagnent mieux ailleurs, si on leur offre plus. J'en ai déjà formé 6, et j'en ai 6 encore ici. En Avril, un nouveau va partir, qui est très bon ouvrier.

ON VOIT QUE L'ARTISAN, SANS Y ETRE POUSSE ET MEME EN AYANT ETE DETOURNE, REVIENT TOUJOURS SUR LA QUESTION DES APPRENTIS.

Je n'entreprends pas de grands travaux, parce que mon local est petit. Pour m'engager dans une industrie je voudrais bien, mais je ne peux pas, car mon âge est déjà avancé. Et puis cela coûte une grosse somme.

- Vous ne vous êtes jamais adressé aux banques pour demander un prêt ?
- Je n'aime pas. J'ai peur - C'est le pétrin. Je vis honorablement.

Acheter un terrain	:	10 millions
Construire	:	5 millions
Machines	:	10 - 20 millions

Et après ? Des ouvriers compétents, il n'y en a pas ? Alors, passer 2 ou 3 ans pour élever des gosses et en faire des ouvriers ; et après ?

S'il y avait écoulement... Si des commissions créées par le gouvernement achetaient chez des artisans comme moi, des meubles pour les revendre à l'extérieur, ça ferait travailler un peu. Mais sans commande, pour les vendre aux souks. La rotation serait bien meilleure. A ce moment-là, on pourrait s'engager, entreprendre, emprunter de l'argent en banque, construire et "continuer" un peu... Mais quand on voit les difficultés et la concurrence, on hésite un peu.

- Mais ne pourrait-on pas obtenir l'équivalent en passant des contrats avec des revendeurs ? Est-ce que ça existe ?
- Non, ils sont malins ! Ils veulent toujours moins cher !
- N'y a-t-il pas des arrangements, des contrats passés verbalement, des commerçants à qui vous vendez régulièrement, en entente avec eux ?

- Maintenant, je fais ça : En entente avec un revendeur de Béjà et un autre de Mensel Bourguiba, je fabrique des tables, des bancs arabesques, des armoires en série. Mais le prix n'est pas très payant : Ils comptent très juste, 25 % de gain simplement ; c'est employé pour moi, pour les gosses, pour le local.

- C'est une sorte d'arrangement ?

- Il n'y a pas de contrat. Cela se fait verbalement.

Tant qu'il n'y aura pas d'écoulement vers l'extérieur, tant que l'artisanat tunisien ne pourra pas s'agrandir, il n'y aura pas de main d'œuvre OU DE TRAVAIL ? S'il y a écoulement, e. 6 mois peut-être on peut leur apprendre le travail, ils savent quelque chose. Là je saurai que ça s'en va vers l'extérieur. Mais comme il y a un freinage, je ne peux pas.

- Pourtant, n'est-ce pas là un peu le rôle de l'Office de l'Artisanat ?

- L'Office de l'Artisanat, je crois qu'il est limité. Il ne vient pas à des particuliers comme moi. Ce que je veux, c'est une commission gouvernementale de grande envergure, qui prend chez tous les artisans les meubles qui sont en plus, en non commande. D'un côté, les artisans seraient tenus de faire du travail très compétent parce que ça va être vendu à l'extérieur et d'un autre côté, ils savent que ce bon travail est acheté par le gouvernement pour être revendu à l'extérieur. Cela pousserait à investir peut-être une dizaine de millions pour créer un grand atelier : S'il n'ya pas écoulement, on ne peut pas s'engager.

- Pourtant le secteur menuiserie est en expansion actuellement, même à l'intérieur avec la construction des hôtels, de maisons d'habitation...

- L'Algérie, la Lybie, le nouvel Etat d'Afrique du Sud ANGOLA ? On pourrait exporter vers ces pays.

, Mais croyez-vous que la Tunisie soit bien placée pour de telles exportations : Le bois y est rare et cher.

- Des fois on en trouve, des fois on n'en trouve pas.

Une petite quantité est achetée par des entrepreneurs, des grandes sociétés : Ils stockent parfois. C'est normal ça !

- y a-t-il d'autres difficultés ?

- La quincaillerie, tenez ! Des pièces sont passées de 65 à 150 F : Des charnières achetées au marché noir. J'ai bien pensé les faire moi-même, mais il faut acheter une machine spéciale pour ça.

- Pourquoi ne pas stocker ?

- Il faut de l'argent

- Cette pénurie est-elle continue ?

- Chaque fin d'année : De Décembre à Février, il y a une sorte de retrait des marchandises. C'est pour les inventaires. Après, ça revient. Mais en attendant, c'est le marché noir !

Ce bois qui est là, j'avais prévu ! Je l'ai acheté il y a 6 mois pour ne pas laisser les gosses sans travail.

Il vient de nombreux entrepreneurs pour faire des milliers de m² de portes et fenêtres, mais je ne peux pas les accepter, parce que mon local est trop petit. Alors ? Me mettre sur le dos une dizaine de millions d'emprunts ? Et après ?

- Alors vous fonctionnez sans faire d'emprunt ?

- Quand j'ai besoin, je prends chez mon fils ou chez ma fille (de 200 à 400 000). Des petites sommes : Pour ne pas arrêter ma rotation de machines.

- Pour vous installer, comment avez-vous fait ? Vous aviez des économies ?

- Oui, beaucoup d'économies ! J'avais un peu de terrain laissé par mon père à Menzel Bourguiba. J'en ai vendu un peu. J'ai travaillé un peu chez Singer ; un peu aussi à la maison, comme tourneur de pieds pour le Magasin Général. Un peu d'argent provenait d'emprunts.

Ces 4 machines sont restées presque achetées et payées pendant un an : Je cherchais un local. Un ami à moi m'a dit : Quelles sont ces machines-là ? Elles sont à moi et je n'ai pas trouvé de local ! Alors il a dit : Voilà, j'ai un local. Je te le cède.

Travailler à la journée à 240 m. de l'heure : A 57 ans : Viendra un moment où je ne pourrai plus travailler chez les autres. Ici au moins, je m'assois, j'apprends un peu aux apprentis ; le gagne-pain rentre facilement.

- Les machines, vous les avez payées comptant ?

- Je les ai achetées d'occasion chez Zagdoud. J'ai payé la dégauchisseuse 300 Dinars en 3-4 mois, il y a 4 ans.

Il y a un mois, je viens d'en acquérir une plus petite, plus moderne, avec mortaiseuse : 750 Dinars.

Le Tour à bois, c'est moi-même qui l'ai fait.

J'achète ça sans intérêt chez un revendeur d'occasion. Il vend ça pour 300 000. Elle reste chez lui, je donne 50,100... Quand elle est payée, je la prends.

Maintenant, j'ai revendu les vieilles dégauchisseuse, mortaiseuse, raboteuse. La toupie est partie, je l'ai remplacée. Je les ai vendues à notre clientèle de Béjà, à des menuisiers. Ils paient la moitié au comptant, le reste à la fin du mois prochain.

- Est-il possible d'acheter des machines en remboursant avec des meubles fabriqués ? en nature ?

- Ca n'existe pas. Il y a Sotomo, Menuisier, Rocco, Macchi. L'ORTHOGRAPHE N'EST PAS GARANTIE. Ils vendent ça au comptant. Il reste 500 ou 600 000, et on doit les payer avant 3 mois. Nous ne pourrions pas les payer d'un coup. Une fois chez Rondo (ou Rocco?) : La banque ne m'avait pas accordé 600 000 en 6 mois : Tu payes en 3 mois ou tu laisses !

La peinture, je la fais moi-même ici, ainsi que le vernis. Cette peinture Malaisia : Actuellement, il n'y en a pas. Elle était à 1 200 le litre. Maintenant, elle est à 1 800 litre. Il y a deux ans, elle ne coûtait que 900. Et maintenant, cette peinture au pistolet, elle a doublé. Mais je sais que le mois prochain, il y en aura beaucoup. C'est toujours comme ça à la fin de l'année..

Je suis obligé de faire ça pour pouvoir apprendre aux gosses le commencement et la finition ici-même. Ces armoires à glace, ce sont les gosses qui les font. Il y a un ouvrier avec eux, bien entendu. Tous les soirs, il leur explique. J'ai un seul ouvrier depuis une année : Il cherche à se retirer. Payé 18 D par semaine. Samedi soir, il ne travaille pas : 5 jours 1/2 par semaine. Sécurité Sociale : 18 à 20 D par mois.

(Pour les apprentis de moins de 20 ans, je ne verse pas).

Il veut se retirer pour travailler ailleurs. Ils ne sont pas stables. Il veut gagner un peu plus ailleurs : 1 000. Il est bien apprivoisé, intelligent. Mais il passe sur mon amitié avec lui : il cherche un peu plus d'argent.

- La concurrence joue beaucoup ?

- Tenez ! Je suis en face d'un local qui vend du bois. Le gars attend dehors : Il dit aux gosses. Je te donne 1 000 de plus ! Il y a un manque de main d'oeuvre compétente. Les bons ouvriers sont à l'extérieur, en France, en Allemagne, en Lybie. Tous nos bons éléments travaillent à l'extérieur. 30 D par semaine, ici on ne peut pas l'avoir. Alors ils partent. Quand ils reviennent, ils sentent d'abord le marché ; ils repartent encore. Il y en a qui ont essayé de s'installer ici : J'en connais 2 ou 3.

- Et avec le fisc, il n'y a pas de difficultés ?
- Le droit d'exercice, je le paye au forfait, aux Finances. Je connais deux menuisiers qui ont abandonné : L'un a vendu ses machines ; l'autre les a mises en sécurité chez un ami et il est parti en France.

Il faut un bon d'agrément du gouvernement pour avoir un atelier dans ce secteur. Une commission critique est passée : Il faudrait des interrupteurs, il faut faire un plan du magasin. Cela date d'un mois, et peut-être qu'ils ne me l'accorderont pas, parce qu'il y a un locataire au dessus de l'atelier.

Je ne peux pas reconstruire ailleurs. Si c'est comme ça, j'abandonne. Laissez les artisans de Tunis tels qu'ils sont. Conseillez-leur de balayer, de mettre des interrupteurs, mais faites le gentiment, pas sévèrement. Il faut leur laisser une grande envergure, ne pas trop serrer. Ils disent qu'il faut que ce soit fait le mois prochain. Mais ne n'est pas possible. En 6 mois, oui. Je ne suis pas contre. Je ne peux pas. J'abandonne. Pourtant c'est mon bien. Le gouvernement ne m'a rien avancé. C'est mon bien.

VISIBLEMENT, NOTRE INTERLOCUTEUR A ETE TRAUMATISE PAR LA RECENTE VISITE DE LA "COMMISSION". LA FACON DONT IL S'EXPRIME DANS CE DERNIER PARAGRAPHE NOUS LAISSE SUPPOSER QU'IL PENSE QUE NOUS JOUISSONS D'UN CERTAIN POUVOIR: "LAISSEZ LES ARTISANS, CONSEILLEZ LEUR..."

AUSSI TERMINONS-NOUS CE PREMIER ENTRETEN PAR UNE PETITE MISE AU POINT QUE LE MENUISIER PONCTUERA EN DISANT SIMPLEMENT : "AH ! VOUS M'ENLEVEZ UN GRAND POIDS DE DESSUS LE COEUR !"

- Nous expliquons à l'artisan, auquel nous avons demandé s'il avait des questions à nous poser, et qui avait dit "Pourquoi moi ?", que si nous l'avons choisi comme interlocuteur, c'est parce que nous avons une relation avec son fils et que pour cette raison nous pensions qu'il nous ferait confiance. Nous avons l'intention de discuter avec d'autres menuisiers, mais pas tous, car vous savez bien que pour connaître le contenu d'un sac de blé, il suffit d'en prendre une poignée. Enfin nous lui certifions que ses déclarations qui ont été enregistrées, resteront anonymes.

Nous ne disons pas : Mr. X nous a déclaré ceci, mais plutôt voici ce que pense un ou plusieurs artisans sur tel sujet. Et dans le rapport que nous rendrons aux Autorités, son nom ne sera pas cité. Ce rapport servira à mieux faire connaître quels sont les vrais problèmes des artisans, et il servira à prendre des décisions.

qui permettront un plus grand et plus rapide développement du secteur : Mais cela ne veut pas dire que nous, qui sommes ici, avons une quelconque autorité. De notre entretien, il ne peut résulter aucun mal en ce qui le concerne et il n'a rien à craindre à ce sujet.

EN THEORIE, UN TEL DISCOURS DOIT ETRE TENU AU DEBUT DU PREMIER ENTRETEN, MAIS L'EXPERIENCE NOUS A PROUVE QU'ALORS IL RESTE UNE SIMPLE PETITION DE PRINCIPE ET N'A AUCUN EFFET SUR L'ATTITUDE DE LA PERSONNE INTERROGEE. PAR CONTRE, L'EFFET TRES POSITIF DE CETTE INTERVENTION FINALE A ETE TRES BIEN RESSENTI PAR NOUS, ET CELA LAISSE AUGURER FAVORABLEMENT DES RENCONTRES ULTERIEURES.

Seconde interview :

L'artisan reprend tout d'abord un certain nombre de thèmes qu'il avait abordés la dernière fois :

- Je n'ai pas construit de maison pour pouvoir faire faire des études à mes enfants. J'ai passé presque 2 ans pour avoir ces machines d'occasion et ça, c'est ma retraite. C'est la 5e année que je suis ici.

Il y a un manque de main d'oeuvre compétente : C'est une chose qui paralyse pour agrandir. On dépense une certaine somme et on ne trouve pas d'ouvrier. L'apprentissage, c'est comme les arbres fruitiers : la première année, on voit un peu ce que c'est, la seconde année, ça va, et la troisième année, il commence à y avoir un peu de rendement.

La formation professionnelle ? Ils ne sont pas à la hauteur : 1/3 des connaissances techniques. Les apprentis, après 3 ans, ils se débrouillent tous seuls.

L'écoulement des marchandises ? On se bouffe l'un l'autre. La plupart des administrations ^{ont} déjà leur atelier et n'ont pas besoin de nous : La Sécurité Sociale, les Ecoles. Et pendant ce temps, on chôme.

Portes et fenêtres sont plus demandées que les meubles, mais cela demande une grande surface.

- Quels articles fabriquez-vous ?

- La majorité des petits travaux de tour, c'est pour apprendre aux apprentis le plus facile. En 6 mois, j'en fais de bons tourneurs. Le restant des 3 années, ils font des bancs, des fauteuils, des chambres à coucher. Récemment deux d'entre eux ont terminé leur contrat et ils gagnent maintenant 10 à 12 D par semaine comme tourneurs. Je ne les garde pas, je les forme. Quest-ce que je leur donnerai à

travailler ? J'ai le goût de les former, non pas de devenir riche. La richesse c'est réservé aux riches.

- Qui sont vos clients ?

- Des particuliers comme vous.

- Vous ne travaillez pas pour certaines entreprises ?

- Non, il n'y a pas assez d'espace.

- Vous ne fabriquez pas des marchandises non finies pour une autre entreprise ?

Quelque chose qui est travaillé par votre tour, et que vous vendez après ?

PENDANT L'ENTRETIEN, UN CLIENT EST VENU CHERCHER UNE SERIE DE PIEDS TOURNES. MAIS IL SE PEUT QU'ILS AIENT ETE DESTINES A UN DE SES PARENTS QUI EST TAPISSIER ET VEND DES FAUTEUILS DANS LE QUARTIER

- Le tour est fait juste pour nous et pour apprendre aux gosses le travail.

Parfois, on a des petites commandes, aux petits souks, qui achètent à des prix très modestes.

- Quelle est votre production pour l'année écoulée, pour chacune des catégories de mobilier ?

- 1000 000 globalement.

- En quantité ? Combien de chambres à coucher ? ...

- 4 chambres à coucher, des bancs arabesques, des lits d'enfants.

Je n'ai pas de commande. C'est aux revendeurs que je vends ça. Quand je vois que je gagne 20 à 25 %, alors je vends.

- Les chambres à coucher, c'est pour les vendeurs aussi ?

- Non, ça ne paye pas assez.

- 20/25 % ?

- Par exemple, je prends 1 000 de bois, je le travaille en tant d'heures :

2 000, c'est bien gagné. Je mets la location de mon local à 500 par jour environ, 300 de courant électrique. Sur la somme de 1 000, je gagne 250.

AUTREMENT DIT, POUR 1 000 DE BOIS, IL FAUT COMPTER 2 000 DE MAIN D'OEUVRE, 500 + 300 DE CHARGES, SOIT EN TOUT 3 800. LA VENTE EST ACCEPTÉE DES QUE LE PRIX PROPOSE ARRIVE AU NIVEAU DE 4 050 .

En 1976, j'ai fabriqué :

40 à 50 bancs arabesques.

30 à 40 tables de salon (90 x ?)

100 à 150 demi-fauteuils (sans dossier) : Il faut compter le double, même le triple par rapport aux tables.

Tout ça pour des revendeurs.

Ils m'avancent un peu d'argent chaque fois.

Avec 300 Dinars, j'achète le bois nécessaire : entre 4 à 5m³. La majorité, c'est du hêtre : 3 m³. Le reste, c'est de l'aggloméré, du contreplaqué, travaillé et fourni.

Sur une chambre à coucher, l'avance est de la moitié, bien entendu.

- Peut-on dire combien de bois il faut pour une chambre à coucher (en volume) ?
- On ne peut pas dire combien de m³ il y a dans une chambre à coucher. Pour les bancs, on peut. Ça peut bouffer... Tenez, la dernière fois, j'avais acheté en bloc 2 m³ de bois dur et 2 m³ de bois tendre. Quand j'ai eu fini le travail, j'ai vu que c'était épuisé : J'avais fabriqué 70 bancs. J'avais une commande de 100, mais je n'y suis pas arrivé. J'ai dû demander encore de l'argent, car les 2 m³ étaient finis. C'est approximatif, bien sûr.
- Pour une commande comme celle-là, vous faites les 70 bancs d'un seul coup ?
- Non, je les divise par 3 ou 4, par séries d'une dizaine ou d'une quinzaine. Tous les pieds sont tournés ensemble : Pour pouvoir livrer une dizaine chaque Samedi à l'acheteur. Une 403 ne peut en prendre que 7 à la fois.
- Combien de temps faut-il pour fabriquer une dizaine de bancs ?
- Une semaine, c'est un peu trop serré pour les finir. Tout le monde y travaille. Voilà comment je fais : Je débite le bois pour une grande série. Quand je vois que je n'ai plus de place, j'arrête le débitage et je passe la raboteuse... Après on monte, la semaine suivante : 5, 6, 7... bancs
- Les prix de vente varient beaucoup ?
- La clientèle à l'oeil ouvert. J'ai un bon style de banc, avec le dos plein, très solide... Je vois que ce modèle est mieux écoulé que les autres. Les barreaux par derrière, ils n'aiment pas ça.

Les pieds, je les fais par cinquantaine... C'est toujours par quantité.

Le prix d'achat du revendeur : 19 ou 18 Dinars. Des fois, comme cette année : 20 Dinars. Eux aussi ont monté un peu plus leurs prix.

- Y a-t-il des périodes creuses ?
- Chez moi, ils viennent toujours. Mais parfois, ils trouvent que je n'ai pas de marchandises : Y a-t-il des fauteuils, des tables ? Non ! Je n'en ai pas encore fait ! Fais-en pour moi, s'il te plaît, fais-en ! Tu veux une avance ? Non je n'en veux pas, pour ne pas être lié !

La livraison ne peut être faite qu'avec une surface assez grande.

Il faut une semaine pour en faire 4, 5, 6, 7, 8, mais on ne peut pas dépasser. Au delà, il y a quelque chose qui ne va pas : Le travail n'est pas fini.

- Y a-t-il des meubles dont la fabrication est plus rentable ?

Les chambres à coucher par exemple ?

- Pour les chambres à coucher, l'écoulement est plus difficile.

C'est surtout l'été que ça marche, quand ceux d'Europe viennent, se marient et s'en vont. Actuellement, ça se calme. De Juin à Septembre, il y a un peu de mouvement : Ca va très bien ; après c'est le contraire. Ceux qui ont quelques capitaux, en préparent pour revendre. Ceux qui n'en ont pas attendent des commandes.

- Et les machines ?

- J'ai changé la toupie, et j'en ai achetée une nouvelle d'occasion. Je vais les changer. Je ne peux pas les remédier LES AMELIORER. LES ARRANGER ? Ca dure toute une vie si on les entretient bien.

J'ai ouvert mon atelier en Décembre 1972 : Je change les machines maintenant, car elles sont vieilles. J'en ai déjà achetée de nouvelles, un peu meilleures, d'occasion. Le prix d'achat pour l'ensemble des 4 machines, a été de 600-700 Dinars il y a 4 ans. Je vais les revendre au même prix que je les ai achetées, pourvu que la personne puisse acheter. Elles sont déjà vendues à un petit artisan qui va commencer à Béjà : Il a déjà la toupie. Ils se sont associés à trois : Un militaire qui avance 280 D ; les deux autres sont parents. Pour des fellahs, à Béjà, c'est facile.

- Pour acheter les nouvelles machines, vous allez vous servir de ce capital-là : 600 à 700 Dinars. Et pour la différence ?

- Je n'aime pas les banques.

La dégauchisseuse et la mortaiseuse, cela fait 750 D d'occasion. La toupie, 500 D avec son moteur. Reste à changer la raboteuse : J'ai emprunté 400 D chez ma fille, elle ne dépasse pas. Neuves, toutes ces machines coûteraient 7 Millions facilement et encore sans l'installation : 10 millions tout compris.

A - un ami à moi, a acheté une toupie neuve, et moi, j'ai pris la sienne. Mais la plupart du temps, on s'adresse à des revendeurs d'occasion, en ville.

- Quelles quantités de matières premières avez-vous consommé durant l'année écoulée.

- 4 à 5 m³ de bois en un an.

La peinture laquée s'achète par bidon de 5 kg

Le vernis au pistolet coûte 900 à 2000 le litre (au marché noir). J'en ai consommé 30 litres, achetés chez un Sfaxien à Bab El khadra.

Un peu moins de 40 litres de vernis par an.

5 kg de peinture,

15 à 20 Dinars de quincaillerie par chambre à coucher

60 à 70 kg de colle par an.

Il y a des apprentis qui veulent de l'argent d'abord, et il y a ceux qui veulent le métier d'abord : Ceux-là sont bien. Ils gagnent 7 500 par semaine au bout d'un an.

10 500 par semaine tant qu'ils n'ont pas encore de contrat

Le tourneur, parti il y a 2 mois, gagnait 5 000 par semaine.

4 000 par semaine pour un autre.

Cela me fait 400 Dinars de main d'oeuvre pour les gosses. L'ouvrier, je fais appel à lui quand j'en ai besoin : Je lui donne 18 Dinars par semaine, 400 de l'heure, et le type n'est pas content, rendez vous compte ! Quand il n'y a pas de travail, il va travailler ailleurs.

- Est-ce que vous participez au travail ?

- La toupie, c'est la machine la plus dangereuse : C'est moi qui m'en sers.

Je ne fais travailler les gosses dessus que la 3^e année : Un faux mouvement...

- En plus de la paye, leur donnez-vous quelque chose en nature ?

- Il y a une prime de fin d'année : Je leur donne un peu plus que leur paye pour la fête de l'Aïd (2 000 à 3 000). Il y en a un, je l'habille au souk pour l'hiver ; et l'été, je leur paye la douche en face tous les samedis soir. En été, on fait la séance unique 6H30 - 13H30 ; et en hiver 8H - 12H et 14H - 18H. Et moi je continue avant ou après.

- Votre loyer, il n'est pas cher ?

- 16,5 Dinars de loyer. Ce n'est pas cher pour le quartier. Pour un local comme ça, on paye couramment 35 D/mois : Celui qui est là-bas par exemple ; c'est un revendeur. Il a payé 1 800 000 de pas de porte. Moi je n'en ai pas payé. L'ancien ici, c'est un ami à moi. Il n'a pas pu s'en sortir, il n'était pas du métier. Il me l'a cédé gratuitement. Avant, nous avons travaillé un peu ensemble ; on se connaît très bien.

Avant je payais au forfait (les deux dernières années). Ce matin, je reçois une feuille de la Rue de Rome : Ils dénoncent le forfait pour me faire payer le droit d'exercice à l'effectif. Je payais 15 à 20 D par an pour le forfait, plus la patente.

Je forme des ouvriers comme ça, et puis je les licencie pour prendre d'autres, et j'attends un remerciement du gouvernement, pas un serrage quand même.

Les possibilités sont immenses : On pourrait exporter, acquérir des devises étrangères sans qu'on touche aux richesses tunisiennes, sans qu'on gratte sur le dos de ceux qui travaillent. Et qu'on laisse ceux qui veulent s'amuser faire ce que bon leur semble. On peut dès maintenant avoir un horizon plus large et la possibilité d'exporter. TOUT CE DERNIER PARAGRAPHE A ETE DIT, D'UN SEUL TRAIT, EN ARABE.

x

x

x

La lecture de ce matériau brut, laisse une impression de profusion, de répétition et d'incohérence. Lors de la première écoute, ou la première lecture, on reste quelque peu sur sa faim et insatisfait.

En réalité, ces deux interviews sont d'une très grande richesse, et les regroupements thématiques que nous allons opérer maintenant vont s'efforcer de faire apparaître cette grande richesse de matériaux ; nous verrons ensuite quelles déductions et quelles conclusions provisoires nous pouvons en tirer, et quelles sont les zones d'ombre qui persistent à propos des sujets abordés, et du point de vue de nos objectifs d'enquête.

x

x

x

2.- Regroupements thématiques et interprétation

Les regroupements thématiques opérés sont les suivants :

- Biographie de l'artisan
- Installation de l'atelier, tel qu'il existe actuellement
- Local et loyer
- Capital-machine
- Ouvrier et apprentis
- Matières premières et coûts de production
- Processus de production. Productivité. Coûts et bénéfices unitaires
- Production - Résultats de la production
- Clientèle et débauchés
- Difficultés actuelles et problèmes d'avenir.

Pour chacun de ces thèmes, les fragments d'interview ont été classés selon leur ordre d'apparition dans la discussion. Ainsi est-il possible de discerner l'évolution des réponses effectuées, vers une plus grande précision, une plus grande objectivité. Ainsi apparaissent également les contradictions inhérentes au discours de l'artisan interrogé : l'interprétation de ces contradictions est du plus grand intérêt pour l'approfondissement de l'investigation, comme nous essaierons de le montrer à propos de l'apprentissage et du salariat (cf. chapitre V, infra).

Enfin, les interprétations proposées sont partielles : Ce n'est qu'à la fin de l'enquête monographique de secteur, ou même mieux, après le second passage de l'enquête statistique par sondage, qu'une interprétation d'ensemble cohérente sera proposée.

I.- Biographie de l'artisan-

C'est la 5^o année que je suis installé ici. Auparavant, j'avais passé 9 ans à la C.F.T comme visiteur des trains à Tunis-ville. Avant encore, j'avais travaillé en France, en Algérie et en Lybie.

Je suis venu à la menuiserie en 1938 ; J'ai fait 4 ans d'apprentissage à l'Arsenal (Menzel Bourguiba-Bizerte) : Une demi-journée d'école, une demi-journée de travail, J'ai tout appris sur la construction nautique. En 1942, j'ai été emprisonné pour menées anti-françaises. Puis j'ai pris un travail en ville, à Menzel Bourguiba : Je tenais un petit atelier. Ca a duré 4 ans : Je n'ai pas pu arriver. J'ai chuté par manque de moyens, de machines...

J'ai alors travaillé à Bizerte avec un patron, dans la construction nautique : On fabriquait des vedettes de 4 à 6 m.

Puis je suis parti en Algérie où j'ai travaillé dans le bâtiment jusqu'en 1954 ; puis j'ai passé deux années en France, jusqu'en 1957. Ensuite, je suis rentré à la S.N.C.F.T (Société Nationale des Chemins de Fer Tunisiens) où je suis resté 9 ans comme je vous l'ai dit. En 1966, j'ai quitté, et j'ai travaillé comme placagiste chez Singer, pendant 4 ans. C'est après que je me suis retrouvé ici avec quelques machines d'occasion. (...) (Auparavant) j'ai travaillé un peu aussi à la maison, comme tourneur de pieds pour le Magasin Général.

L'activité de cet artisan a donc tourné essentiellement autour du travail du bois, dans la construction nautique tout d'abord, dans l'ameublement par la suite, mise à part une assez longue interruption dans la période qui précède l'Indépendance (salarié à l'étranger) et dans la période qui lui succède (salarié à Tunis). Aussitôt après son apprentissage, il essaie de s'installer à son compte. C'est un échec. Avant et après le long intermède de l'Indépendance, il se retrouve comme menuisier - salarié chez un patron artisan d'abord, dans une grande entreprise ensuite. Il effectue enfin une tentative de travail à domicile, avant de s'installer enfin à son compte ; Installation qu'il considère comme sa retraite.

II.- Installation de l'atelier, tel qu'il existe actuellement

1)... Je me suis retrouvé ici avec quelques machines d'occasion : dégauchisseuse, raboteuse, mortaiseuse, toupie et deux tours que j'ai fabriqués moi-même. Le local est trop petit : Il fait dans les 50 m², un peu plus : 9 x 7m. C'est insuffisant par rapport au nombre d'apprentis. Mais je ne peux pas agrandir : J'ai 57 ans ; un chantier, s'agrandir, se décentraliser, c'est trop de soucis, et il n'y a pas de relève prévisible.

2) - Pour vous installer, comment avez-vous fait ? Vous aviez des économies ?

- Oui, beaucoup d'économies ! J'avais un peu de terrain laissé par mon père à Menzel Bourguiba. J'en ai vendu un peu. J'ai travaillé un peu chez Siger ; un peu aussi à la maison, comme tourneur de pieds pour le Magasin Général. Un peu d'argent provenait d'emprunts.

Ces 4 machines sont restées presque achetées et payées pendant un an ; Je cherchais un local. Un ami à moi m'a dit : "Quelles sont ces machines-là ? - "Elles sont à moi, et je n'ai pas trouvé de local!" Alors il a dit ; "Voilà, j'ai un local. Je te le cède".

Travailler à la journée, à 240 millimes de l'heure : A 57 ans ! Viendra un moment où je ne pourrai plus travailler chez les autres. Ici au moins, je m'asseois, j'apprends un peu aux apprentis ; le gagne-pain rentre facilement.

3) - Je n'ai pas construit de maison pour pouvoir faire faire des études à mes enfants. J'ai passé presque 2 ans pour avoir ces machines d'occasion et ça, c'est ma retraite. C'est la 5^e année que je suis ici.

4) - J'ai ouvert mon atelier en Décembre 1972 : Je change les machines maintenant, car elles sont vieilles.

L'artisan considère donc son atelier comme sa retraite : Et malgré les inconvénients que le local peut présenter, il n'a pas l'intention d'en changer.

Il lui a fallu presque 2 ans pour réunir les fonds nécessaires à l'achat des machines d'occasion (600 à 700 Dinars). Sans doute avait-il quelques économies antérieures (sans parler de l'héritage de son père) mais il semble bien que c'est pendant les 2 années qui suivent sa décision de s'installer à son propre compte qu'il a adopté un comportement d'épargne - investissement, économisant sur ses salaires et les revenus de son travail à domicile. D'après son discours, l'absence ou la faiblesse d'épargnes antérieures est due au fait qu'il a fait pour suivre des études à ses enfants.

Le mot "retraité" doit donc être entendu au plein sens du terme : Les enfants étant casés et constituant désormais une ressource, une sécurité en cas d'échec, il lui est possible de se lancer dans une activité d'entreprise qui reste, somme toute, hasardeuse (car la réussite n'est pas à la portée de tout le monde); une telle entreprise demande en effet des capitaux qu'il n'était pas possible ou qu'il était aventureux en tout cas de réunir tant que les enfants étaient en charge.

La comparaison des risques et des avantages entre le salariat et l'entreprise privée fait cependant désormais pencher la balance en faveur de cette dernière, d'autant plus que les salariés de cette sorte ne bénéficient pas de la retraite. Continuer à exercer un emploi salarié à partir d'un certain âge, c'est s'exposer au risque de se retrouver sans ressource, le jour où le poids des ans rend incapable de poursuivre ce métier, Or ce risque s'accroît avec le temps qui s'écoule. En revanche, l'entrepreneuriat demande un effort d'initiative surtout au début et par la suite, comme notre artisan nous l'affirmera lui-même, "le gagne-pain rentre facilement".

Prendre sa retraite signifie donc constituer un capital et le faire fructifier en excluant ses enfants des risques ainsi encourus, sauf à les faire participer à la mise de fonds initiale = Tel est bien le cas de cet artisan - menuisier de Tunis, âgé de 57 ans et installé dans son atelier depuis 1972.

III.- Local et loyer -

1) Le local est trop petit : Il fait dans les 50 m², un peu plus : 9 x 7m, C'est insuffisant par rapport au nombre d'apprentis.

(...)

- Pourquoi êtes-vous installé dans ce quartier où il y a beaucoup de menuisiers, et pas ailleurs ?

- C'est un ami à moi qui me l'a cédé. Cet ami avait réuni une petite somme, et il a tout légué.

Je paye un loyer de 16,500 Dinars par mois, plus les charges.

2) 16,5 Dinars, Ce n'est pas cher pour le quartier. Pour un local comme ça, on paye couramment 35 Dinars par mois. Celui qui est là-bas par exemple, c'est un revendeur. Il a payé 1 800 000 de pas de porte. Moi je n'en ai pas payé. L'ancien ici, c'est un ami à moi. Il n'a pas pu s'en sortir ; il n'était pas du métier. Il me l'a cédé gratuitement. Avant, nous avons travaillé un peu ensemble : on se connaît très bien.

3) Je fabrique des meubles, car je n'ai pas suffisamment d'espace pour faire des portes et fenêtres.

(...) Je fais aussi des lits d'enfants : Je fais des choses qui ne prennent pas de place ; Je marche à petit pas.

4) Je n'entreprends pas de grands travaux, parce que mon local est petit.

5) Il vient de nombreux entrepreneurs pour faire des milliers de m² de portes et fenêtres, mais je ne peux pas les accepter, parce que mon local est trop petit,

6) Portes et fenêtres sont plus demandées que les meubles, mais cela demande une grande surface.

7) - Vous ne travaillez pas pour certaines entreprises ?

- Non, il n'y a pas assez d'espace.

Le problème du manque d'espace revient sans cesse dans la discussion : C'est en effet la faible superficie du local qui empêche de répondre à la demande croissante de portes et fenêtres qui fournirait pourtant des débouchés assurés.

Il apparaît donc clairement que, dans le cas présent, le manque d'espace est un facteur limitant considérable que l'artisan ne peut dépasser pour deux raisons au moins :

- Notre artisan habite près de son atelier, dans un quartier commercial du centre de Tunis, et à son âge, pour sa retraite, il n'a pas l'intention de se lancer dans une entreprise industrielle en se décentralisant. Sa caisse de retraite est mise en place ; elle marche bien ; certes elle pourrait mieux marcher, mais il n'a pas envie d'en changer. Après une vie mouvementée et riche d'expériences, cet artisan s'est créé un certain nombre d'habitudes, il "s'arrête un peu" : Changer encore serait aller à l'encontre de sa décision de "prendre sa retraite". : Le coup de

collier final, il l'a donné en 1970-72. Il ne veut pas recommencer en 1974, du moins en ce qui concerne la localisation de son atelier (pour la question de sa modernisation, voir chapitre X, infra).

- Autre raison, qui a son importance : l'artisan bénéficie de conditions relativement privilégiées pour ce qui concerne la location. Tout d'abord il n'a pas eu à payer de pas de porte, ensuite, le loyer est modeste : la moitié du prix couramment demandé dans le quartier pour un local équivalent. Ces conditions lui ont été consenties en raison des liens d'amitié qui le lient en propriétaire du local. Il est certain que tout déménagement, même périphérique, se traduirait inévitablement par une aggravation de ce coût.

IV.- Capital machine :

1)... je me suis retrouvé ici avec quelques machines d'occasion : dégauchisseuse, raboteuse, mortaiseuse, toupie et 2 tours que j'ai fabriqués moi-même.

2) - Les machines, vous les avez payées comptant ?

- Je les ai achetées d'occasion chez Zagdoud. J'ai payé la dégauchisseuse 300 Dinars en 3-4 mois, il y a 4 ans. Il y a un mois, je viens d'en acquérir une plus petite, plus moderne, avec mortaiseuse : 750 Dinars. Le tour à bois, c'est moi qui l'ai fait.

J'achète ça sans intérêt chez un revendeur d'occasion. Il vend ça pour 300 000, Elle reste chez lui ; je donne 50,100...

Quand elle est payée, je la prends.

Maintenant, j'ai revendu les vieilles dégauchisseuse, mortaiseuse, raboteuse, La toupie est partie, je l'ai remplacée. Je les ai vendues à notre clientèle de Béjà, à des menuisiers. Ils payent la moitié au comptant, le reste à la fin du mois prochain.

- Est-il possible d'acheter des machines en remboursant avec des meubles fabriqués ? en nature ?

- Ca n'existe pas.

Il y a SOTOMO, Menuisier, ROCCO, MACCHI (orthographe non garantie). Ils vendent ça au comptant. Il reste 500 ou 600 000, et on doit les payer avant 3 mois. Nous ne pourrions pas les payer d'un coup. Une fois chez Rondo (ou Rocco ?) : La banque ne m'avait pas accordé 600 000 en 6 mois. "Tu payes en 3 mois ou tu laisses !"

3) J'ai passé presque 2 ans pour avoir ces machines d'occasion...

4) J'ai changé la toupie, et j'en ai acheté une nouvelle d'occasion. Je vais les changer. Je ne peux pas les remédier (= les améliorer, les arranger ?). Ca dure toute une vie si on les entretient bien.

J'ai ouvert mon atelier en Décembre 1972 : Je change les machines maintenant, car elles sont vieilles. J'en ai déjà acheté de nouvelles, un peu meilleures, d'occasion. Le prix d'achat pour l'ensemble des 4 machines, a été de 600-700 Dinars, il y a 4 ans. Je vais les revendre au même prix que je les ai achetées, pourvu que la personne puisse acheter. Elles sont déjà vendues à un petit artisan qui va commencer à Béjà : Il a déjà la toupie. Ils se sont associés à trois : Un militaire qui avance 280 Dinars ; les deux autres sont parents. Pour des fellahs, à Béjà, c'est facile.

- Pour acheter les nouvelles machines, vous allez vous servir de ce capital-là : 600 à 700 Dinars. Et pour la différence ?

- Je n'aime pas les banques.

La dégauchisseuse et la mortaiseuse, cela fait 750 Dinars d'occasion. La toupie, 500 avec son moteur. Reste à changer la raboteuse : J'ai emprunté 400 Dinars chez ma fille, elle ne dépasse pas. Neuves, toutes ces machines coûteraient 7 millions facilement et encore, sans l'installation : 10 millions tout compris.

(A), un ami à moi, a acheté une toupie neuve, et moi, j'ai pris la sienne. Mais la plupart du temps, on s'adresse à des revendeurs d'occasion en ville.

5) - les machines, vous ne les louez pas ?

- Non.

Sans chercher à généraliser à partir du seul cas présent, on peut néanmoins estimer que les artisans menuisiers qui relèvent du secteur non structuré font appel à des revendeurs de machines d'occasion, lorsqu'ils veulent s'équiper. C'est une remarque d'évidence puisqu'il en aurait coûté 6 fois plus cher à notre artisan (10 millions au lieu de 1,650) s'il s'était équipé avec du matériel neuf. Généralement et corrélativement, il en résulte une exclusion de la possibilité de faire appel au crédit bancaire : L'artisan semble l'avoir tenté une fois sans succès et nous déclare spontanément : "Je n'aime pas les banques". L'achat de matériel d'équipement d'occasion sans mobilisation de crédits bancaires peut donc sans doute être considéré comme un critère de différenciation entre ateliers artisanaux et petites entreprises industrielles : qui plus est, son relevé statistique est simple.

Le système de paiement qui est pratiqué par ces revendeurs de machines d'occasion est assez particulier : Il ne s'agit pas à proprement parler d'un système de crédit, mais d'un "paiement comptant en 3 mois". Autrement dit, l'acheteur choisit la machine qu'il veut acquérir, verse un acompte correspondant à la somme dont il dispose sur le champ, et s'engage à verser le reliquat en une ou plusieurs fois, dans un délai de 3 mois. C'est seulement à l'expiration de ce délai, et lorsque le règlement est entièrement effectué, que la machine est disponible. Il faut bien voir qu'un tel système, non rigide (le délai peut aller jusqu'à 4 mois), est bien adapté aux conditions de l'atelier artisanal : En l'absence de toute comptabilité, il est difficile à un artisan de mobiliser en une seule fois, une somme assez élevée. D'autre part, la machine achetée restant entre les mains du vendeur, elle sert elle-même de gage, ce qui évite les complications et les garanties qu'entraîne une demande de crédit. Enfin, la machine est en magasin prête à être emportée dès qu'elle aura été payée, alors que pour les achats de matériel neuf, il peut y avoir des délais de livraison assez longs, du fait de l'importation et des quotas imposés : Or, la prévision à terme plus ou moins long n'est évidemment pas une caractéristique de l'atelier artisanal : Lorsqu'un petit artisan décide d'investir, il veut pouvoir le faire dans de brefs délais : l'obtention d'un crédit bancaire hypothétique est une opération qui demande plusieurs mois, de même que la livraison d'un matériel neuf : L'une dans l'autre, ces deux opérations dont on n'est pas sûr qu'elles aboutiront à la réalisation, doivent être prévues de longue date, alors que le recours au marché d'occasion avec mobilisation de ressources propres et de ressources de proches, permet de réaliser un investissement en un minimum de temps.

(si l'artisan interrogé a mis 2 ans pour acquérir ses machines, c'est parce qu'il y en avait quatre et qu'il démarrait de zéro : C'est alors qu'un crédit bancaire lui aurait été utile : Actuellement, il les remplace l'une après l'autre, sans arrêter la marche de l'atelier.)

La réalisation spontanée de l'investissement et la quasi-impossibilité de la prévision des investissements, sont bien évidemment liées à l'absence d'amortissements dans la "comptabilité informelle".

Le coût de remplacement des machines ne semble pas faire partie des coûts de production : Il est vrai qu'elles "durent toute une vie si on les entretient bien." Plus vraisemblablement, ce bon entretien permet de les revendre aux prix mêmes où elles ont été achetées, ce qui réduit l'amortissement à la hausse des prix sur le marché de l'occasion. Sans être négligeable, cet écart de prix n'est sans doute pas très considérable et la différence de prix qui existe entre le nouvel équipement dont l'artisan se dote (1650 Dinars) et celui qu'il avait acquis au moment de son installation (600-700 Dinars) est dû pour sa plus grande part à un saut technologique. A l'issue de ce chapitre, deux points restent dans l'ombre :

- la location des machines : la question a été mal posée et peut avoir été comprise à l'envers. Mieux vaudrait demander si le Samedi ou le dimanche, il ne fait pas travailler ses machines pour d'autres menuisiers contre rémunération, où si, en semaine, il ne fait pas des travaux à la machine pour d'autres artisans,

- la revente de ses machines d'occasion : Les acheteurs seraient ses clients de Bêjâ, c'est à dire des revendeurs ; or l'on apprend par la suite que ce sont des menuisiers qui s'installent. De deux choses l'une : ou bien les revendeurs de Bêjâ montrent leur propre atelier, ou bien ils ont servi d'intermédiaires pour l'opération, et éventuellement de prêteurs de capitaux : Il y a peut-être là une tentative d'intégration verticale de la part de ces revendeurs. Mais un doute subsiste, et il se peut tout aussi bien que ce soit l'artisan interrogé qui pratique une intégration horizontale : Les acheteurs sont 3 associés ; le premier est un militaire, les 2 autres sont parents (mais de qui ? du militaire ? ou bien de notre interlocuteur ?), On voit donc que ces renseignements éclairent et obscurcissent à la fois les relations de notre menuisier avec ses revendeurs, et le point mérité d'être approfondi avec plus de précision.

V.- Ouvriers et apprentis

1) - Il y a une crise des ouvriers compétents ; les bons ouvriers sont partis à l'extérieur. Je prends des petits apprentis, je les forme, et après 3 ans, ils peuvent être de bons ouvriers : Ceux qui restent demandent un peu plus, les autres partent. La plupart s'en vont. Il est rare que vienne un ouvrier pour demander du travail.

2) - Je travaille avec des apprentis. Je me sers de gosses et je leur apprend. Après 2 ans, ils sont bien formés et après 3 ans, ils s'en vont et j'en prends d'autres. Je leur fais de la théorie de temps en temps, 10 minutes, 1/4 d'heure : Où pousse le bois ? A quoi sert-il ? Comment on fait l'assemblage, le placage, le contre plaqué ? Comment on applique la colle sur le bois ? Comment on se sert du tour et des machines ? etc...

(...)

Les apprentis sont contents : Ils ont un contrat de l'Inspection du Travail : 3 ans. Les 6 premiers mois, ils gagnent 500 millimes par semaine ; puis progressivement cela s'élève jusqu'à 7 D 500 par semaine après 2 ans. Au bout de 3 ans ils se font une somme assez belle. Ils ont la possibilité d'aller voir s'ils gagnent mieux ailleurs, si on leur offre plus. J'en ai déjà formé 6, et j'en ai 6 encore ici. En Avril, un nouveau va partir, qui est très bon ouvrier.

(...) (Entreprendre une industrie ?) Et après ? Des ouvriers compétents, il n'y en a pas ! Alors, passer 2 ou 3 ans pour élever des gosses et en faire des ouvriers ; et après ?

3) - S'il y a écoulement, en 3 ou 6 mois peut-être on peut leur apprendre le travail, ils savent quelque chose.

4) - Ce bois qui est là, j'avais prévu ! (la pénurie). Je l'ai acheté il y a 6 mois pour ne pas laisser les gosses sans travail.

5) - La peinture, je la fais moi-même ici, ainsi que le vernis.

(...) Je suis obligé de faire ça pour pouvoir apprendre aux gosses le commencement et la finition ici-même. Ces armoires à glace, ce sont les gosses qui les font. Il y a un ouvrier avec eux, bien entendu. Tous les soirs il leur explique. J'ai un seul ouvrier depuis une année : Il cherche à se retirer. Payé 18 Dinars par semaine, Samedi soir il ne travaille pas : 5 jours et 1/2 par semaine. Sécurité Sociale : 18 à 20 D par 3 mois. (Pour les apprentis de moins de 20 ans, je ne verse pas). Il veut se retirer pour travailler ailleurs. Ils ne sont pas stables. Il veut gagner un peu plus ailleurs : 1 000. Il est bien apprivoisé, intelligent. Mais il passe sur mon amitié avec lui ; il cherche un plus d'argent.

- La concurrence joue beaucoup ?

- Tenez ! Je suis en face d'un local qui vend du bois. Le gars attend dehors. Il dit aux gosses ! Je te donne 1 000 de plus ! Il y a un manque de main d'oeuvre compétente. Les bons ouvriers sont à l'extérieur, en France, en Allemagne, en Lybie. Tous nos bons éléments travaillent à l'extérieur. 30 Dinars par semaine, ici on ne peut pas l'avoir. Alors ils partent. Quand ils reviennent, ils sentent d'abord le marché ; ils repartent encore. Il y en a qui ^{ont} essayé de s'installer ici : J'en connais 2 ou 3.

6) - Il y a un manque de main d'oeuvre compétente : C'est une chose qui paralyse pour agrandir. On dépense une certaine somme et on ne trouve pas d'ouvrier.

L'apprentissage, c'est comme les arbres fruitiers : la première année, on voit un peu ce que c'est, la seconde année, ça va, et la troisième année, il commence à y avoir un peu de rendement.

La formation professionnelle ? Ils ne sont pas à la hauteur : 1/3 des connaissances techniques. Les apprentis, après 3 ans, ils se débrouillent tout seuls.

7) - La majorité des petits travaux de tour, c'est pour apprendre aux apprentis le plus facile. En 6 mois, j'en fais de bons tourneurs. Le restant des 3 années, ils font des bancs, des fauteuils, des chambres à coucher. Récemment deux d'entre eux ont terminé leur contrat et ils gagnent maintenant 10 à 12 Dinars par semaine comme tourneurs. Je ne les garde pas, je les forme ! Qu'est ce que je leur donnerai à travailler ? J'ai le goût de les former, non pas de devenir riche. La richesse, c'est réservé aux riches !

8) - Il y a des apprentis qui veulent de l'argent d'abord, et il y a ceux qui veulent le métier d'abord : Ceux-là sont bien. Ils gagnent 7 500 par semaine au bout d'un an ; 10 500 par semaine tant qu'ils n'ont pas encore de contrat. Le tourneur, parti il y a 2 mois, gagnait 5 000 par semaine ; 4 000 par semaine pour un autre.

Cela me fait 400 Dinars de main d'oeuvre pour les gosses.

L'ouvrier, je fais appel à lui quand j'en ai besoin : Je lui donne 18 Dinars par semaine, 400 de l'heure, et le type n'est pas content ! Rendez-vous compte !

Quand il n'y a pas de travail, il va travailler ailleurs.

(...)

La toupie, c'est la machine la plus dangereuse : C'est moi qui m'en sers. Je ne fais travailler les gosses dessus que la 3^e année : Un faux mouvement...

- En plus de la paye, leur donnez-vous quelque chose en nature ?

- Il y a une prime de fin d'année : Je leur donne un peu plus que leur paye pour la fête de l'Aïd (2 000 à 3000), Il y en a un, je l'habille au souk pour l'hiver ; et l'été, je leur paye la douche en face tous les samedis soir. En été, on fait la séance unique 6h30 - 13h30 ; et en hiver 8h-12h et 14h-18h. Et moi, je continue avant ou après.

9) - Avant, je payais au forfait (les deux dernières années). Ce matin, je reçois une feuille de la rue de Rome (= le fisc) : Ils dénoncent le forfait pour me faire payer le droit d'exercice à l'effectif. Je payais 15 à 20 Dinars par an pour le forfait, plus la patente.

Je forme des ouvriers comme ça, et puis je les licencie pour prendre d'autres, et j'attends un remerciement du gouvernement, pas un serrage, quand même !

L'assemblage de ces divers fragments de discussion qui traitent d'un même thème montre bien tout l'intérêt de la méthode monographique : Ces fragments étant placés selon leur ordre d'apparition dans la discussion, on saisit la différence qu'il y a entre le discours de départ et le discours final: "Je prends des petits apprentis, je les forme, et après 3ans, ils peuvent être de bons ouvriers

Ceux qui restent demandent un peu plus, les autres partent. La plupart s'en vont". "Je forme des ouvriers comme ça, et puis je les licencie pour prendre d'autres..."

La première proposition est tout à fait objective ; elle pêche seulement par omission : ce n'est pas spontanément que les apprentis quittent leur patron à l'issue des 3 années d'apprentissage, mais bien parce qu'ils y sont poussés, soit directement (licenciements), soit indirectement (parce que la rémunération qui leur est alors proposée est inférieure au niveau moyen pratiqué dans la branche). La seconde proposition "Je les licencie" est donc plus proche de la réalité, même si ces licenciements prennent la forme de démissions provoquées, ou de non renouvellement de contrat.

La question que l'on se pose alors est de savoir pourquoi l'artisan interrogé licencie ses apprentis, alors qu'il se plaint par ailleurs du manque de main d'oeuvre qualifiée. Deux réponses peuvent être données à cette question :

- soit la formation que l'artisan donne à ses apprentis est insuffisante, ou du moins trop parcellaire (1), pourqu'il les considère comme une main d'oeuvre qualifiée ; la rentabilisation des apprentis impliquant leur spécialisation dans un petit nombre de tâches.
- soit, plus vraisemblablement, la main d'oeuvre qualifiée fait défaut, lorsqu'on veut la rémunérer au minimum.

On peut penser que la concurrence relativement forte qui se développe dans le secteur de la menuiserie pousse à la compression des coûts salariaux. Mais cette même concurrence devrait également avoir pour effet - du moins en théorie - de pousser à la hausse le taux de salaire dans la branche : S'il n'en est pas ainsi dans la réalité, c'est parce que le taux de salaire concurrentiel théorique dépasse alors les possibilités de fonctionnement du secteur artisanal ; (2); seules les entreprises industrielles de la branche peuvent consentir de telles

(1) "En 3 ou 6 mois peut-être, on peut leur apprendre le travail ils savent quelque chose".

Mais en 3 ans, ils ne savent pas le métier.

(2) Dans le même sens mais dans un contexte différent, voir l'évolution récente de l'économie italienne, où des masses de chômeurs sont embauchés à des conditions très inférieures au minimum légal, avec perte totale des avantages sociaux acquis (in "Le Monde" 6 et 7 Mars 1977, article d'André Fontaine pp. 1 et 3).

.../...

rémunérations. Comme le nombre d'emplois qu'elles offrent reste limité, la concurrence sur les taux de salaire est annihilée (il y a double marché du travail) et le système évolue vers l'institutionnalisation de l'apprentissage comme salariat.

Ce qui a évidemment pour effet d'accroître considérablement les effectifs de main d'oeuvre sous qualifiée disponible et donc de comprimer un peu plus le taux de salaire dans la branche - En d'autres termes, pour que la concurrence qui se développe entre ateliers artisanaux soit supportable (ce qui est le cas, puisque le nombre d'ateliers ne cesse de croître), il faut et il suffit que la concurrence entre employés, ouvriers, apprentis se développe encore plus rapidement : L'institution de l'apprentissage comme salariat joue objectivement ce rôle. Les apprentis spécialisés (de 3^e année) concurrencent les ouvriers qualifiés, et la concurrence sur les salaires se déplace du niveau des ouvriers au niveau des apprentis, freinée simplement par les contrats de l'Inspection du Travail : "Le gars attend dehors ; il dit aux gosses : Je te donne 1 000 de plus ! Il ya un manque de main d'oeuvre compétente..." Ce passage montre bien que, dans l'esprit de l'artisan, main d'oeuvre compétente n'est pas forcément synonyme d'ouvrier qualifié, mais bien d'apprenti spécialisé.

La contradiction relevée plus haut entre le manque de main d'oeuvre qualifiée et la rotation rapide des apprentis ne s'explique donc que par le nécessaire rentabilisation de l'apprentissage et l'indispensable compression des taux de salaire.

Institutionnalisation et rentabilisation de l'apprentissage sont clairement exposées dans la présente interview.

L'artisan interrogé dispose de la force de travail de 6 apprentis et 1 ouvrier : Une telle proportion est théoriquement interdite par la loi. L'arrêté du 2 Mars 1961 stipule en effet que les effectifs d'apprentis-menuisiers ou ébénistes ne peuvent être supérieurs à 30 % des effectifs d'ouvriers qualifiés (1). Ce taux a été porté à 40 % par la Convention collective du Bâtiment d'Avril 1972. On peut pourtant avancer qu'une situation telle que celle rencontrée est tout à fait courante, pour ne pas dire qu'elle est la règle.

Outre le fait que les rémunérations versées aux apprentis sont exemptées de certaines taxes sur les salaires et sont déductibles de l'impôt sur les bénéfices, il apparaît qu'après une formation rapide, les apprentis peuvent rendre les services d'un bon ouvrier : Il suffit de les spécialiser dans des tâches complémentaires ; alors que l'ouvrier est capable de faire toutes les opérations de fabrication, chaque apprenti "formé" ne sait en faire qu'une seule (tourneur ; par exemple) ou un petit nombre.

1). Voir ; République Tun. : "L'artisanat tun.-Etude socio-écon. SCET(Tome 1p213).in¹⁹⁶³ Revue de la littérature concernant le secteur non structuré.

On comprend mieux ainsi le système de production mis en place :
L'artisan interrogé a donc actuellement 1 ouvrier et 6 apprentis ; il en a déjà formé 6 depuis son installation. Nous savons ^{par} ailleurs que l'année passée, l'atelier fonctionnait avec 10 apprentis et 2 ouvriers : Ces informations nous permettent de dresser le tableau suivant, qu'il conviendrait de vérifier, lors d'une prochaine interview :

Installation Décembre 1972				Enquête Janvier 1977
1973	1974	1975	1976	
1 ou 2 ouvriers	1 ou 2 ouvriers	2 ouvriers	1 ouvrier	
2 apprentis 1 ^o année	2 apprentis 2 ^o année	2 apprentis 3 ^o année)	
2 apprentis 1 ^o année	2 apprentis 2 ^o année	2 apprentis 3 ^o année	(Partis	
2 apprentis 1 ^o année	2 apprentis 2 ^o année	2 apprentis 3 ^o année)	
	2 apprentis 1 ^o année	2 apprentis 2 ^o année	2 apprentis 3 ^o année	
		2 apprentis 1 ^o année	2 apprentis 2 ^o année	
			2 apprentis 1 ^o année	
1 ou 2 ouvriers	1 ou 2 ouvriers	2 ouvriers	1 ouvrier	
6 apprentis	8 apprentis	10 apprentis	6 apprentis	
Situations extrapolées à vérifier		Situation réconsti- tuée par recoupements		Situation actuel- le observée.

"L'apprentissage, c'est comme les arbres fruitiers : la première année, on voit ce que c'est, la seconde année ça va, et la troisième année, il commence à y avoir un peu de rendement".

En 1973, notre artisan a donc vu ce que c'était : le rendement était obtenu surtout grâce au travail du ou des ouvriers. En 1974, ça allait déjà mieux, étant donné que les apprentis de 2^o année commençaient à produire quelque peu. 1975 fut une année pleine, avec 10 apprentis (dont 6 à plein rendement) et 2 ouvriers =

.../...

Le fils de l'artisan, qui fut notre intermédiaire,, en était resté à cette situation, qui était un maximum (1). Sans doute n'était-ce pas l'optimum : C'est en effet en 1976 que fut atteint le régime de croisière où le renouvellement des apprentis de 3^e année qui terminent leur contrat est assuré par des apprentis en 2^e année de formation dont le remplacement est également assuré par des apprentis en 1^{ère} année de formation. Un seul ouvrier est alors nécessaire pour s'occuper avec le patron, de ces 6 apprentis. La meilleure preuve que le maximum n'était pas l'optimum est que le fisc veut maintenant faire passer l'artisan du régime du forfait au régime de l'effectif (Voir chapitre X, § 6 infra), alors même que le nombre de ses apprentis a été réduit.

L'année où les effectifs atteignirent 10 était donc un cap difficile à passer pour arriver au régime de croisière de 6 avec renouvellement annuel (2 entrent, 2 sortent) ; une telle concentration d'apprentis n'a pas manqué d'attirer l'attention du fisc, et sans doute trouvons-nous là une des raisons qui poussent notre artisan à se présenter comme ayant pour fonction principale de former des jeunes : C'est l'argument qu'il a dû soutenir auprès de l'Inspecteur des Impôts. Cette fonction de formateur, de père pour ainsi dire, parallèlement au jeune âge des apprentis, contribue à maintenir la tradition des rapports de type paternaliste qui ont toujours existé dans le secteur artisanal. Cette tradition se maintient également à l'égard des ouvriers ("Il est bien apprivoisé... Mais il passe sur mon amitié avec lui : il cherche un peu plus d'argent"). Mais le système paternaliste ne fonctionne plus aussi bien qu'avant : Il y a concurrence, et le patron recherche la productivité ; "Ne pas laisser les gosses sans travail... Ne pas arrêter ma rotation de machines" (Voir § VI infra). Aussi, à cette recherche de productivité répond en face une recherche d'argent = Quoi de plus normal.

Il serait intéressant de calculer l'équivalent d'un bon ouvrier en nombre d'apprentis de 1^e ; 2^e et 3^e année = 2 apprentis de 1^e année + 2 apprentis de 2^e année + 2 apprentis de 3^e année équivalent-ils à 2 bons ouvriers ? Le calcul

1) Il est peu probable que l'artisan nous ait caché sa situation actuelle réelle. Si les effectifs déclarés par son fils sont plus importants, c'est parce que cette situation a pu se prolonger un peu au delà de 1975, et que, pour le fils, une certaine fierté l'a emporté sur une éventuelle crainte du fisc : Les effectifs sont en effet un critère hiérarchique universel.

peut se faire, soit en termes de productivité (mais cela paraît difficile en l'occurrence), soit en termes de rémunération ; Dans ce dernier cas, on constate que les renseignements qui nous ont été fournis sont insuffisants et contradictoires :

"Cela me fait 400 Dinars de main d'oeuvre pour les gosses" : Si l'on met cette affirmation (qui correspond vraisemblablement à la somme que l'artisan déduit de ses impôts sur le bénéfice) en rapport avec les rémunérations hebdomadaires qu'il nous a déclarées, nous n'arrivons pas à un compte juste. Cette anomalie demande donc éclaircissement : Il est possible de l'expliquer, au moins provisoirement par un double phénomène : d'une part les rémunérations versées sont inférieures à celles qui sont déclarées (1) ; d'autre part, le nombre d'apprentis déclarés au fisc doit être inférieur à la réalité (2). Ainsi, si l'on fait le calcul sur la base d'une rémunération de 5 Dinars en fin de 3^e année et en faisant l'hypothèse d'une augmentation régulière de la rémunération, on arrive à un équilibre plus vraisemblable : 0,500 Dinars x 4 semaines x 6 mois x 2 apprentis = 24 D

de 0,500 à 5 Dinars x 4 semaines x 30 mois x 4 apprentis = 540 D
(= 2,25)

On est déjà plus près du chiffre des 400 Dinars. Cette petite investigation nous donne une idée plus précise de la faiblesse des rémunérations versées aux apprentis et donc de l'intérêt qu'il y a pour les patrons à employer cette main d'oeuvre, plutôt que des ouvriers qui demandent à ce que soient respectés leurs droits, et qu'il est nécessaire de déclarer dans de nombreux cas.

S'il est vrai que l'artisan verse 400 Dinars par an pour rémunérer ses "gosses", son ouvrier à 18 Dinars par semaine (plus la Sécurité Sociale) lui revient à plus du double, 6 apprentis reviennent 2 fois moins cher qu'un ouvrier qualifié et l'on peut estimer qu'ils fournissent (dans le cas présent au moins) un travail équivalent à celui de 2 bons ouvriers : Cela revient à diviser par 4 les coûts salariaux.

(1) Ainsi les tourneurs (apprentis de 3^e année), toucheraient 5 Dinars par semaine, alors que les apprentis de fin de 3^e année ("tant qu'ils n'ont pas encore leur contrat") toucheraient 10,5 Dinars.

(2) Rappelons que la déclaration à l'Inspection du Travail peut être différente de celle faite au fisc, dans la mesure où l'Inspection du Travail n'a pas à communiquer les renseignements qu'elle possède.

.../...

On voit toute la richesse des matériaux recueillis dans ce domaine de l'apprentissage et du salariat : On essaiera de les traiter avec plus de cohérence par ailleurs (voir : J. CHARMES : "Le secteur non structuré dans les politiques de développement et d'emploi", § II).

On peut cependant remarquer dès maintenant qu'il s'agit d'un point crucial dans la situation étudiée, et que cela tient au fait que c'est véritablement sur ce terrain que s'affrontent et se masquent mutuellement l'idéologie paternaliste du mode de production artisanal traditionnel d'une part et la réalité de la recherche de la productivité et du profit dans les nouveaux rapports de production qui se mettent en place, d'autre part.

VI.- Matières premières et coûts de production

1) - (...) Le bois est rare et cher.

- Des fois on trouve, des fois on n'en trouve pas. Une petite quantité est achetée par des entrepreneurs, des grandes sociétés : Ils stockent parfois. C'est normal, ça !

La quincaillerie, tenez ! Des pièces sont passées de 65 à 150 : des charnières achetées ~~au~~ marché noir. J'ai bien pensé les faire moi-même, mais il faut acheter une machine spéciale pour ça.

- Pourquoi ne pas stocker ?

- Il faut de l'argent.

- Cette pénurie est-elle continue ?

- Chaque fin d'année : De Décembre à Février, il y a une sorte de retrait des marchandises. C'est pour les inventaires. Après, ça revient. Mais en attendant, c'est le marché noir !

Ce bois qui est là, j'avais prévu ! Je l'ai acheté il y a 6 mois pour ne pas laisser les gosses sans travail.

(...)

- Alors, vous fonctionnez sans faire d'emprunt ?

- Quand j'ai besoin, je prends chez mon fils ou chez ma fille (de 200 à 400 000). Des petites sommes : Pour ne pas arrêter ma rotation de machines.

2) La peinture, je la fais moi-même ici, ainsi que le vernis.

Cette peinture Malaisia : Actuellement, il n'y en a pas. Elle était à 1 200 le litre. Maintenant, elle est à 1 800 le litre. Il y a 2 ans, elle ne coûtait que 900. Et maintenant, cette peinture au pistolet, elle a doublé. Mais je sais que le mois prochain il y en aura beaucoup. C'est toujours comme ça à la fin de l'année...

3)- Quelles quantités de matières premières avez-vous consommées durant l'année écoulée ?

- 4 à 5 m³ de bois en un an.

La peinture laquée s'achète par bidon de 5 Kg.

Le vernis au pistolet coûte 900 à 2 000 le litre (au marché noir). J'en ai consommé 30 litres, achetés chez un Sfaxien à Bab El Khadra. Un peu moins de 40 litres de vernis par an, 5 kg de peinture, 15 à 20 Dinars de quincaillerie par chambre à coucher, 60 à 70 kg de colle par an.

Les données obtenues en ce domaine des matières premières sont assez disparates, et ne peuvent être exploitées en l'état. Prenons l'exemple du bois : L'artisan nous déclare avoir consommé 4 à 5 m³ de bois en un an. Admettons qu'il s'agit simplement de bois dur, ce qui n'a pas été précisé...

Or, nous apprendrons au chapitre suivant sur la productivité et les coûts unitaires (ch. VII § 3), que 2m^3 de bois dur lui ont servi à fabriquer 70 bancs arabesques, travail qui lui a demandé entre 1 mois et demi, et 2 mois. Si la consommation annuelle brute de bois dur était réellement de 4 à 5m^3 , cela signifierait que l'atelier n'a travaillé que 4 à 5 mois dans l'année, ce qui n'est manifestement pas le cas.

Cette sous-estimation systématique des données annuelles au niveau des coûts et consommations, mais aussi au niveau de la production, nous pousse à développer et approfondir l'investigation dans le domaine de la productivité, des bénéfices et des coûts unitaires d'une part, de la saisonnalité des activités d'autre part. Mieux vaut en effet obtenir des données imparfaites et potentielles que des données parfaitement aberrantes et tout à fait inutilisables.

Les renseignements recueillis nous montrent également l'importance du marché noir, florissant de Décembre à Février, pour des raisons purement administratives semble-t-il, et qui se traduit couramment par un doublement des prix. Notre artisan est suffisamment prévoyant pour éviter d'y avoir recours, au moins pour le bois et la peinture : Grâce à des prêts de sa fille, il peut stocker des matières premières dans son atelier, et ne pas arrêter sa "rotation de machines". Il s'est cependant laissé prendre au piège en ce qui concerne la quincaillerie.

Il faut bien voir néanmoins que l'absence de comptabilité, de prévision, de plan de production, et surtout de fonds d'avance se traduisent, pour bon nombre de petits artisans, par la soumission aux fluctuations de prix des matières premières, conséquences du "retrait des marchandises".

VII.- Processus de production - Productivité - Coûts et bénéfices unitaires

1) Le prix n'est pas très payant. Ils (= les revendeurs) comptent très juste, 25 % de gain simplement ; c'est employé pour moi, pour les gosses, pour le local.

2) Je n'ai pas de commande. C'est aux revendeurs que je vends ça. Quand je vois que je gagne 20 à 25 %, alors je vends. (...)

- 20 à 25 % ?

- Par exemple, je prends 1 000 de bois, je le travaille en tant d'heures : 2 000, c'est bien gagné. Je mets la location de mon local à 500 par jour environ, 300 de courant électrique. Sur la somme de 1 000, je gagne 250.

3) ... Tout ça pour des revendeurs.

Ils m'avancent un peu d'argent chaque fois.

Avec 300 Dinars, j'achète le bois nécessaire : entre 4 et 5 m³. La majorité, c'est du hêtre : 3 m³. Le reste, c'est de l'aggloméré, du contre plaqué, travaillé et fourni.

Sur une chambre à coucher, l'avance est de la moitié, bien entendu.

- Peut-on dire combien de bois il faut pour une chambre à coucher (en volume) ?

- On ne peut pas dire combien de m³ il y a dans une chambre à coucher. Pour les bancs, on peut. Ça peut bouffer... Tenez, la dernière fois, j'avais acheté en bloc 2 m³ de bois dur et 2 m³ de bois tendre, Quand j'ai eu fini le travail, j'ai vu que c'était épuisé = J'avais fabriqué 70 Bancs. J'avais une commande de 100, mais je n'y suis pas arrivé. J'ai dû demander encore de l'argent car les 2 m³ étaient finis. C'est approximatif, bien sûr.

- Pour une commande comme celle-là, vous faites ces 70 bancs d'un seul coup ?

- Non, je les divise par 3 ou 4, par séries d'une dizaine ou d'une quinzaine. Tous les pieds sont tournés ensemble : Pour pouvoir livrer une dizaine chaque samedi à l'acheteur. Une 403 ne peut en prendre que 7 à la fois.

- Combien de temps faut-il pour fabriquer une dizaine de bancs ?

- Une semaine, c'est un peu trop serré pour les finir. Tout le monde y travaille.

Voilà comment je fais : Je débite le bois pour une grande série. Quand je vois que je n'ai plus de place, j'arrête le débitage et je passe la raboteuse... Après on monte, la semaine suivante : 5, 6, 7, ... bancs.

- Les prix de vente varient beaucoup ?

- La clientèle à l'oeil ouvert. J'ai un bon style de banc, avec le dos plein, très solide... Je vois que ce modèle est mieux écoulé que les autres. Les barreaux par derrière, ils n'aiment pas ça. Les pieds, je les fais par cinquantaine... C'est toujours par quantité. Le prix d'achat du revendeur : 19 ou 18 Dinars. Des fois, comme cette année ; 20 Dinars. Eux aussi ont monté un peu plus leurs prix.

(...) La livraison ne peut être faite qu'avec une surface assez grande. Il faut une semaine pour en faire 4, 5, 6, 7, 8, mais on ne peut pas dépasser. Au delà, il y a quelque chose qui ne va pas: Le travail n'est pas fini.

La vente aux revendeurs (qui semblent constituer la clientèle fixe de notre artisan) n'est acceptée qu'à partir de la réalisation d'un gain de 20-25 %. Mais l'explication de ce pourcentage est assez floue. En toute logique, on aurait tendance à penser que dans le prix de vente, les bénéfices représentent 25 % et les coûts de production 75 %. Mais il nous est dit ensuite que ces 25 % sont employés "pour moi, pour les gosses, pour le local". On doit sans doute considérer que cette dernière affirmation est une manière de minimiser le taux de bénéfice qui est bel et bien de 20-25 %.

Cela nous amène à faire une constatation dont il faudra tenir le plus grand compte pour ce type d'enquête en secteur non structuré : A savoir que toute discussion générale ou abstraite débouche sur un discours purement idéologique (qui peut avoir son intérêt : par exemple le discours paternaliste sur l'apprentissage) ou sur un masquage, un brouillage de piste : Ce dernier cas est particulièrement flagrant pour les questions de productivité. Lorsque nous posons la question : "Combien de temps vous faut-il pour fabriquer tel objet ?", nous risquons d'obtenir une réponse vague, comme cela nous est arrivé lors d'une interview ultérieure ; "Il faut tant de journées de travail en moyenne". Cette indication n'est pas inintéressante en soi, à condition de faire préciser ce que l'on entend par "en moyenne" : avec telle et telle machine, et tant d'ouvriers. Et l'on s'efforcera d'obtenir cette donnée chaque fois que possible ; l'on s'apercevra néanmoins que cette moyenne cache parfois un flou inextricable et surtout une volonté de ne pas répondre à des questions trop précises. Dans la majorité des cas, il faudra se contenter de questions concrètes du genre de celle posée dans la présente interview : "Pour une commande récente que vous avez réalisée, par exemple de tant de bancs, combien avez-vous utilisé de m³ de bois et d'heures de main d'oeuvre ?" et pour lesquelles on obtient des réponses qu'il est possible d'interpréter.

Notre artisan avait reçu une commande de 100 bancs arabesques. Pour cela, il a demandé une avance qui lui a permis d'acheter 2 m³ de bois dur et 2 m³ de bois tendre ; Ce stock a été épuisé après qu'eussent été fabriqués 70 bancs. "J'ai dû demander encore de l'argent, car les 2 m³ étaient finis" (Il est probable que c'est par erreur que l'artisan parle maintenant de 2 m³ au lieu des 4 m³ primitifs).

Les réponses concernant le temps de fabrication sont plus délicates à interpréter:

.../...

- "...livrer une dizaine chaque Samedi à l'acheteur"
- "Une 403 ne peut en prendre que 7 à la fois".
- "Une semaine, c'est un peu trop serré pour les finir"
- "Il faut une semaine pour en faire 4, 5, 6, 7, 8, mais on ne peut pas dépasser".

On peut admettre que 7 bancs sont fabriqués à la semaine d'après les indications qui précèdent.

Mais si l'on se tourne maintenant vers le processus de production mis en oeuvre dans l'atelier, on peut se demander si le temps de fabrication obtenu précédemment n'est pas simplement le temps de montage. En effet :

- "Je divise (la commande) par séries d'une dizaine ou d'une quinzaine".
- "Tous les pieds sont tournés ensemble (...). Les pieds, je les fais par cinquantaine... C'est toujours par quantité".

Mais quel est le temps nécessaire pour tourner 50 pieds ?

- "Tout le monde y travaille. Voilà comment je fais : Je débite le bois pour une grande série. Quand je vois que je n'ai plus de place, j'arrête le débitage et je passe la raboteuse... Après on monte, la semaine suivante 5, 6, 7...bancs".

Une chose est sûre : tous les pieds sont tournés ensemble. Pour ce qui est du débitage et du rabotage, ces travaux sont fait par grande série : Et la taille de la série est fonction de l'espace disponible dans le local. Si l'on estime que la grande série comporte une vingtaine de bancs, et que débitage et rabotage demandent une semaine, le temps réel de fabrication est de : 1 semaine (débitage + rabotage) + (3 x 1 semaine pour montage 7 bancs) = 4 semaines pour 20 bancs, soit 5 bancs par semaine. Ce temps est vraisemblable et explique les hésitations de notre interlocuteur (5, 6, 7, 8 bancs...).

Bien entendu le cubage de bois nécessaire et le temps réel de fabrication ne peuvent être généralisés car il s'agit de bancs à dos plein sans barreaux, donc demandant plus de bois et moins de travail, que les bancs arabesques classiques : Le prix doit également être plus faible, mais cela n'est pas sûr, à cause du prix du bois.

D'autre part, la journée de travail légale et officielle est de 8heures, mais nombre d'ateliers restent ouverts jusqu'à 21 heures, y compris le Dimanche. La durée exacte de la journée et de la semaine de travail est une donnée difficile entre toutes à relever et pourtant très importante à connaître : Il est vrai qu'elle peut facilement être connue par observation directe.

.../...

Des données qui précèdent, on peut déduire qu'il a fallu près de 3 mois pour réaliser la commande de 70 bancs (1), et donc que le chiffre annuel global de consommation de bois est fortement sous estimé (cf. ch. VI supra).

D'autre part, si 70 bancs sont fabriqués en 3 mois, le chiffre d'affaires trimestriel est donc de $70 \times 19 = 1\ 330$ Dinars (2). On rapprochera ce chiffre du rendement annuel déclaré : 1 200 ou 1 000 (3). Si l'atelier travaille à plein rendement toute l'année, le chiffre d'affaires serait 5 fois supérieur à celui déclaré.

Si l'on estime que le bois nécessaire à la fabrication des 70 bancs a coûté dans les 300 Dinars ("Avec 300 dinars, j'achète le bois nécessaire ; entre 4 et 5 m³, La majorité, c'est du hêtre. Le reste, c'est de l'aggloméré, du contre-plaqué..."), que la main d'oeuvre a coûté 600 Dinars ("je prends 1 000 de bois, je le travaille en tant d'heures : 2000. c'est bien gagné..."(4).) et que les frais de location et d'électricité s'élèvent à 0 Dinars 800 par jour, soit 72 Dinars par trimestre, nous obtenons un bénéfice de $1\ 330 - (300+600+70) = 360$ Dinars. Ce dernier chiffre est très proche de celui obtenu en appliquant le taux de 25 % énoncé plus haut ($1\ 330 \times 25\% = 330$).

La cohérence ainsi obtenue ne doit cependant pas faire illusion : on doit plutôt penser qu'il s'agit d'une cohérence fictive, officielle. Nous avons vu en effet comment sont calculés les coûts en main-d'oeuvre : en doublant le prix de la matière première ; C'est d'ailleurs la pratique courante de l'artisanat de nombreux pays ; pour un certain type de réparation par exemple, les garagistes doublent le prix des pièces détachées pour fixer le prix consenti au client.

-
-) Cette estimation est supérieure à celle que nous avons donnée au chapitre précédent et qui était basée sur la déclaration : Une dizaine de bancs par semaine.
 -) Prix de vente unitaire du banc arabe : 19 Dinars.
 -) Voir chapitre suivant.
 -) Il s'agit donc d'une multiplication par 2.

.../...

Or, si nous nous référons au chapitre "Ouvriers et apprentis", et si nous prenons pour base un montant annuel de rémunérations versées de 600 Dinars, soit 150 par trimestre, nous obtenons un bénéfice de : 1 330 - (300 + 150 + 70) = 810 Dinars, soit 60 % (1).

Certes, ces chiffres sont obtenus au prix d'hypothèses fort nombreuses et dont l'accumulation risque de déformer encore plus la réalité. Une interview complémentaire s'avère donc nécessaire, afin de recueillir les renseignements précis et peu nombreux qui nous manquent pour ramener le nombre d'hypothèses indispensables à un chiffre plus raisonnable. Bien entendu, ces données ne pourront être relevées qu'au sein d'une discussion beaucoup plus large, afin de ne pas inquiéter outre mesure notre interlocuteur.

) Encore convient-il de noter que la vente aux revendeurs est généralement bien moins profitable que la vente aux particuliers.

.../...

VIII.- Production - Résultats de la production

- 1) Mon rendement annuel global est de 1 200 000.
- 2) Je ne fais pas de réparations). Je ne sors pas d'ici.
- 3) En entente avec un revendeur de Bêjâ et un autre de Menzel Bourguiba, je fabrique des tables, des bancs arabesques, des armoires en série.
- 4) - Quelle est votre production pour l'année écoulée ?
Pour chacune des catégories de mobilier ?

- 1 000 000 globalement
- En quantité ? Combien de chambres à coucher ? ...
- 4 chambres à coucher, des bancs arabesques, des lits d'enfants...
- (...)

En 1976, j'ai fabriqué :

- 40 à 50 bancs arabesques
- 30 à 40 tables de salon (90 x ?)
- 100 à 150 demi-fauteuils (sans dossier) : Il faut compter le double, même le triple par rapport aux tables. Tout ça pour des revendeurs.

- 5) - Vous ne fabriquez pas des marchandises non finies pour une autre entreprise ? Quelque chose qui est travaillé par votre tour, et que vous vendez après ?

- Le tour est fait juste pour nous et pour apprendre aux gosses le travail,

Nous avons déjà discuté au chapitre précédent de la forte sous-estimation probable "du "rendement annuel global" (= chiffre d'affaires ?). Remarquons d'ailleurs que la discussion a évolué vers un plus grand masquage.

Il s'avère d'autre part que le chiffre global de production (en volume) est difficile à obtenir : Il implique de la part de l'enquêteur une insistance continuelle afin d'obtenir des données quantitatives.

Le volume de production obtenu pour 1976 ne comprend pas la commande de 70-100 bancs arabesques dont il a été question au chapitre précédent, soit que cette commande ait été à cheval sur 2 années, soit qu'il se soit agi d'une année antérieure, soit tout simplement que la globalisation ait entraîné naturellement la minimisation de la production ; Encore une fois, cela souligne l'intérêt d'investigations plus concrètes et plus limitées dans le domaine de la productivité.

.../...

IX. - Clientèle et débouchés

1) Je fabrique des meubles (...) Les meubles sont destinés à des revendeurs, mais c'est rare que je travaille sur commande. Un jour, sans commande, je fais une série d'armoires à glace. De temps en temps, les revendeurs viennent sentir ; y a-t-il quelque chose dans la menuiserie ? Oui, il y a des armoires à glace ! S'ils achètent, ils payent ça !

2) - Mais, ne pourrait-on obtenir (des débouchés) en passant des contrats avec des revendeurs ? Est-ce que ça existe ?

- Non, ils sont malins ! Ils veulent toujours moins cher !

- N'y a-t-il pas des arrangements, des contrats passés verbalement, des commerçants à qui vous vendez régulièrement, en entente avec eux ?

- Maintenant, je fais ça : En entente avec un revendeur de Béja et un autre de Menzel Bourguiba, je fabrique des tables, des bancs arabesques, des armoires en série. Mais le prix n'est pas très payant : Ils comptent très juste, 25 % de gain simplement ; c'est employé pour moi, pour les gosses, pour le local.

- C'est une sorte d'arrangement ?

- Il n'y a pas de contrat. Cela se fait verbalement.

3) L'écoulement des marchandises ? On se bouffe l'un l'autre.

4) - Qui sont vos clients ?

- Des particuliers comme vous

- Vous ne travaillez pas pour certaines entreprises ?

- Non, il n'y a pas assez d'espace.

- Vous ne fabriquez pas des marchandises non finies pour une autre entreprise ? Quelque chose qui est travaillé par votre tour, et que vous vendez après ?

- Le tour est fait juste pour nous, et pour apprendre aux gosses le travail.

Parfois, on a des petites commandes, aux petits souks, qui achètent à des prix très modestes.

(...)

Je n'ai pas de commande. C'est aux revendeurs que je vends ça. Quand je vois que je gagne 20 à 25 %, alors je vends.

- Les chambres à coucher, c'est aussi pour les revendeurs ?

- Non ça ne paye pas assez.

5) - Y a-t-il des périodes creuses ?

- Chez moi, ils viennent toujours (= les revendeurs). Mais parfois, ils trouvent que je n'ai pas de marchandises : Y a-t-il des fauteuils, des tables ? Non ! Je n'en ai pas encore fait ! Fais-en pour moi, s'il te plaît, fais-en ! Tu veux une avance ?

Non, je n'en veux pas, pour ne pas être lié !

(...)

- Pour les chambres à coucher, l'écoulement est plus difficile. C'est surtout l'été que ça marche, quand ceux d'Europe viennent, se marient et s'en vont. Actuellement, ça se calme. De Juin à Septembre, il y a un peu de mouvement : ça va très bien ; après, c'est le contraire.

.../...

Ceux qui ont quelques capitaux, en préparent pour revendre. Ceux qui n'en ont pas attendent des commandes

- 6) - Faites-vous des réparations ?
- Non je n'en fais pas ; je ne sors pas d'ici.

Il aurait sans doute fallu poser la question : Votre clientèle est-elle principalement composée de revendeurs ou de particuliers ? L'insistance sur les revendeurs ne signifie pas obligatoirement qu'ils constituent la clientèle principale.

L'écoulement par les revendeurs semble subir moins de fluctuations saisonnières que l'écoulement par les particuliers. C'est pourquoi la vente privilégiée à ces derniers concerne les chambres à coucher qui ne peuvent être fabriquées en série (1) et sur lesquelles l'artisan veut réaliser un bénéfice supérieur à 20-25 %.

Nous avons vu, au chapitre VII, comment était réalisé un tel bénéfice, c'est à dire comment était fixé le prix de vente :

$$\begin{aligned} \text{Prix de vente} &= \text{Coût Matières Premières} + \text{Main d'oeuvre} + \text{Bénéfice } 25 \% \\ &= \text{MP} + \text{MO} + \text{B } (25 \%) \\ &= \text{MP} + 2 \text{ MP} + \text{B } (25 \%) \\ &= 3\text{MP} + \text{B } (25 \%) \end{aligned}$$

Le calcul - hypothétique - que nous avons effectué, a montré que cela revenait en réalité à un bénéfice effectif double.

Notre artisan travaille pour des revendeurs avec lesquels il a passé une sorte d'entente verbale, et aussi avec d'autres revendeurs mais sans commande.

L'accord verbal avec les premiers se fait sur la base d'un bénéfice de l'artisan égal à 25 % (2). Toute la stratégie de l'artisan consiste évidemment à vendre au prix le plus élevé, c'est à dire à gonfler ses coûts fictifs (tout en diminuant au maximum ses coûts effectifs) : Or le coût des matières premières est connu de tous et il n'est pas possible de s'y soustraire ou de prétendre les avoir payées plus cher (sauf à faire jouer l'argument du marché noir) ; par contre le coût de la main d'oeuvre, également connu de tous puisqu'il existe des tarifs

1) Une chambre à coucher comprend 6 pièces : Lit, 2 tables de nuit, armoire, coiffeuse, tabouret.

2) Ce qui est important ici, c'est que l'accord ne consiste pas en une simple commande, mais aussi en une répartition des bénéfices. C'est pourquoi les développements qui suivent se trouvent dans ce chapitre sur la clientèle, et non au chapitre "Bénéfices unitaires".

légaux, est en réalité bien moindre. On peut donc faire l'hypothèse que le temps de travail moyen au m³ de bois, multiplié par le tarif légal des rémunérations est égal au double du prix du m³ de bois. Ceci est bien entendu à vérifier, et l'on pourrait rétorquer que le temps de travail moyen au m³ de bois est une notion bien floue. En réalité nous pensons que, toutes choses égales d'ailleurs (c'est à dire à équipement comparable), la connaissance pratique que le patron a de son processus de production, lui permet d'estimer la valeur moyenne du travail qu'il incorpore à ses matières premières = Le terme "moyenne" signifie qu'il y a des variations selon le produit (banc ou chambre à coucher), mais pas selon la qualité de la main d'oeuvre, parce que les diverses qualifications de cette main d'oeuvre sont dans des rapports fixes entre elles.

Par exemple :

3 journées d'ouvrier qualifié =
 3 journées de demi-ouvrier
 + 3 journées d'apprenti de 3^o année
 + 3 journées d'apprenti de 2^o année
 + 3 journées d'apprenti de 1^o année

(Ces équivalences sont bien entendu imaginaires, et tout le problème de ce chapitre et des précédents consiste à éclairer d'un jour nouveau un phénomène qui nous semble au coeur du fonctionnement du secteur artisanal 1).

(1) Nous aurons l'occasion de revenir sur toutes ces questions dans :
 J. CHARMES : "Le secteur non structuré dans les politiques de développement et d'emploi".

X.- Difficultés actuelles et problèmes d'avenir

1) Il y a une crise des ouvriers compétents ; les bons ouvriers sont partis à l'extérieur.(...) Il est rare que vienne un ouvrier pour demander du travail,

(Voir le chapitre sur apprentis et ouvriers).

2) Le local est trop petit(...) Mais je ne peux pas agrandir : J'ai 57 ans ; un chantier, s'agrandir, se décentraliser, c'est trop de soucis, et il n'y a pas de relève prévisible.

(Voir chapitre sur local),

3) Je n'entreprends pas de grands travaux, parce que mon local est petit. Pour m'engager dans une industrie, je voudrais bien, mais je ne peux pas, car mon âge est déjà avancé. Et puis cela coûte une grosse somme.

- Vous ne vous êtes jamais adressé aux banques pour demander un prêt ?

- Je n'aime pas. J'ai peur. C'est le pétrin. Je vis honorablement.

Acheter un terrain : 10 millions

Construire : 5 millions

Acheter des machines: 10 - 20 millions.

Et après ? Des ouvriers compétents, il n'y en a pas ! Alors, passer 2 ou 3 ans pour élever des gosses et en faire des ouvriers ; et après ?

S'il y avait écoulement... Si des commissions créées par le gouvernement achetaient chez des artisans comme moi, des meubles pour les revendre à l'extérieur, ça ferait travailler un peu. Mais sans commande, pour les vendre aux souks. La rotation serait bien meilleure. A ce moment-là, on pourrait s'engager, entreprendre, emprunter de l'argent en banque, construire et "continuer" un peu... Mais quand on voit les difficultés et la concurrence, on hésite un peu.

(...)

Tant qu'il n'y aura pas d'écoulement vers l'extérieur, tant que l'artisanat traditionnel ne pourra pas s'agrandir, il n'y aura pas de main d'oeuvre (ou de travail ?). S'il y a écoulement, en 3 ou 6 mois peut-être, on peut commencer le travail, ils savent quelque chose. Mais comme il y a un freinage, je ne peux pas.

- Pourtant n'est-ce pas là un peu le rôle de l'Office de l'Artisanat ?

- L'Office de l'Artisanat je crois qu'il est limité. Il ne vient pas à des particuliers comme moi. Ce que je veux, c'est une commission gouvernementale de grande envergure, qui prend chez tous les artisans les meubles qui sont en plus, en non commande. D'un côté les artisans seraient tenus de faire du travail très compétent parce que ça va, et d'un autre côté, ils savent que ce bon travail est acheté par le gouvernement pour être revendu à l'extérieur. Cela pousserait à investir peut-être une dizaine de millions pour créer un grand atelier : S'il n'y a pas écoulement, on ne peut pas s'engager.

- Pourtant, le secteur menuiserie est en expansion actuellement, avec la construction des hôtels, de maisons d'habitation...

.../...

- L'Algérie, la Lybie, le nouvel Etat d'Afrique du Sud (Angola ?).
On pourrait exporter vers ces pays.

- Mais croyez-vous que la Tunisie soit bien placée pour de telles exportations ? Le bois y est rare et cher.

4) La plupart des administrations ont déjà leur atelier et n'ont pas besoin de nous : La Sécurité Sociale, les Ecoles... Et pendant ce temps, on chôme.

5) Les possibilités sont immenses : On pourrait exporter, acquérir des devises étrangères sans qu'on touche aux richesses tunisiennes, sans qu'on gratte sur le dos de ceux qui travaillent. Et qu'on laisse ceux qui veulent s'amuser faire ce que bon leur semble. On peut dès maintenant avoir un horizon plus large, et la possibilité d'exporter.

6) - Et avec le fisc, il n'y a pas de difficultés ?

- Le droit d'exercice, je le paye au forfait, aux Finances. Je connais deux menuisiers qui ont abandonné : L'un a vendu ses machines ; l'autre les a mises en sécurité chez un ami et il est parti en France.

Il faut un bon d'agrément du gouvernement pour avoir un atelier dans ce secteur. Une commission critique est passée : Il faudrait des interrupteurs, il faut faire un plan du magasin. Cela date d'un mois, et peut-être qu'ils ne me l'accorderont pas, parce qu'il y a un locataire au dessus de l'atelier.

Je ne peux pas reconstruire ailleurs. Si c'est comme ça, j'abandonne. Laissez les artisans de Tunis tels qu'ils sont. Conseillez-leur de balayer, de mettre des interrupteurs, mais faites le gentiment, pas sévèrement. Il faut leur laisser une grande envergure, ne pas trop serrer. Ils disent qu'il faut que ce soit fait le mois prochain. Mais ce n'est pas possible. En 6 mois, oui. Je ne suis pas contre. Je ne peux pas. J'abandonne. Pourtant, c'est mon bien. Le gouvernement ne m'a rien avancé. C'est mon bien.

7) Avant je payais au forfait (les deux dernières années). Ce matin, je reçois une feuille de la rue de Rome (= le fisc) : Ils dénoncent le forfait pour me faire payer le droit d'exercice à l'effectif.(...)

Je forme des ouvriers comme ça, et puis je les licencie pour prendre d'autres, et j'attends un remerciement du gouvernement, pas un serrage quand même.

Nous nous contenterons ici d'énumérer les domaines où il semble y avoir problème :

- Qualification des ouvriers : Le manque de qualification des ouvriers est une réalité, mais une réalité qui sert souvent d'alibi pour justifier l'utilisation à large échelle de "gosses" que l'on forme à partir du B.A - BA. D'ailleurs n'est-ce pas ce système d'utilisation des "gosses" qui est responsable du manque de qualification des ouvriers ? et les patrons-artisans n'en sont-ils pas les premières responsables ?

.../...

- Etroitesse du local : C'est un problème particulier à l'artisan interrogé, mais il permet de poser les difficultés d'une décentralisation, et surtout - obstacle dont on ne mesure pas toujours l'importance - l'absence de relève : Les vieux artisans qui connaissent bien leur métier, ne se connaissent pas de successeurs.

- Les difficultés d'écoulement sont rendues responsables des autres maux que connaît la profession : C'est à cause d'elles qu'il n'y a pas d'ouvriers compétents, et qu'on ne veut pas entreprendre de rénovation et de décentralisation. L'ouverture de marchés extérieurs est perçue comme solution ; mais n'est-ce pas une illusion ?

- Les contraintes fiscales et administratives n'ont probablement été abordées dans la discussion que parce que l'artisan interrogé s'y trouvait confronté pour des raisons que nous avons déjà exposées. Il n'en reste pas moins qu'elles doivent être fort pesantes, et qu'elles paraissent parfois décourager les plus entreprenants.

**ANNEXE : Fragments de matériaux tirés de l'interview
d'un autre menuisier tunisois**

-:oOo:-

(avec le concours de M. BEN KRAÏEM)

Nous fournissons ces données extraites d'une autre interview, afin de montrer le pratique l'on peut tirer d'une étude de productivité, coûts et bénéfices unitaires.

Prix de vente de la chambre à coucher qui se trouvait dans l'atelier : 550 Dinars. La première avance versée par le client a été de 120 D.

L'artisan estime à 230 D le coût de l'ensemble des matières premières : Il entend par là : le bois, ainsi que les glaces et la quincaillerie, et la location des machines et le transport = C'est donc le coût de toutes les matières premières, sans la main d'oeuvre et "sans l'électricité" (c.à.d. les charges).

Le détail est le suivant :

- Contreplaqué	68 D	(12 plaques x 6,7 D)
- Bois blanc	25 D	(la multiplication est fautive)
- Bois hêtre	40 D	
	<hr/>	
	133 D	
+ Transport	10 D	
+ Plaçage (décoration)	30 D	
+ Location des machines pour coupe et moulures	15 D	(Le travail est fait par lui-même : la location coûte alors 800 de l'heure. Autrement, ce serait double)
+ Vernissage (travail à façon)	60 D	(40 de main d'oeuvre et 20 de produit).
+ Pieds (travail au tour donné à façon)	15 D	
+ Quincaillerie	15 D	
+ Colle de bois	40 D	(2 x 20 D)
	<hr/>	
T O T A L :	318 D	

+ Loyer	40 D	(En réalité il existe un "arrangement entre le menuisier et le propriétaire du local : Le loyer consiste à partager à moitié les bénéfices. Peut-on en déduire que le bénéfice officiel de l'artisan est de 80 D).
---------	------	--

Total Général :	<u>358 D</u>
-----------------	--------------

Sur la différence (550 - 358 = 192 D) une partie servirait donc à payer la main d'oeuvre et les charges (soit deux apprentis très jeunes et de bas niveau), l'autre partie constituant le bénéfice. En gros le bénéfice serait le double de celui déclaré pour le loyer 160 D.
Le délai de livraison est de 3 mois.

Le temps réel ("direct") de fabrication serait de 20 jours. L'artisan estime son gain horaire entre 500 et 1 000. En tant que menuisier - salarié dans une grande entreprise, il est rémunéré à 430 de l'heure (1).

Pour l'année écoulée et sans parler des réparations, le volume de sa consommation de bois serait (tous bois confondus) de 3 000 D (soit 7 à 7,5 m³) pour la production suivante :

- 15 armoires à glace (à 3 portes)
- 4 chambres à coucher
- 1 salon arabe
- 1 buffet-meuble de cuisine
- 1 table de bijoutier
- 1 bureau
- 2 tables (salon, télé).

) L'artisan est en effet salarié pendant la semaine : Il travaille dans son atelier tous les jours de 5H à 7H30, de 13H30 à 14H30 et de 18H à 20H, le Samedi de 13 à 20H et le dimanche de 7H à 20H. Soit une seconde semaine de près de 47 heures. Le temps de travail effectif, aussi bien comme salarié que comme artisan doit être considérablement moindre. Remarquons que l'atelier a fonctionné ainsi durant 1 an. L'artisan vient de céder l'atelier à son frère.

Avril - Mai 1977

- Comment avez-vous débuté dans le menuiserie-ébénisterie ?

- J'ai travaillé avec mon frère vers 1929. C'était un bon début.

Les ouvriers en ce temps-là aimaient leur travail, ils en prenaient soin et en étaient même jaloux. Alors qu'aujourd'hui, tout cela n'existe plus. Ils ne savent plus travailler avec soin et sur une base solide. Aujourd'hui, on veut l'argent sans tenir compte du travail bien fait. Actuellement les apprentis amenés par Mr. Bahri, ils restent 1, 2 ou 3 ans, mais ils ne viennent pas pour apprendre le métier, comme il faudrait, comme cela devrait être.

Il y a des personnes qui d'une planche font de l'or, et en principe, quand on prend une planche, on doit la travailler de façon que tous ceux qui connaissent ou non le métier, devraient en être satisfaits. Alors que d'autres utilisent jusqu'à 1 m³ de bois pour faire un cercueil. Ces gens-là dilapident la marchandise pour ne rien gagner. Il y a des gens qui utilisent 5 m³ pour arriver à gagner leur pain quotidien, alors que d'autres, d'une seule planche bien travaillée, gagnent davantage.

En 1929, je suis allé à l'Ecole Emile Loubet où j'ai étudié la menuiserie, alors que les Tunisiens ne s'y intéressaient pas. J'ai eu mon brevet technique et mon frère m'a pris avec lui comme dessinateur. J'avais du goût, j'étais doué dès le début, alors que pourtant, toute ma famille n'avait pas cette orientation (ils étaient fonctionnaires), sauf mon frère.

J'ai 2 enfants : L'un est ingénieur-adjoint à la météorologie et l'autre sous-directeur à la banque. J'ai voulu les prendre avec moi, car je n'ai personne pour prendre ma suite, mais ils n'ont pas voulu, et les difficultés dans le travail, ne font qu'augmenter actuellement.

J'ai un atelier, une salle d'exposition, et un ou deux dépôts. En même temps, je suis commerçant.

Dans ce domaine-là, il faut aimer ce qu'on fait, c'est comme cela que je tiens toujours bon depuis la colonisation jusqu'à nos jours. Actuellement il y a la concurrence de l'importation. Une partie de la clientèle aime l'importation, l'autre partie aime le travail local. Quand il y avait des étrangers : J'étais toujours bien placé et je me défendais bien grâce à mon travail. J'étais aussi fournisseur de toutes les grandes familles tunisoises ; parce que je faisais des choses qui ont de la valeur. C'est moi qui faisais les décors et qui m'occupais des meubles de leurs enfants quand ils se mariaient.

Je suis sorti de l'Ecole en 1932, et j'ai commencé en 1933 avec mon frère. Je suis rentré jeune, j'avais 18 ans. Maintenant, j'en ai 61.

Les machines, elles se renouvellent avec le progrès technique. J'ai un combiné qui fait 6 opérations (dégauchisseuse, raboteuse, mortaiseuse, toupe, scie circulaire, talonneuse), une scie à rubans et tous les accessoires, et autres petites machines (scie sauteuse, machine à percer au carré (traduction littérale)).

Mon atelier fait 70 m² sans compter les dépôts. Actuellement, j'ai 6 ou 7 apprentis. L'un d'eux est déjà parti. Je n'ai pas d'ouvrier qualifié. Pour les ouvriers qualifiés, à mon avis, je ne les accepterai pas même pour gratter avec du papier de verre parce que leur travail ne me plaît pas, et aucun travail de l'un deux ne me plaît. Ce qu'ils ont de bien, c'est la langue bien pendue, l'indiscipline et l'insolence. Pour qu'ils se plient et acceptent de travailler : il n'y en a pas. Et Dieu n'en fera pas grand chose.

.../...

Moi, je compte sur moi. Ils ne peuvent me couper une planche sans mon autorisation, et de même pour sa longueur, sa largeur, son épaisseur et sa peinture. Mais, pour entreprendre une chose dont ils vous laissent ébloui, je jure qu'il n'en existe pas. Ils ne doivent mettre un fil dans une aiguille qu'avec mon autorisation. Pourquoi ?

1) Parce qu'ils ne savent pas ce que je veux, parce qu'ils n'ont pas d'aptitude, ils n'ont pas d'idées et ils n'ont pas le sens de l'ordre que je possède. Et en voulant mettre de l'ordre quelque part, ils font de travers.

- Est-ce que vous proposeriez que cela devrait être dans les autres ateliers ? Votre savoir-faire, votre amour du métier, votre assiduité ?

- Aujourd'hui les ateliers qui produisent, la plupart sont ouverts par des gens sans expérience. Ils amènent du monde, ils font tourner l'entreprise avec l'argent et non avec la compétence. Des gens qui s'amènent et qui ouvrent des ateliers. On ne les cite pas, mais ils sont trop connus. Ils consomment (et dilapident le capital la marchandise, ils esquintent le travail (et détruisent le métier qui est en train de disparaître de jour en jour, parce qu'ils sont incompetents. Il reste seulement 4 vieux qui vont bientôt disparaître.

Celui qui exécute ce que je lui demande et qui me comprend, je serai content de lui, mais il ne peut rien créer tout seul. Pour ce que je leur donne, il faut que je sois avec eux, point par point.

Quand je ne suis pas là, il peut interrompre le travail en cours pour demander : "Vous n'avez pas expliqué ce point. Qu'est-ce que c'est ?" On ne peut pas le laisser faire, dès le départ, les étapes à venir. Je lui explique quatre mots : Il ne doit pas dépasser ces 4 mots. Dès qu'il finit ces 4 mots, il s'arrête et demande : "Qu'est-ce que je dois faire maintenant ?"

- Ce sont des ouvriers ?

- Ils sont payés 4 ou 5 fois plus que le tarif fixé par la loi.

- Je ne vous parle pas de qualification. Ce dont j'ai besoin, c'est de leurs mains = Moi j'en ai 2 seulement. Si j'en avais 4 ou 6, je les mettrais les unes à côté des autres pour travailler avec. Moi je leur explique, et eux ils exécutent parce qu'ils ne sont pas capables de créer.

Si vous en prenez un, vous lui dites : "Vois ce bureau. Je veux que tu en fasses un semblable et je paierai 4 ou 5 fois plus que prévu par la loi". Et il n'est pas capable. C'est vous qui devez le concevoir, lui donner de la colle, lui dire de l'appliquer. Après la colle, fais les trous pour cette planche, par exemple. Après les trous, vous lui demandez de poser la serrure ; c'est à dire, je dois participer à toutes les opérations. Actuellement, je suis assis à côté de vous et si je ne leur avais pas déjà montré le travail à faire, ils m'auraient déjà appelé pour me demander : "Que faut-il faire ?" En somme, même si le travail se fait 100 fois, il faut qu'il vous questionne 500 fois. Je leur dis toujours : "Profitez de l'occasion. Ceci vous aidera dans votre travail. Moi je me suis plié et j'ai appris - Baissez vos têtes, Pliez-vous et apprenez". Que voulez-vous ces gosses de nos jours ils veulent cigarettes, cafés, sans avoir atteint l'âge. Et, alors que certains, avec leur argent, acceptent ces gens-là, que je considère comme rien, ils en font grand cas, et ils ont le culot de les faire travailler pour les clients : Ca fait des histoires et ça finira par le tribunal. C'est ce qui se passe actuellement : Je vous dis cela parce que je suis un expert, et la plupart du temps, j'ai leur affaire en main. Parce que jamais ils ne travaillent sur une base solide...

On voit souvent des affaires de vices cachés, dans le mobilier ou le bâtiment : Ils passent un contrat, mais jamais ne le respectent. En somme, ils s'obligent dans un contrat à exécuter un travail qu'ils ignorent, et ils précisent même le genre de travail, la marchandise mais ils ne l'exécutent pas. Alors si quelqu'un est connaisseur, il dira : "Ce n'est pas cela que je vous ai demandé", et c'est le tribunal. Alors, la Justice à 4 experts et nous charge de vérifier si le travail exécuté est conforme au contrat.

L'artisan a fait miroiter un petit rabais au client (pour lui faire signer le contrat), car le client est toujours sensible à une petite baisse. Mais il ne trouve jamais la marchandise convenue à l'arrivée.

Une des raisons qui font que le nombre de ces amateurs augmente est que le gouvernement accorde la patente sans tenir compte du degré de qualification de la personne. Ils n'ont pas de carte professionnelle. Les causes en sont que le gars n'est pas technicien, ou ne veut pas travailler sous un patron ou comme simple salarié. Pourquoi Mr. Safed et Mr. Chakhroun ont des magasins et lui non, avec leurs ouvriers et leur atelier. Ces gars-là ne me gênent nullement dans mon travail, parce que moi je possède mon travail dans la main: Moi seul le connaît. Même si quelqu'un se présente pour le copier, il ne pourra pas parce que ce n'est pas moi.

J'explique ça (l'augmentation du nombre d'ateliers durant les 3 ou 4 dernières années) par le fait qu'ils ne veulent pas travailler sous des patrons, comme ce qui est arrivé aux maçons et aux cordonniers : Ce n'est pas pour nous seulement.

(-) Pour ouvrir un magasin ; il faudrait une attestation prouvant qu'il sait le métier. Vous m'amenez Mr. X pendant 2 ans, et après il peut ouvrir un atelier... Il n'y a aucune condition : Vous venez, vous louez un magasin et puis vous allez demander une patente : Voilà le n° du local, et voilà le contrat de location. Avec la location, ils lui donnent la patente.

D'après moi, ces gens-là devraient passer devant un comité compétent pour décider s'il faut ou non leur donner une agrément et s'ils sont compétents. Ce comité doit être composé par de vrais artisans. Si je propose ceci, ce n'est pas parce que je suis contre ces gens-là, moi je ne les crains pas.

Ce serait logique (que ce comité fasse passer des examens professionnels), comme ça se fait actuellement en Europe : N'importe qui ne peut pas ouvrir un atelier.

Moi j'ai beaucoup de choses à faire apprendre, et ça va mourir avec moi, d'autant plus que je n'ai pas de suite. Après 61 ans, j'ai droit à la retraite, 44 ans de service.

Quelqu'un qui va se présenter devant cette Commission devra présenter des références (certificats professionnels) et on verra comment organiser l'examen. Dernièrement quelqu'un s'est présenté chez moi, qui avait fait l'école technique de Bab El Khadra. Il a son diplôme, il a 18 ans. D'abord c'est un gaucher, et chez nous celui qui travaille à gauche, il faut le plaindre. La position devant l'établi est importante.

Travailler avec la droite avantage, alors que travailler avec la gauche désavantage. Ce gars-là a été dernièrement embauché par quelqu'un qui ne connaît rien au métier, alors que moi-même pour 1 Dinar par jour, je ne le ferai pas travailler. Je lui ai proposé 10 Dinars par mois et uniquement pour satisfaire les amis qui me l'ont envoyé. Que voulez-vous que je lui donne ? Il ne sait pas travailler ! Actuellement, les gars que vous m'envoyez, si on voit la marchandise qu'ils dilapident et les erreurs commises, si je fais le compte entre ce qu'ils dilapident et ce qu'ils produisent, je m'aperçois que je dépense 100 Dinars de ma poche pour rien.

- Vous savez que vous avez le droit d'être remboursé pour ces dépenses pour les frais nécessités par la formation professionnelle.

- Vous savez moi, pour écrire et attendre la réponse...

- C'est bien entendu, mais peut-être vous ne demandez pas à être remboursé parce que vous êtes un brave homme ; mais il est entendu que l'Administration est prête à vous rembourser.

- Moi, ce n'est pas d'aujourd'hui, mais depuis le temps que vous étiez (l'Office de l'Emploi) rue de la Loire, je connaissais quelqu'un qui m'envoyait des gosses, et le nombre de réussites était plus grand que maintenant. Car aujourd'hui, ils ont les yeux ouverts. Le lundi, ils s'absentent parce que Dimanche ils vont au stade ; le samedi après-midi, ils ne travaillent pas ; ils ne viennent jamais à l'heure. Moi, je suis vieux, c'est mon bien et je suis toujours là à l'heure. Je respecte toujours l'horaire auquel je me suis habitué dès l'enfance. Personne ne me pousse, même la famille me dit : "Quand même..." Je leur réponds "mon patron est difficile". Je dois être debout, alors que lui, apprenti nouvel arrivé, il tue le temps. En hiver comme en été, il attend (il tue le temps) dans la rue pour ne pas rentrer dans l'atelier avant l'heure. Où voulez-vous qu'il arrive ? Avec quels sacrifices veut-il arriver ? Nulle part, je vous jure. Moi je ne suis pas contre eux, mais je dis la vérité. Pourquoi cacher la vérité ? Je vous dis et vous répète que ni eux, ni ceux qui viennent et sont venus, ne peuvent rien faire contre moi, car je travaille et vends : Les gens sont en train d'acheter l'art de Saïed. De temps en temps, quelqu'un se présente qui vient de loin, vous demande : Monsieur, connaissez-vous si Saïed ? C'est moi ! Que voulez-vous. Je veux acheter ceci, cela, comme vous avez fait pour telle famille ! Ma façon de vendre à moi, c'est que mes amis se parlent entre eux. Je n'ai pas besoin d'exposition ; les gens achètent mon art, car mon art aujourd'hui à son importance quand je fais une chaise, elle a sa valeur.

- D'un côté, il y a des gens qui ont le métier, d'un autre côté, il y a des gens qui ont le capital, pour ceux-là, est-ce qu'il leur est permis d'ouvrir un atelier, ou bien est-ce qu'on exige qu'ils aient à côté d'eux, quelqu'un du métier ?

- Il faut qu'ils aient avec eux des techniciens - Ils ont beaucoup d'argent, ce sont des entrepreneurs...

Ceci est un peu difficile parce que si un type du métier à sa carte professionnelle et qu'il se présente un capitaliste, le type du métier préfère que l'eau irrigue des oliviers plutôt que des plantes sauvages (= travailler pour son compte). Au lieu de faire faire des bénéfices au capitaliste, il vaut mieux que je me mette à mon compte. Puisque j'ai ma carte professionnelle... C'est difficile de trouver des types du métier qui ont leur

carte et qui acceptent de s'associer avec des capitalistes. A l'avenir peut être .

- Mais pour protéger ce métier, ne serait-il pas nécessaire de prévoir que dans des cas comme ça, l'association avec des gens du métier est nécessaire ?

- Oui, s'ils arrivent à s'entendre eux, ce serait une belle affaire.

Moi souvent, quand quelqu'un qui vient travailler chez moi commet une faute, je lui dis : "J'ai des yeux derrière la tête. Quand vous travaillez mal avec le rabot, ce n'est pas que le rabot frotte mal le bois, c'est plutôt que le rabot me fait mal" (= J'entends que le travail est mal fait : rien qu'en écoutant). L'ouvrier dit : "Patron, Vous ne mettez le doigt que sur ce qui est mal fait" (= Vous avez l'oeil). Je passe ma main et je dis : "Ici ça n'a pas été bien fait". Il me répond : "Pourquoi vous n'avez pas passé la main là où ça a été bien fait". "Ce n'est pas la peine de regarder".

Je fais des chambres à coucher, salles à manger. Je fais des choses bien travaillées : Je ne suis pas de ceux qui travaillent le matin pour vendre l'après-midi. Je veux travailler un objet qui, une fois sorti, porte le cachet Saïed !

- Est-ce que la clientèle se presse chez vous ?

- Oui, j'ai tellement de demandes que si je les accepte, je serais un milliardaire. Si j'accepte chaque personne qui se présente, en travaillant 24 h sur 24, je n'arriverai pas à satisfaire tout ce monde parce que chacun veut acheter quelque chose de bien.

Oui il y a une demande, pour ma marchandise seulement.

Les clients qui viennent sont les enfants du magasin, ils viennent de père en fils. Ce sont toujours les mêmes familles : 100 à 200. Aujourd'hui je suis en train de travailler pour la 3^e génération = Pour la grand-mère, la mère et maintenant la fille. 44 ans de service.

Actuellement, la tendance de la demande est pour les anciens modèles. Tous ces anciens modèles ont trouvé le patron qui peut les faire sortir, et c'est moi. Les meubles de style, par exemple, je les ai travaillés à mes débuts, et me voilà encore en train de les travailler alors que je suis sur le point de quitter.

Actuellement le travail consiste à fabriquer une caisse, mettre du contre-plaqué dessus et à le vendre : Le vendeur profite et le client aussi = acheteurs et vendeurs ne sont pas de vrais connaisseurs . Mais cet artisan, pour connaître une chose bien à fond, ou pour faire un travail autre que ce qu'il fait, il n'en est pas capable. Car ce travail d'art, ce travail fin est en train de disparaître avec ses maîtres- Moi je suis dans ce style-là, Mr. Mustapha Majbour pour le style arabe (=C'est lui qui travaille actuellement le palais de Bourguiba) ; il y aurait encore peut-être 4 bons hommes. Même le Président en personne lui demande de faire apprendre le métier : "Monsieur le Président, personne ne veut apprendre le métier ! Nous les encourageons par de l'argent, nous les payons pour qu'ils apprennent".

Personnellement je suis en train de me sacrifier. Ce que je dépense en sculpture pour leur faire apprendre est de ma poche.

- Est-ce que vous avez espoir en ceux que vous formez vous-même ?

- Oui,

Si c'est pour gagner de l'argent, pour eux le temps presse. Si moi je les forme^{en} 15 ans, un autre les forme en 1 an 1/2. Il vient, il apprend le métier, il se marie, il élève des gosses et c'est tout, mais pour le fonds, il n'est pas sérieux, il n'y a rien. C'est ça ce qu'on veut faire d'eux actuellement, et on a raison, parce que tout le monde a les yeux ouverts. Est-ce qu'il peut se sacrifier quand vous lui dites "n'allez pas au stade, ne faites pas ceci, cela !" "Parce qu'ils doivent faire beaucoup de choses pendant leur adolescence. Ce n'est pas comme nous qui nous sommes sacrifiés : Travaille et tais-toi ! Tu n'as pas (d'argent), reste, ne bouge pas. Mais celui-là, même s'il n'a pas, il faut qu'il en ait de n'importe quelle manière. S'il n'arrive pas, il te vole.

- A qui la faute ?

- Les parents jouent 1 grand rôle dans la vie de leurs enfants, car avoir des enfants et confier leur éducation aux soins de la rue, ce n'est pas logique, car la rue n'a jamais éduqué. Ce sont les parents qui éduquent. Et si le patron est un peu sévère et les parents trop relâchés, le garçon se perd entre eux.

- Maintenant on va à la menuiserie parce qu'on est renvoyé de l'école et qu'on n'a pas trouvé autre chose. Etes-vous d'accord ?

- Je suis tout à fait d'accord ; en quittant l'école, il a hâte envers tout. Il veut que tout se réalise en un clin d'oeil. Comment voulez-vous que cet amour du métier lui soit inculqué ? Il a autre chose à penser, qui l'occupe. Car quand on veut un métier, on l'aime. Si quelqu'un est poussé par ses parents ou par d'autres, il n'arrivera pas. Dieu n'en fera rien. ("Aide-toi, le ciel t'aidera).

et ne l'aidera pas -

Moi, en voyant de près ces enfants, je leur donne raison. Il leur manque la nourriture, Admettons une famille de 7 gosses qui habite la banlieue et dont l'un vient travailler chez Saïed. Ce dernier n'est pas une compagnie qui distribue une carte de transport gratis :

- C'est nous qui lui donnons.

- Admettons ; Ce n'est pas Saïed qui va l'habiller, et ce n'est pas normal que les autres mangent du casse-croûte, et que ce soit à Saïed de le nourrir. Saïed ou un autre n'est pas une maison de bienfaisance. Je l'aiderai, d'accord, mais la mesure du possible. Mais pour ce jeune qui vient aujourd'hui pour apprendre, 1 Dinar par jour ne lui suffit pas - Que lui fait 1 Dinar, alors que moi, je ne lui donne pas - Pour quelle raison je lui donnerais ? Est-ce qu'il vient me rendre visite pour que je lui donne 1 Dinar ? (= si c'était 1 ou 2 fois passons). Mais quand j'en ai 5 ou 6 de cet acabit, ça ne va pas. Il n'y aurait pas de cesse - S'il n'y a pas une aide du gouvernement pour les aider : Ils ne seront pas des hommes.

- Pour ceux qui ont fini leur apprentissage et en qui vous avez trouvé des aptitudes, et qui vous demandent une augmentation...

- Oui, il faut en courager par tous les moyens. Il faut qu'il devienne lui même le patron de la maison, puisqu'il a choisi ma voie, je le mets à côté de moi, comme celui qui est là. J'en ai un autre, Mohamed, qui a 9 ans d'ancienneté. Je lui ai tout donné. Il est parmi les meilleurs. Il porte le cachet Saïed. Et j'en ai encore un autre.

Ceux qui sont en train de travailler ailleurs et à qui j'ai remis une attestation, il faut leur donner confiance.

L'apprentissage dure 3 ans. Il en a qui ont passé 3 ans et qui sont sortis très bien, et d'autres qui ont passé 3 ans et qui ont perdu leur temps et m'ont fait perdre le mien = 5% deviennent de vrais ouvriers qualifiés.

- C'est un peu dur ?

- En sortant d'ici avec son papier, il gagnera de l'or ailleurs.

- Quel est le niveau de ceux qui sortent de chez vous ?

- Sortis après 4 à 5 ans et s'ils trouvent quelqu'un qui n'est pas du métier, ce seront eux les patrons.

Il y a 2 catégories d'ouvriers : Les bons, il y en a 5%, 25% de moyens, et 70% de racaille.

- Est-ce que vous mettez d'un côté les gens qui créent, et de l'autre, ceux qui exécutent ? Est-ce que les super sont ceux qui créent ?

- Oui, bien sûr.

- Mais il y a aussi ceux qui lorsque vous leur demandez quelque chose, ils l'exécutent sans se tromper. Ce sont les 25 % ?

- Oui, c'est ça.

-:oOo:-

- Actuellement je fais surtout des chambres à coucher : C'est ce qui est demandé, que ce soit des modèles de luxe ou des modèles ordinaires. Celui qui vient de se marier achète en premier lieu la chambre à coucher et chacun achète ce qu'il désire. Moi, j'ai un style personnel et ce style est bien apprécié. Celui qui possède une maison, qui veut se marier ou faire faire une belle chambre à coucher sur mesure, il s'adresse à moi. J'ai un style qui m'est propre. Si vous vous adressez à un autre et que vous lui demandez de faire le modèle de Saïed, il ne le pourra pas, parce que ma science m'est personnelle, que ce soit pour la façon, pour l'aspect et l'apparence. La chambre à coucher que je travaille moi-même, j'y gagne. Alors que travaillée par un autre, il n'y gagnerait rien. Pourquoi ? Parce que ce n'est pas une question de marchandise, mais c'est une question de connaissance. Celui qui connaît le problème, peut le résoudre vite.

Une chambre à coucher comprend six pièces : un lit, 2 tables de nuit, 1 armoire à glace, 1 coiffeuse avec chaise et glace. Comme modèles, je ne fais que ceux qui nécessitent beaucoup de travail, c'est à dire un travail d'artiste, comme un tableau de peinture. Parfois vous trouvez un peintre dont la matière première ne nécessite pas beaucoup de frais : deux boîtes de peinture et un pinceau, et il vous sortira un tableau qui coûte très cher. Il en est de même des chambres à coucher. Certaines peuvent être travaillées en série. Mais je ne fais pas la série, je ne travaille que sur mesure et sur commande.

- Pourquoi ne faites - vous pas la série ?

- Parce que mon âge ne me permet pas que je travaille beaucoup. Je travaille au contraire le moins possible. Comme j'ai 61 ans, je voudrais bien aller au ralenti car ce qui me gêne, c'est l'âge, et à 61 ans dans d'autres pays, on doit prendre sa retraite. En diminuant ma production, en même temps je fignole davantage, et au lieu de fabriquer 10 chambres à l'année, je n'en fais que 2 seulement et je gagne l'équivalent de 10. J'y mets beaucoup d'art, j'embellis beaucoup, je fignole dans les motifs de décoration, et c'est là que je trouve mon bénéfice sans que je me fatigue. Je vous répète toujours que mon âge ne me permet pas de forcer. On a travaillé jusqu'à 18 heures par jour quand on était jeune ; jusqu'à 30-35 ans, on a travaillé jour et nuit ; quand il faut travailler on fonce.

- Combien d'heures actuellement ?

- Huit heures comme tout le monde, et c'est trop pour moi, mais pour des jeunes, ce n'est rien du tout.

- Je fais des chambres à coucher, des salons des salles à manger. Chacun pense à avoir en premier lieu une chambre à coucher, avant autre chose.

Prenons une chambre à coucher spéciale : Louis XV, Louis XVI, Henri ou Napoléon : C'est ce que je travaille. Les chambres simples, je ne les travaille pas, je ne travaille que les chambres compliquées. Du point de vue des matières premières, toutes ces chambres prennent la même quantité. Pour la façon de chaque pièce, tout dépend de l'artisan et de sa façon de travailler. Un artisan par exemple, avec une planche, gagne de l'argent, alors qu'un autre n'en fait qu'une caisse. C'est pour cela que le bois travaillé par moi, la part de l'art y est supérieure à la matière. La matière première que

vous trouvez dans une chambre, au poids, ne paraît pas énorme, alors que le travail vaut 6,7 ou 10 fois plus.

Prenons une chambre, on a $\frac{1}{3}$ de marchandise, salaires et autres dépenses, et $\frac{2}{3}$ de travail d'art qui reste pour moi, que je gagne sur cette chambre. Une chambre peut revenir à 100 D et se vendre à 600, à cause du travail de sculpture qui lui a donné sa valeur, et non pas le bois en lui-même. Pourquoi ce prix de 600, c'est dû à la part de mon travail pour la sculpture, la décoration, la création, et non à la valeur du bois. Cette valeur ne tient pas à l'apport de l'ouvrier, mais plutôt à ma conception de l'objet. Par exemple, c'est le cas dernièrement une bonne chambre à coucher a été exposée au magasin général : La valeur de la matière première est de 300 Dinars. Celui qui l'a travaillé a le même niveau que moi.

Pour une chambre à coucher, il faut compter un dixième de m³ de bois hêtre 18 feuilles de contre-plaqué (2,5 x 1,53 m de 5 à 12. C'est de l'okoumé). Les accessoires coûtent entre 25 et 28 Dinars, et 100 Dinars de frais de vernissage (jusqu'à 5 couches : une première couche légère, puis une autre, et au fur et à mesure, je change de vernis : Vernico. Nous avons des produits qui viennent d'Italie : Melisi ; une marque de France : l'Alsa). Un genre de peinture Seac 68 suivant les couleurs.

- Les 100 dinars de vernis, c'est le produit seulement ?

- Oui

Le prix du bois ($\frac{1}{10^e}$) de 17 à 25 D.

50 D de verrerie.

Si vous mettez du marbre, ça coûte 100 D.

Parfois, c'est le client qui fournit marbre et tapisserie suivant notre arrangement. Pour le sommier métallique, c'est le client qui le fournit, parce qu'actuellement certains sommiers ne dépassent pas 1 ou 2 mois.

--Moi je fais la façon. Aucun ne coupe un morceau de bois sans mon ordre. Qu'il coupe du bois sans mon autorisation, je ne l'admets pas ; qu'il monte un ensemble sans mes mesures, je ne l'admets pas.

Je mets 2 ouvriers et 3 apprentis sur 1 chambre à coucher, mais ils ne font que ce que je leur donne. Ils prennent à peu près de 130 à 150 D : C'est ce qu'ils gagnent pour une chambre et ce sont des gains énormes. Ce n'est pas le tarif du gouvernement parce qu'aucun d'eux ne l'accepte.

L'ouvrier qui veut travailler et faire un effort dans le travail, gagne plus que le tarif réglementaire : 150 à 180 D : Ce qui ne reflète pas sa valeur, malgré la crise actuelle de manque de vrais artisans. Et toute personne qui veut bien produire, doit accepter de bien payer. Et je suis de ceux qui payent. J'ai un groupe qui vient m'aider. J'arrive à les payer 750 millimes de l'heure, ce qui n'est pas leur droit, parce qu'ils ne sont jamais arrivés à être payés plus de 250 millimes l'heure. Comme j'ai besoin d'eux, je suis obligé de les payer, et en fait c'est le client qui paye, ce n'est pas moi.

Les apprentis eux, ils apprennent, et en plus je leur apprends des choses à moi, et je leur fais des cadeaux de 20 à 25 D.

Si la chambre à coucher est faite par tout ce monde, il faut 45 jours en comptant le temps perdu et le temps de repos. Mais au cours de ces 45 jours, il y a du temps pour travailler les pieds par exemple. 45 jours, c'est le temps prévu pour une chambre à coucher si vous la prenez du 1^{er} jour et que vous travaillez toutes les formes que j'ai conçues, jusqu'au jour où j'y mets la dernière main.

Pour ce groupe d'ouvriers, ils travaillent en moyenne 6 heures par jour.

On ne peut pas travailler tous dans une même heure. Chacun joue son rôle et puis vient le tour du suivant : On ne la tient pas tous ensemble la même chambre à coucher, l'un sculpte, l'autre ne peut pas faire la peinture ou la dorure, ou la serrure.

Le travail passe d'une main à l'autre puisque nous faisons 3 à 4 chambres ensemble.

C'est presque du travail à la chaîne, puisque l'un ne peut travailler que si l'autre a fini. On ne va pas travailler tous en même temps pendant 1 heure. (...)

Moi, je travaille tout doucement ; la production n'est pas énorme, mais elle est de qualité, afin que je gagne beaucoup à l'unité : J'arrive à gagner 500 à 600 %. Il faut que le client paye le temps perdu : Quand quelqu'un commande une chambre il faut qu'il me paye le temps perdu, les va-et-vient, le casse-tête...

Vous venez faire une commande chez moi, je demande 6 à 8 mois de délai. Le montant de l'avance dépend de la clientèle. Les clients payent des arches puis avancent la somme qu'ils veulent chaque mois, et au bout de 8 mois, quand ils auront payé la totalité de la somme, ils prendront la marchandise. Ils ont confiance en moi.

Avant je faisais du crédit, maintenant je n'en fais plus. Le prix du transport est à la charge du client. Avant j'avais une camionnette qui faisait le transport des meubles. Maintenant, elle sert à tout, même au transport des meubles de mes amis et connaissances qui vont passer l'été au bord de la mer. - Pour le délai, il ya des gens à qui je demande 4 mois seulement, s'ils demandent une chambre à coucher que j'ai commencée. Je fais mon style qui est très demandé. Je fais la préparation pendant l'hiver. Je fais 5, 6, 7 styles, modèles différents. Je peux produire une centaine de chambres qui sont vendables. Tout ce que je prépare comme marchandise, je le vends, rien ne reste.

4 mois de vente, et le reste c'est la préparation : Mai à Septembre (ventes) - Je ne consomme pas beaucoup de bois, par contre j'utilise beaucoup de contre-plaqué parce que je ne fais pas de portes et fenêtres. Le contre-plaqué rentre beaucoup dans la fabrication des meubles. Bois 10 %, contre-plaqué 90 %. Pour le bois, nous utilisons surtout le hêtre ou l'acajou.

Avec 5 m³ de hêtre de bois, cela me suffit plus qu'un an. entre 120 et 170 D le m³. Suivant la qualité, le prix varie jusqu'à 20 D par m³, suivant la longueur.

La période creuse, j'ai vendu 7 chambres à coucher, je vais les livrer maintenant. Un client vous demande une chambre à coucher : Vous lui montrez le catalogue avec les chambres que vous êtes en train de faire. Il tombe sur une chambre à mi-chemin c'est à dire en train d'être terminée. Vous marchandez sur le prix. C'est une chambre vendue.

D'ici le mois d'Octobre (fin Octobre), j'ai 11 chambres à livrer. Je vais les commencer le 2 Mai (Lundi). Ce n'est pas en plus des 7 de la période creuse : les 7, je les ai vendues, mais il m'en reste 4 à livrer. Maintenant je ne prends plus de commande pour l'année 1977. Je ne peux plus faire même une chaise ou un petit porte-manteau : Je refuse. Ce sont 11 commandes de chambres à coucher, salons et salles à manger : Sur ces 11, il y a 5 chambres à coucher.

L'année dernière, c'était presque la même chose. Cette année, je crois que c'était mieux. Pour moi ! Parce que les autres se plaignent ! Je travaille au ralenti. C'est pas seulement une affaire d'ameublement que j'ai. J'ai une quincaillerie qui marche bien, et un peu d'agriculture. Les bénéfiques, je les partage où je veux : Actuellement, comme je suis vieux, le plus intéressant c'est la quincaillerie. L'ébénisterie c'est elle qui m'a porté fortune pour faire la quincaillerie, pour faire d'autres choses, pour acheter d'autres meubles. La base c'est l'ébénisterie. J'ai beaucoup travaillé. Maintenant je me repose un peu. J'ai d'autres revenus qui viennent de partout. C'est pour ça que je marche au ralenti. A mon âge ça suffit. D'ailleurs, je travaille pour l'art. Je n'ai pas besoin : J'ai deux enfants.

Après moi, c'est fini. Celui qui n'a pas de suite, c'est fini. Mes enfants n'ont pas voulu apprendre le métier, je ne sais pas pourquoi. C'est la volonté de Dieu. Je sais bien qu'ils ont de bons postes, mais s'ils viennent ici, leur salaire, ils peuvent le gagner dans une journée. Eux ils gagnent 200 000. Avec une seule affaire vous gagnez 500 000. Je suis libre ; si je veux pas travailler, je peux fermer ma boutique et aller boire un verre de thé au café.

La demande est 100 fois plus que la production. Ici nous répondons toujours non pour les commandes.

Quand vous travaillez quelque chose de bien, tout vous réussit : Le prix aussi. Quand on veut se sacrifier et arriver, la réussite est sûre. Pour une chambre à coucher, le prix part de 1 000, et s'il y a beaucoup d'art et de fournitures, je les vends à 1 700, 1 800. Il s'agit des mêmes chambres, mais les prix différent, non pas à cause de la matière première qui est la même, mais plutôt à cause de la sculpture et du temps. C'est moi-même qui fais la sculpture, et quelquefois j'appelle les petits pour qu'ils voient, afin d'attirer la miséricorde du Bon Dieu. Notre travail ne consiste pas à verser dans la tête du bonhomme à l'aide d'un entomoïr, il faut le voler (=rien que par les yeux) et l'essayer en cachette par la suite. Il faut se sacrifier, dessiner tout seul, essayer, et moi je vous encourage à gaspiller un peu de marchandise. Moi je suis arrivé, et je peux me permettre : Je cherche à faire un peu de bien pour l'au-delà.

Les salons, c'est presque le même prix.

Les machines ont une valeur de 10 millions à peu près. Le combiné, je l'estime à 5 000, la scie à 2 500, les 5 autres font le reste. La superficie de l'atelier est de plus de 70 m² (sans le magasin).

Deux ouvriers et 4 apprentis. Une fois 4, une fois 8, une fois 10, une fois rien du tout. Celui qui vient ici et que le travail d'ébénisterie ne lui plaît pas, il s'en va. Mr. BAHRI m'envoie parfois des jeunes du Bardo ou de Manouba qui n'ont même pas le billet de retour et qui vous font pitié.

Même pas de quoi acheter un casse-croûte, leur pantalon est déchiré. Que voulez-vous que je fasse ? Je ne suis pas une maison de bienfaisance. Ajoutez à cela quand quelqu'un a faim, il n'a pas l'esprit au travail. Le milieu où ils vivent est très pauvre. Ils n'ont pas l'esprit disponible. Au temps où j'apprenais mon père était en mesure de prendre soin de moi, de ne pas me laisser dans le besoin. Jusqu'à ce que j'aie appris. Un médecin pour arriver, le gouvernement lui donne une bourse, alors que celui-là n'a ni bourse, ni rien, et quand on a faim, on ne peut pas travailler. Ils viennent de partout. C'est difficile pour eux d'apprendre chez moi.

Les ouvriers que j'ai, je les ai depuis 10 ans, je les ai formés. Ils ont fait des sacrifices : Ils ont voulu apprendre et non gagner de l'argent dès le début. C'est une question sociale avant tout. Les 500 que je lui donne c'est juste pour son argent de poche : La nourriture, les vêtements, c'est la famille : Ces gosses-là ils sont un peu plus à l'aise. Quand quelqu'un trouve toutes ces aides, il faut vraiment qu'il ait la tête brûlée pour ne pas arriver. Il n'y a pas longtemps, le Parti nous a convoqués pour une réunion concernant ces jeunes et nous a recommandé de prendre soin de ces jeunes et de les considérer comme s'il s'agissait de nos propres enfants. C'est bien d'accord, celui qui en a un, peut bien en prendre 2, 4. Mais actuellement chaque personne coûte de l'argent. Puisqu'ils sont nombreux on n'arrive pas en un éclair : chacun veut manger, veut boire, se distraire, et au fur et à mesure, il veut dépenser de l'argent : et tout ceci coûte. Et ce n'est pas à l'artisan de lui procurer tout ça. Le patron peut lui faire apprendre le métier, mais pas lui donner de l'argent gratuitement : Le maître d'école apprend à l'élève, il ne l'habille ni ne le fait manger. Ça n'a jamais existé ! Lorsqu'un apprenti vient apprendre le métier, c'est comme un élève qui va à l'école. Si l'élève manque d'un cahier, le maître d'école ne lui achètera pas ce cahier. Les aides sont très importantes et pour quelqu'un de pauvre, il faut s'en occuper même de sa nourriture, puisqu'il en manque. Si au moins la famille peut s'en occuper, ... Dernièrement, un jeune est venu me voir venant de loin pour apprendre le travail : qu'allez-vous me donner ? me dit-il de prime abord, car je viens de loin, et comme ça je pourrai en rendre compte à ma famille. Je ne vous donne rien. Alors comment faire pour aller et venir, et manger... Que voulez-vous que je fasse pour vous ? Il me répond : Mon père est très pauvre, il est porte-faix et à son âge, il me demande d'aller chercher de l'argent, comme font les autres. Pour celui-là, pour ramener de l'argent et apprendre le métier, comment il va s'y prendre ? Quand on lui répond non (moi ou un autre), il sera forcé d'aller voler, de frapper avec le couteau, et il cherche la prison, puisqu'actuellement en prison, il trouve la télévision et beaucoup de choses intéressantes qu'il ne trouvera ni chez lui, ni chez un patron. Le raisonnement de ce petit : Je vais commettre un méfait, pour gagner la prison.

- Moi, j'ai toujours un stock à portée de la main. Dès que la marchandise arrive, j'achète. Aujourd'hui on éloigne les dépôts de bois à la cherguia : Celui qui veut acheter, doit y aller, retourner à Tanis pour payer : On vient de créer un vrai fautoir qui n'a jamais existé. C'est surtout les petits qui vont être lésés : Celui qui a besoin d'une seule feuille de contre-plaqué, va prendre beaucoup de peine et paiera en fin de compte le triple du prix : Et il n'a pas d'argent pour stocker. Et celui qui n'a pas les moyens de stocker, est en train de mourir : C'est comme ça, et il mourra.

J'ai un stock qui me suffira pendant encore 2 ans. J'ai encore de la marchandise stockée qui date d'avant l'Indépendance : J'en prends soin et j'éprouve un vrai plaisir. J'ai encore de la marchandise : contre plaqué, laqué qui n'existe nulle part ailleurs. Celui qui le voit me demande pourquoi je ne l'ai pas utilisée. Et je lui réponds ; Je l'utiliserai lorsque cela en vaudra la peine.

Comment voulez-vous que les petits s'organisent ? Ils n'ont pas de capitaux. Celui qui sort de chez moi, voudrait ouvrir un établissement...

Si vraiment, on va les regrouper près des entrepôts, ce serait une bonne chose pour eux de les regrouper. Actuellement, chacun prend le couloir ou une pièce dans sa maison et travaille de manière dispersée. Ils ne gagnent pas, et ceux qui profitent, ce sont les clients. Si un client va demander quelque chose auprès de ces petits artisans dispersés, il va l'exploiter et le payer à raison de 200 millimes la journée, ce qu'il ne peut pas faire avec moi. Il profite de la faiblesse de l'autre pour l'exploiter de telle façon que l'artisan ne gagne absolument rien. En somme, ces artisans, dès qu'ils dégagent un pied, l'autre s'enfoncé. Jamais il n'arrivera à avancer : Il reste toujours sur place.

Ces artisans qui travaillent d'une façon dispersée doivent être réunis dans une même zone qui serait partagée entre eux : D'un côté les menuisiers, de l'autre les ébénistes. Le client ne peut pas en profiter pour les exploiter: Eux-mêmes sont à portée des matières premières, comme à Cherguia. En se côtoyant, c'est mieux que d'être dispersés : Une chose rassemblée est mieux qu'une chose dispersée.

En ce qui me concerne, j'aimerais bien ne travailler que 2 heures au lieu de 6 heures. Actuellement je préfère être proche du lieu où j'habite. Pour ce genre de travail, je suis dépassé, je suis vieux, au bout du rouleau : Il faut être jeune et persévérant. Si je rentre à l'atelier, c'est pour entretenir ma santé : Au lieu de m'occuper des autres, je voudrais qu'on s'occupe de moi.

Notre pays a encore besoin de travail. Il y a des gens qui montent comme des champignons. Il faut encore 10 000 Saïed, 10 000 Gozland (meubles métalliques) Il n'y a pas encore de vraie concurrence.

Les petits artisans qui débutent, ne vont peut-être pas arriver car il leur manque l'argent, des possibilités telles que les machines : 95 % de menuisiers-ébénistes travaillent actuellement sans machine : Et dans ce domaine, travailler sans machine est à déplorer. Un type qui a des machines et qui vous dit : Je ne suis pas arrivé, c'est de sa faute. Ce n'est la faute ni du temps d'aujourd'hui, ni de la demande. Actuellement, les chantiers sont ouverts partout. Vous ne faites pas 100 m sans en trouver un. Dès qu'une maison est construite, il lui faut boiseries, mobilier...

3^e entrevue : Production annuelle : 20 unités dont 60 % en chambres à coucher, 25 % salles à manger, et le reste en salons.

Pour évaluer les prix dans la boiserie, voici les normes : 1 000 F bénéfiques et main d'œuvre et 1 000 F de bois. Ca dépend évidemment de la qualité des travaux : Si vous introduisez un travail d'art, pour 1 000 F de bois, vous pouvez gagner jusqu'à 10 000.

Celui qui fait des déchets, n'est pas un bon artisan. Les grossistes, ce sont des racistes incroyables. Ils travaillent selon leurs désirs. S'ils veulent, ils vous donnent, sinon ils ne vous donnent pas: ceci ne s'applique pas à moi bien sûr.

(...)

Avec ce système, là, ils veulent tuer les petits artisans, les déplumer. On les presse, on leur vend ce qu'on veut sans compter le vol (On vous donne du 25 cm d'épaisseur au prix du 28 cm).

Tous les grossistes en bois sont des nouveaux. Car à une certaine époque, aucun tunisien n'était grossiste en bois. Maintenant, quelques-uns, avec leur argent, sont en train de gagner sur le dos des petits, par tous les moyens. Ils se font une fortune sur le dos des autres. Moi, je ne m'en plains pas, car ils me respectent un peu. Je vous dépouille de votre argent malgré vous : c'est le système. C'est au gouvernement de voir la solution et de prendre en main le secteur, car c'est la poule aux oeufs d'or, c'est une mine d'or, le commerce de bois. C'est un groupe de sauvages qui ne sont pas de ce secteur, mais qui

sont venus avec leur argent. Ce sont des gens qui ont repris des fonds de commerce à des étrangers à certain moment donné, et chaque jour, ils vous inventent une nouvelle réglementation, qui vous laisse ébahis. Ce sont des arrivistes. Moi je veux travailler une armoire. Pourquoi vous me donnez de la marchandise pour un canapé ? Prenez ou laissez !

Actuellement ils sont en train de vendre un bois mélangé hêtre de Turquie, et hêtre de Yougoslavie à 140 D le m³, alors que celui de Turquie ne coûte que 110 D, et celui de Yougoslavie, 140 D. Ils le vendent à 140 D parce qu'il n'y a ni matque, ni tampon. Il s'agit du même bois qui vient d'une forêt située entre la Yougoslavie et la Turquie, et ici on le vend au prix le plus cher : C'est à prendre ou à laisser. C'est du vol en plein.

Il y a deux poids et deux mesures. Une personne qui a une connaissance ou un ami à la banque voit son affaire réglée. Un autre qui n'est pas connu, on lui crée des difficultés pour l'éliminer. Il se peut que cette même affaire, si le banquier en avait vent, il la proposerait à son copain. Il la soustrait à quelqu'un pour en faire bénéficier un ami à lui ou un membre de sa famille.

Pourquoi ? Que voulez-vous, actuellement, où vous me mangez ou je vous bouffe. Moi, j'ai le pouvoir en main. Je t'enlève l'affaire pour en faire profiter un autre et peut-être les deux en même temps. Alors que celui qui a peiné, couru, constitué le dossier, fait toutes les démarches, ne reçoit rien en fin de compte.

La chose reste bloquée jusqu'à ce gars en ai marre. Viendra un autre de dessous. On lui fera l'affaire, il paiera avec plus d'argent et il achètera, parce que ce gars-là il compte sur une aide.

Les accidents du travail viennent surtout de la toupie. Si on est distrait devant la toupie, même une fraction de minute, elle ne vous pardonne pas et vous enlève un doigt. Moi j'ai un gars qui a travaillé 35 ans sans avoir d'accident : une fois, il était pressé, sa femme l'attendait, et il a eu 3 doigts de coupé en un clin d'oeil.

99 % des ébénistes-menuisiers sont susceptibles d'avoir des doigts coupés. Ça peut être la 1ère année, ça peut être la dernière année. Les patrons ne sont pas assurés ; par contre les ouvriers le sont. Pour moi, je passe l'assurance avant de manger le pain.

Il y a des types qui reçoivent 5%, 8%, 20% jusqu'à 100%. Du point de vue des assurances, aucun accidenté n'a eu son droit bafoué. Celui qui ne s'assure pas pour ses machines, il est vraiment fou, et il y perdra une jolie somme (une fortune). Quand l'ouvrier travaille à la machine il faut toujours qu'il soit attentif pour éviter un accident.

Si actuellement il y a encore quelques anciens artisans assez aisés qui travaillent bien, c'est grâce à la Caisse Artisanale et Maritime qui existait avant l'Indépendance. Car, comme on pense actuellement au développement rural ; achat de métier pour le travail de la laine (couverture, etc...), achat de machines à coudre pour les filles, tout ceci, dans le temps, était encouragé par la Caisse Artisanale. Si vous envisagiez d'améliorer votre travail, la Caisse venait à votre secours et ne vous laissait pas seul puis par le remboursement des échéances, ou entrain de chercher un client pour lui vendre votre marchandise ou pour lui emprunter de l'argent : La Caisse Artisanale était dans le temps une création formidable et celui qui l'a conçue mérite mille bravo. Parce que ce fut une chose exemplaire. Vous avez un expert qui vient vérifier de-ci de-là, et chaque fois que vous lui demandez une avance, il vous

donnera. Un exemple : Vous voulez acheter de la marchandise et vous n'avez pas d'argent ; vous pouvez l'acheter par leur intermédiaire, la déposer en warrantage, et au fur et à mesure, vous prenez et remboursez petit à petit. Vous travaillez et vous payez, jusqu'à régler l'affaire. On n'a pas besoin d'aller voir le grossiste pour que celui-ci vous livre un bois de sa convenance, un bois qui ne vous sert à rien. Vous pouvez même vous permettre d'importer des marchandises qui seront payées par la banque et déposées en warrantage pour être à votre disposition. Et toute la marchandise vous appartient : Dès que vous la liquidez, un autre stock sera mis à votre disposition.

Il n'y a pratiquement aucune garantie exigée. Ce qu'on exige de l'artisan, c'est son travail, et la confiance. En principe l'artisan ne doit pas débiter avec de grandes sommes. Il doit aller doucement, comme on fait pour élever un enfant.

Lorsqu'un artisan s'avère mauvais, cela apparaît dès le début. La Caisse ne court un risque que pour le premier versement. On signe des traites : s'il a bien marché, on continue avec lui, s'il n'a pas tenu sa promesse, on l'élimine. Elle peut jouer aussi le rôle de caisse-noire, c'est à dire une entraide, car pour ceux qui veulent travailler et persévérer dans leur domaine, ils ne courent jamais le risque de couper le sein qui les allaite. (...)

Ce n'est pas pour moi cela ne me concerne plus, mais pour ceux à qui on cause des difficultés pour leur fourniture en bois, à qui on vend ce qu'on veut mais non ce qu'ils veulent. Grâce à cette Caisse, ils obtiendront leur marchandise, et de ce fait n'auront plus recours aux grossistes, car les grossistes actuellement sont très mauvais et gourmands à l'égard des petits. Avant j'achetais à 100 % de crédit. Mais maintenant on avance de l'argent, avant même de voir la marchandise : C'est comme si on achète un chat enveloppé dans un sac. C'est ce qui se fait actuellement. Et tout cela n'est pas suivi le bon chemin. Ce n'est pas logique que ces gens continuent à vivre de cette façon. Ce que j'en dis, ce n'est pas pour moi. Actuellement les artisans ne peuvent pas s'agrandir, ouvrir leur aile ni avancer d'un pas ; ils sont en train de prendre un bain dans un petit verre d'eau.

Le gouvernement pourrait revoir tout ce système, réintégrer la Caisse Artisanale, la remettre en service comme auparavant, puisqu'elle a un statut ancien et connu qui a été expérimenté. Ce n'est pas difficile d'imaginer comment elle travaillait autrefois si le gouvernement voulait être tranquille sur le sort de ses artisans. Le genre de travail de cette Caisse est d'un bon réconfort pour l'artisan, si vraiment on veut que l'artisan en bénéficie et en fasse bénéficier les autres. Ce n'est pas la peine de se creuser la tête, le statut existe et l'artisan dans le temps n'a jamais été dans le besoin : Actuellement, il y en a qui n'arrivent même pas à payer leur patente ; Et ni le gouvernement ni eux mêmes n'en bénéficient, car ils vivent toujours à l'étroit.

Pour moi, le travail de mes mains ne m'a pas suffi au départ ; c'est grâce à la Caisse que je suis devenu celui que je suis. Je le répète le renouvellement de cette Caisse ne peut apporter que du bien à tout le monde. Telle est mon idée.

J'ai commencé en 1960 comme apprenti chez un Italien à Bab El Khadra. J'y suis resté 3 ans et 6 mois. Je l'ai quitté et j'ai ouvert un petit atelier à Bab Souika. Je suis rentré à l'âge de 16 ans comme apprenti et j'ai ouvert cet atelier à l'âge de 20 ans. Avec l'Italien, j'ai travaillé sous un contrat d'apprentissage et j'ai commencé à apprendre le métier petit à petit.

Au moment où j'ai ouvert ce petit atelier, il y avait des machines à louer chez d'autres artisans et mon père m'a encouragé et m'a même aidé pour ouvrir cet atelier, car à ce moment-là il était épicier détaillant. Ajoutez à cela qu'au moment de mon apprentissage, j'achetais des pièces que je mettais de côté, chaque fois que je gagnais un peu d'argent. J'ai ensuite commencé avec un espagnol : Il m'apportait la marchandise (bois de chêne) et moi je lui faisais des lits d'enfants, des armoires.

Je suis resté 4 ans avec lui et il me donnait l'argent convenu que je lui demandais, jusqu'à ce que les coopératives s'installent; J'ai fermé mon atelier et je suis parti en Lybie, à Tripoli où j'ai été Chef d'atelier dans un grand atelier. Quelque temps après, je suis revenu en Tunisie, je me suis marié, les temps ont changé et le magasin que j'ai mesuré simplement 7 x 7,5 m et ne peut donc contenir toute la marchandise. Je me suis adressé à un camarade qui a un dépôt et qui me permet d'y déposer la marchandise, et j'ai recommencé le travail.

Comme machines, j'ai une raboteuse allemande, et une autre machine cassée à cause des pièces de rechange qu'on ne trouve pas. Ces machines sont petites car je ne peux me permettre d'en acheter de grandes. Ceux qui me les ont vendues m'ont accordé des facilités : 25 Dinars par mois pendant 9 mois. La raboteuse m'a coûté 288 Dinars. L'autre machine, la scie circulaire, valait 360 Dinars. En principe elle peut faire 5 opérations, mais je n'en utilise que 2, parce que les autres ne correspondent pas à ma spécialité. Surtout la scie à ruban se casse très vite.

Pour le travail de tour, il y a des spécialistes.

Je voudrais bien acheter d'autres machines, d'autant plus que celles que j'ai sont dépassées, mais je ne peux pas parce que le local est trop petit. Je suis en train de chercher un autre plus grand. A ce moment là, je pourrai acheter des machines plus grandes. Pour ce qui est du bois, il n'y a pas une distribution organisée. Les grandes sociétés sont en train d'accaparer le bois et de monopoliser la demande. Je suis alors obligé d'acheter le bois au marché noir.

Moi, je traverse une grande crise, et la solution pour moi consiste à trouver un local et des machines plus importantes.

Pour le bois, la solution existe : Si j'avais des possibilités plus grandes, c'est à dire un local plus grand, des machines plus importantes, et des fonds plus importants, je pourrais avoir une autorisation d'importation et importer du bois à mon nom, selon mes besoins, sans passer par les intermédiaires.

Les apprentis, je les mets d'abord dans le bain. Au début, je leur apprend à travailler avec le papier de verre, ensuite le rabot, etc... A la vérité, je n'ai pas de problème avec eux, et ceux que j'ai formés, je peux actuellement compter sur eux.

Les apprentis quittent au bout de 3 ans, soit parce qu'ils sont trop peu payés, soit parce que l'établissement est trop petit et qu'il n'y a pas d'avenir à y rester : ils préfèrent travailler dans une grande entreprise, ce qui présente plus de garanties et plus d'intérêt, comme l'allocation familiale : C'est pour ces raisons que les apprentis quittent.

Lorsqu'un petit rentre dans un petit atelier, il va travailler davantage et acquérir plus d'expérience ; dans les grandes sociétés, les grandes personnes qui travaillent ne peuvent pas s'occuper des petits, parce qu'elles travaillent à la chaîne, ont un salaire fixe, et ils ne veulent pas apprendre aux petits. Oui, on peut compter sur un apprenti qui a fait ses 3 ans d'apprentissage.

J'ai un jeune qui a travaillé 3 ans avec moi ; pendant 2 ans et demi, il est allé travailler dans un grand établissement, et puis il est revenu parce que l'établissement a fermé. J'ai accepté de le reprendre.

C'est très difficile de dire si l'on peut compter sur un apprenti après 3 ans. Car cela dépend de la faculté des enfants pour apprendre le travail. Donc c'est difficile qu'un apprenti ouvre un atelier tout seul après 3 ans ? Oui, surtout en cette époque.

Vous trouvez quelques personnes qui ont cette idée au début : ils travaillent des choses simples, mais pour travailler des salons Louis XV, ils ne peuvent pas.

Il y a des pauvres qui veulent travailler à coeur, d'autres qui viennent seulement pour passer le temps, car leur vocation n'est pas la menuiserie, et ceux-là arrivent même à corrompre les autres.

Ceux qui travaillent chez moi sont tous de Tunis, je les ai pris par l'intermédiaire de l'Office de l'Emploi.

2^e entrevue : Pour le travail des chaises, des chambres à coucher, des salons, etc..., personnellement je ne travaille que lorsqu'il y a une commande.

Non, je ne travaille pas en sous-traitance. Je ne travaille pas les meubles demandés par les souks parce qu'il y a une grande concurrence. D'autres établissements qui ont un capital peuvent le faire, mais quant à moi, je ne peux pas le faire parce que les revendeurs vous demandent beaucoup de marchandises et, comme vous le savez je ne dispose que de peu d'argent, et eux ils n'avancent rien. Peut-être parce qu'ils ne vous connaissent pas la première fois, ou s'ils vous avancent, ils sont un peu méfiants.

J'ai 3 gars comme personnel.

- Pourriez-vous répondre à une demande de 10 à 15 tables par mois, 5 à 6 bancs par semaine ?

- Oui je pourrais, si je trouve des demandes de cette sorte.

- Tout en étant dans votre état actuel ?

- Dans mon état actuel, je ne pourrais pas le faire.

Parce que le client ne veut pas avancer de l'argent à quelqu'un qu'il ne connaît pas. Nous n'avons pas de relations avec les revendeurs de la ville. Je n'ai que 4 clients qui m'estiment et que je connais. Je travaille avec eux, je trouve auprès d'eux une estime réciproque. Je ne veux pas me hasarder et m'abaisser à exécuter un travail de souk qui peut-être ne me sera pas payé : Un travail dont la qualité laisse à désirer, et personnellement, je n'aurais pas de plaisir à le faire. Et je préfère ne rien faire plutôt que de faire un travail de misère.

Le travail routinier, chez nous, ne demande pas de finition de propreté : C'est un travail destiné à être vendu aux souks, et moi, en toute franchise, je préfère arranger une chaise ou une table plutôt que de faire ce travail. Le bois est le même, quelques-uns préfèrent le façonner grossièrement pour le vendre aux souks, peut-être à cause des prix qui ne les arrangent pas et peut-être préfèrent-ils ce genre de travail.

Pour ce qui est du bas prix qui se pratique dans les souks c'est parce que certaines gens venant de l'intérieur achètent parce qu'ils en ont besoin et ne distinguent pas bien la qualité du travail. Des types du Sud, du Centre, du Nord, du Kef, de Sfax, de Gafsa, de toute la campagne : Il voit un banc il vous dit ; c'est un banc comme tous les autres. Un banc de 60, et un de 25 D, il achète celui à 25 en bois blanc, mal peint, tandis que l'autre est d'un bois de meilleure qualité, verni, de travail bien soigné. Mais le paysan le délaisse pour acheter le moins cher parce que son niveau de vie ne lui permet d'acheter que la marchandise à bon marché. Alors que la marchandise de bonne qualité est appréciée ici à Tunis ou, Dieu Merci, bon nombre de gens savent apprécier le travail et demandent un travail soigné et même de luxe. Ils ne veulent pas du travail baclé qui a ses propres clients, lesquels ne savent pas différencier un bois blanc et un bois rouge : Pour eux, ce sont des bancs comme tous les autres. Pour ce genre de travail, moi, j'ai 4 clients et je ne suis pas connu dans les souks, et les clients qui viennent me voir, s'ils voyaient ce genre de travail des souks chez moi, ils me répondraient : Non Monsieur, Au revoir, sans passer de commande.

Pour ce qui est de la crise du bois, quand un client qui ne connaît vient me voir pour que j'exécute des salles à manger, des chambres à coucher, et que je n'ai pas la marchandise nécessaire, je ne peux pas le faire ; alors je m'arrange pour faire des réparations d'armoires plutôt que de rester les bras croisés durant cette période de pénurie, parce que je ne peux pas me le permettre, puisque j'ai l'impôt à payer, le loyer etc... Je dois faire face à cette crise. Pendant cette période, quelqu'un m'apportera peut-être un banc à réparer, un pied cassé. Je ne peux pas refaire tout en neuf, puisque la marchandise me manque. J'entreprends ce que je peux : ça mettra un jour ou deux, et j'attends l'argent du client.

Celui-ci, s'il est convaincu de ce que j'avance, que je n'exagère pas et s'il s'agit à qui il s'est adressé pour lui réparer un socle, s'il a l'esprit tranquille et que nous tombons d'accord en fin de compte, pour un pied et une traverse, je prendrai peut être entre 3,5 D et 4 D. Je ne le choque pas du premier coup par une somme exagérée de 20 D, comme le font beaucoup qui ont de la marchandise et qui ne veulent pas faire de réparations, alors que moi j'y suis obligé à cause de la marchandise introuvable, des circonstances, et du fait que je dois faire vivre ma famille.

Quand il y a des pièces neuves à faire et que la marchandise est là, je préfère travailler le neuf et je suis content de le faire, plutôt que d'accepter l'occasion que je suis obligé de faire parfois. Parce que malheureusement, je ne peux pas me permettre de stocker du bois quand il y a un arrivage pendant 7 ou 8 mois, et attendre que le client se présente. Je n'ai pas l'argent nécessaire pour acheter de grandes quantités alors je suis forcé de faire la réparation.

Il y a des réparations qui coûtent cher parce qu'elles nécessitent beaucoup de temps ; il y a des réparations dont on n'est pas enthousiaste, et dont on n'a pas le goût ; alors que pour le neuf, vous avez le façonnage à faire, telle pièce à travailler et pour laquelle vous éprouvez un véritable plaisir à la faire. Mais pour certains artisans raisonnables, il y a beaucoup de gain à tirer de l'occasion, plus même que pour le neuf. Vous travaillez le neuf du début jusqu'à la fin, ce qui nécessite une matière première qui revient très cher (169 D le m³). En toute franchise, mon ami, je n'en ai jamais acheté pour cette somme depuis que je suis installé. J'achète pour 25, 30, 40, 60 D au maximum). L'arrivage de la marchandise dure de 6 à 8 mois. Je ne dois pas rester les bras croisés. Je gagne, je ne vous dis pas non. J'arrive peut-être à en tirer 50 à 60 D par mois. Mais le neuf est bien, particulièrement lorsqu'il s'agit du travail en série. Quelqu'un se présente du Magasin général, de Monoprix, vous demande 24 lits. Un artisan comme moi peut lui faire le lit à 16 Dinars, qui sera revendu à 35 ou

45 Dinars au magasin. Pourquoi, je ne sais pas ? Pourquoi gagne-t-il plus que moi ? Moi, j'apporte le bois, la main d'oeuvre j'ai des machines, je façonne, j'ai un loyer à payer, je lui livre le lit pour rien, et lui, il gagne sur le dos du client, peut-être parce qu'il a beaucoup d'impôts.

Je peux vous dire que des artisans travaillent parfois pour d'autres artisans, ou pour des sociétés. Mais personnellement, je ne le fais pas. Plusieurs clients m'ont demandé des boiseries, des portes ou des fenêtres. Ces gens-là, il leur faut de l'espace, du matériel, du capital, de la main d'oeuvre... Moi, je ne peux pas faire ce travail, mais je suis en contact avec d'autres artisans qui l'acceptent. Et, chaque fois qu'on m'en propose, je leur passe ça sans rien prendre. Il y a des villas que j'ai personnellement passées à tel établissement voisin, car il manque d'espace et de main d'oeuvre spécialisée. Et puis, ce n'est pas ma spécialité. J'ai surtout appris l'ébénisterie. Je peux faire un peu de menuiserie, mais je n'ai pas d'espace.

Pour l'ébénisterie, mon travail est bien précis : Je fais surtout des salons de style arabe. Ce style consiste à faire des arabesques. Le nombre de pièces dépend : Il y en a pour appartements qui ne peuvent supporter que 4 pièces : 2 fauteuils un banc et une table, parce que la pièce est petite et ne peut contenir davantage.

Du point de vue prix de vente, je vends personnellement un tel salon à 140 D. Ce salon me prend 38 Dinars de bois, sans compter le contre-plaqué. Le bois que je travaille c'est le hêtre. Je fais tout en hêtre, sauf les traverses du banc et des fauteuils. Bien entendu, ces traverses sont en bois blanc. Je ne sais pas combien de bois il faut pour un salon, peut-être pour une série... Pour 5 à 6 salons, j'utilise 1m3 de hêtre, et 15 à 16 m2 de bois blanc pour un salon.

Un divan tout seul, je ne peux pas le travailler, car ça me prendrait du temps et beaucoup d'autres choses. En effet, pour le débitage, on met à peu près le même temps pour 1 ou 5 bancs. Je les rassemble et je les fais de la même façon ; alors je les débite en même temps, et ainsi, je ne mettrai pas beaucoup de temps sur la machine. Au lieu de faire 2 fauteuils, j'en ferai 10, et au lieu de faire 1 table, j'en ferai 5, jusqu'à ce que je fasse les 5 salons.

Pour un salon, il faut 15 jours. Pour monter un salon, il me faut 2 semaines, entre le montage, la peinture... jusqu'à finition complète. Deux semaines, parce que j'ai les gosses qui sont avec moi et ils ne savent pas débiter, ni travailler sur la machine. Je dois faire tout ça et passer un certain temps avec chacun et lui montrer le travail à faire, jusqu'à ce qu'il arrive à la phase du montage, parce que c'est lui qui doit monter et non moi.

Bien sûr, ce n'est pas 15 jours pour un salon seulement, et si je suis très bon ébéniste, un seul salon, je le fais en 4 à 5 jours seulement, une semaine, si vraiment je suis capable, et si je travaille moi seul. Mais comme j'ai les gosses que je ne peux pas laisser sans travail, il faut qu'eux aussi apprennent le montage et m'aident. Si je les laisse une journée entière à ne rien faire, cela ne m'arrange pas. Pour ce qui est des 5 salons, je peux vous dire que je suis capable de les faire seul en un mois. Mais je me fatigue. Les 8 heures de l'horaire normal ne me suffisent pas et en toute franchise je ne pourrais y arriver et je mets 12, 13, 14 heures par jour, et non 8 heures.

Je passe 2 jours au débitage du bois sur machine, ensuite je découpe le contre-plaqué et je donne des instructions à un sculpteur à qui je le remets. Et pour me faire le travail, il lui faut une ou deux semaines. Ce n'est pas mon travail à moi qui me fait attendre mais il y a d'autres choses qui m'obligent à attendre, la sculpture il lui faut 10 à 15 jours pour 5 salons, et je n'ai pas de tour. Je ne travaille pas le tour.

Pour chaque salon, il me demande 3,5 D pour la sculpture et 4D,800 pour les pieds et barreaux des fauteuils et bancs, ce qui fait à peu près 9 D par salon. Chaque salon (1 banc, 2 chaises et 1 table), pour le contre plaqué, consomme beaucoup. Et je procède d'une autre façon. Plutôt que de prendre du contre plaqué de 5 mm qui se casse et n'est pas solide, je prends des feuilles de 3 et de 4 mm que je coupe, et je colle ; je les passe à la presse et j'attends 24 heures pour que ce soit collé. Et après on fait le trafort (le dessin).

J'utilise du vernis spécial à pinceau, et parfois j'utilise le pistolet. Il y en a à peu près pour 3 dinars. La 1ère fois il faut huiler, 1 journée pour le séchage, ensuite je prends le papier abasif. Après je fais la 1^{re} couche de vernis cellulosique, puis la 2^e et 3^e couche.

Pour la main d'oeuvre, j'ai à peu près 70 D pour chaque salon. 70 Dinars pour moi, net. Les 70 autres pour les ouvriers, le loyer et le reste.

J'ai deux apprentis de l'Office de l'Emploi avec contrat. Un gagne 5 Dinars par semaine, et il lui reste 7 mois pour terminer ses 3 ans. L'autre apprenti, plus petit, prend 4 Dinars par semaine. Un autre vient de rentrer, on ne s'est pas encore mis d'accord sur le prix, mais comme je manque un peu de marchandise et que je voudrais bien le garder qu'il est gentil, qu'il croit en Dieu et veut travailler, je ne le lâche pas : Je lui donne 9,300 D par semaine, bien que ce soit beaucoup pour moi. Mais il m'aide en toute franchise, et je ne dois pas le priver. Si je travaillais et produisais plus, je lui aurais donné davantage, bien que son travail ne soit pas créateur, et ne soit qu'un travail d'exécution.

Pour moi, je ne me débarasserai pas de lui, tant que le travail existe, et j'aurais honte de la mettre à la porte en lui disant : il n'y a plus de travail. Il faut que je lui procure du travail, quitte à ne rien gagner et à la faire travailler pour qu'il ne puisse pas dire : Il m'a fait travailler 2 mois tant qu'il a eu du travail et maintenant il se débarrasse de moi. Ce jeune, il a travaillé avec moi auparavant, il est parti et il est revenu. Lorsqu'il est revenu, j'étais content. Il travaille depuis 2 mois avec moi, et je ne lui veux que du bien. J'espère que ça dure, et je n'ai pas de mauvaise idée à son égard.

Il est sorti dernièrement, parce que quelqu'un lui a dit : ton patron paye 7 Dinars moi je t'offrirai 9,500 D. Il a accepté et il est resté 3ans. Après 3 ans, il est revenu de nouveau et m'a dit : Je n'étais pas assez payé chez vous. Combien on te paye actuellement ? - 9,500 D. Voilà regarde la feuille de paye. Moi je lui donne 9,300 D, parce que je ne peux faire marcher l'atelier avec un petit capital. Je voudrais bien, s'il avait un peu d'argent, l'accepter comme associé. Il m'aiderait. Je ne le prendrais pas comme ouvrier pour travailler à la semaine, même s'il travaille et produit de l'argent.

- Mon père m'a laissé une maison où j'habite. Ce local, je l'ai loué à 15 D par mois.

Il y a d'autres dépenses : L'année dernière j'ai payé 35 D + 45 D + 10 D d'impôts, soit à peu près 90 Dinars. Les 10 D sont une taxe municipale nouvelle (impôts directs). La taxe municipale, ce sont les artisans qui payent et non les propriétaires. Cette année, je paierai dans les 105 Dinars d'impôts.

Cette année, après déductions des dépenses, j'ai déclaré un gain net de 650 Dinars. Il y rentre la location, le nourriture et d'autres dépenses. L'année dernière, j'ai dépensé 700 Dinars. Cette année j'ai moins travaillé, vu qu'il y a moins de matière première.

Pour les 650 Dinars, je n'en ai pas pris pour l'atelier. Les machines, je les entretiens doucement et je n'ai rien acheté de neuf, qui vaille la peine d'être cité.

Les petites machines que j'ai, je les ai achetées il y a 3 ans et demi et 3 ans. Achetées par traites, la première à 288 Dinars, l'autre à 450 avec ses accessoires.

Actuellement, la première coûte 335 Dinars, et l'autre a augmenté de 70 à 80 Dinars.

Si c'était actuellement, je ne saurais comment faire. Le Bon Dieu m'a aidé, je les ai achetées en un temps où c'était possible pour moi. Maintenant, avec les enfants, les soucis... Peut-être ces machines pourront durer encore 3 ou 4 années.

Lorsque le client se présente, et me demande le prix d'un salon, je le lui indique. Il me répond que ce modèle il l'a trouvé à 110 D chez un autre. Je lui réponds : Allez-y l'acheter. Parce que j'ai fait mes calculs, combien ça me prend comme travail, comme temps, matières premières. Le prix donc est dans la tête. Ce n'est pas au moment de faire le salon que je vais faire le calcul. Les frais de marchandises sont connus. Parfois les matières premières comme la colle augmentent un peu, mais cela n'a pas une grande importance (augmentation de 100 à 500 millimes) Pour de petites augmentations comme ça, on ne va pas faire fuir le client, et mon client qui est un habitué, je ne peux le renvoyer en lui disant : Je ne travaille pas à ce prix-là. Parce que j'ai pris l'habitude de travailler le hêtre et le hêtre n'est pas à la portée de n'importe qui : Il a ses artisans, des gens qui savent le travailler. Et quand je travaille le hêtre, je suis content.

Quand le client remarque des prix différents pour des qualités médiocres, peut-être que mon travail lui plaît avec une différence de 5 ou 10 Dinars de plus, il se dit : "Ce travail est mieux fait, je le préfère à l'autre et il me durera plus ; j'ai confiance en cet artisan (Hadj = pèlerin à la Mecque)", du fait que c'est un homme raisonnable que je connais ; et peut-être ce client, est envoyé par d'autres de mes connaissances qui lui ont dit : avec 5 Dinars de plus, tu auras quelque chose de bien, et il n'y voit pas d'inconvénient. Si le client, au cours de la conversation, s'avère d'un milieu modeste et qu'il avoue ne pas pouvoir acheter au prix que j'avance, mais qu'il est bien décidé à acheter, je ne le laisse pas fuir, et je diminue de 5 Dinars pour lui faire à 135 Dinars, tout en lui disant : Je vous ai compté à ce prix-là ; si quelqu'un vous demande le prix, il faut lui répondre 140, car je fais un geste pour vous, alors que pour moi, il n'y a de différence entre les clients, je les considère tous égaux. Mais, que voulez-vous l'artisan est obligé de suivre le cours du souk.

Je ne peux pas vous donner exactement le pourcentage de gain par salon : Peut-être 40 %, 45 %.

Parce que je dois m'habituer à travailler pour attirer le plus de clients, afin que ceux-ci disent : Il a beaucoup de clients, donc il travaille bien.

J'ai 5 ans dans cet atelier. Mes clients sont un peu des habitués. Je les aide parfois. Cela nécessite des sacrifices ou des concessions pour avoir une clientèle et la garder. Quand j'ai beaucoup de clients, les gens viennent et il faut aller doucement ; Que voulez-vous, il faut vivre.

Il y a des gens qui gagnent 200 %. Cet appétit de gain vient du fait qu'une fois rassasié, l'artisan ne connaît plus ses voisins parce qu'il est riche, il se désintéresse des autres. Sa marchandise se vend, il a de l'argent. Il peut se permettre de ne pas la vendre, alors que moi je ne peux pas stocker, il faut la faire sortir, même si je perd. J'ai ici une chambre à coucher depuis 4 ans et ce n'est que dernièrement que le propriétaire la emmenée après l'avoir réglée. La perte, c'est moi qui la subit (le prix était de 300 Dinars). Je lui ai remis et il l'a payée. Mais il l'a laissée en dépôt parce qu'il n'a pas de place où la mettre. Et je dépense de ma poche pour la lui remettre : la poussière, la saleté, toutes les dépenses de remise en état, c'est moi qui les paie. Pourvu qu'il prenne sa marchandise, ça m'enlèvera des soucis. Jusqu'à cet âge, je ne me suis jamais présenté devant un tribunal pour des histoires concernant mon travail.

Pour ce qui est de l'arrangement entre le client et l'artisan, la plupart des petits artisans comme moi (je ne parle pas des grands établissements : Parce que eux, lorsque le client veut une chambre de 450 D et qu'il ne peut la payer, alors il avance 50 ou 100 D, et le reste en traites) Non moi, je ne fais pas de crédit. Ma condition ne me le permet pas. Je ne peux pas attendre chaque mois que vous me payiez 10 Dinars. Il vous avance 50 ou 100 Dinars, et pour le reste, il vous propose 6 ou 5 mois... jusqu'au jour où il arrive à la payer. De sorte que il est gêné, moi aussi. Et le plus gêné, c'est moi, parce que je lui fais le travail à perte. Cette chambre qui dort depuis 4 ans, enfin de compte, je viens de dépenser 70 ou 80 Dinars, pour quelle raison ? Je la lui livre toute cuite. Lui il ne paye rien. Comment ? Pourquoi ? Il vous répond : C'est une chambre que j'ai déjà payée.

Non, je ne vends pas à crédit. J'ai voulu faire une expérience au début lorsque j'ai ouvert le magasin de Bab Souika. J'ai vendu une chambre à coucher et il reste un reliquat de 200 D que j'accepte en traites de 10 D par mois. Si je reste chaque mois à attendre ces 10 D, je n'aurai pas de quoi acheter la marchandise.

Celui qui veut un salon, je lui fixe un délai maximum avec 4 ou 5 jours de précaution. Je lui fixe 5 jours de plus, pour que mon travail soit prêt à l'avance et au délai convenu, je lui dis entre 15 et 20 jours.

Voilà, je lui dis 15 à 20 jours pour travailler à mon aise, un travail soigné, propre. Les clients, la plupart, vous avancent 40 à 50 D au début, et le reste à la fin du mois, au moment de la livraison. S'il n'a pas d'argent, il ne passera pas, et mettra un ou deux mois pour payer le reste.

(...)

Pour ce qui me concerne, quand la clientèle et la marchandise existent, je peux satisfaire toute la demande. Je ne peux pas évaluer toutes les chambres à coucher pour un an. Le mois dernier, j'ai travaillé 2 salons, réparé 2 armoires ; et j'ai fabriqué 3 bancs depuis 3 mois, le client n'est pas passé les prendre ; il m'a donné une avance ; de sorte que je ne peux vous dire combien je produis en un an.

Il y a une règle générale. Tous ceux qui travaillent dans ce métier ne vous déclarent jamais qu'ils gagnent 100 millions. Je ne sais pas pourquoi. Moi je pourrais vous dire pour les 6 mois. Il y a des artisans qui sont un peu craintifs, ils ont peur du fisc. Moi par contre, je peux vous dire combien je peux faire en 6 mois, à condition qu'il y ait une demande : J'arrive jusqu'à 24 salons. En tout, j'ai travaillé 9 salons et d'autres choses à côté : tables, bureaux, etc... et 1 chambre à coucher.

Il y a 15 jours, je n'avais rien, maintenant j'ai 2 bancs à réparer. Et à la vérité, actuellement nous ne sommes pas à l'aise.

Quand quelqu'un demande et qu'il y a la marchandise, je travaille autant qu'il faut, bien que je sois seul. Les apprentis ne font pas de débitage. Ils font le montage tout doucement, et moi je me sacrifie pour leur montrer et leur dire : faites ceci, faites cela. Actuellement je n'ai pas d'argent pour acheter de la marchandise. J'attends un client pour lui faire un salon, un banc ou une table. Je vis bien, je mange et je m'habille bien avec mes enfants, et c'est tout. Je vous jure que je n'ai rien de côté.

Comme suggestion, la lère chose que je dois vous dire : que tous les petits artisans comme moi travaillent avec sincérité, qu'ils tiennent bon, qu'ils se comportent bien avec le client, qu'ils fassent tout leur possible pour ne pas l'érêinter, qu'ils n'exagèrent pas le prix. Nous avons pris une mauvaise réputation

nous les menuisiers. Beaucoup de gens viennent me dire ; J'ai avancé une certaine somme à tel menuisier et il ne m'a pas fait le travail. Il y a beaucoup de plaintes de ce genre (...).

La 2e chose, c'est que tous les petits artisans comme moi se solidarisent et se regroupent en 3 ou 4. Et je serais très content d'y travailler, d'abord parce qu'il y a 4 à 5 artisans dans chaque atelier, nous aurons beaucoup d'ouvriers, nous travaillerons bien dans la joie et dans l'espoir d'être encouragés. Car les conditions sont devenues difficiles, et pour un artisan isolé, la vie est dure pour créer : Il achète beaucoup de choses, matières premières, bois... ce qui lui est très difficile de travailler seul. Je souhaite qu'on crée des groupements, organisés de manière homogène ; ce qu'ils font, ils le font ensemble. En vérité, moi je suis prêt à travailler avec 2 ou 3 artisans que j'aurais trouvés, et tout devient alors possible.

Il y a autre chose que l'Etat ne peut pas comprendre : C'est qu'il y a actuellement des menuisiers qui ont des établissements, du matériel, qui se portent bien, mais pour vous déclarer leurs revenus chaque mois, c'est impossible. Et moi, je dirai cela en toute franchise et vous devez le prendre avec la plus grande considération : N'importe quel menuisier, quelle que soit sa personnalité, ne vous déclarera jamais exactement sa recette vraie.(...) Celui qui gagne 150 D, en réalité il déclare peut-être 80. Nous nous portons tort à nous mêmes, et tout le monde s'enfoncent vers le gouffre.

Pour ce qui est des impôts est-ce qu'il y a un contrôle journalier ? Personnellement, on vient me voir 2 ou 3 fois par mois, et encore pas toujours, et comme vous le savez, le voleur peut tromper le gardien. Est-ce que vous êtes en train de voir ce que je produis et avez-vous installé une table et un bureau pour enregistrer tout ce que je suis en train de faire ? Est-ce qu'on m'a avancé de l'argent pour me contrôler chaque jour et qu'on m'impose un comptable ? Moi je ne suis pas un comptable, je travaille à la sueur de mon front, et lorsque je gagne 100 D, je ne veux pas aller vous déclarer 100 D. Je vous dirai que j'ai gagné 70 D seulement. Voilà, pour être franc, ce que je vous déclare. Ne nous racontons pas d'histoires.

Si vous voulez faire une chose officielle, vous n'avez qu'à ouvrir un bon établissement pour tous les petits artisans comme moi, vous y installez un bureau de contrôle ; ainsi vous, vous travaillez, et tout le monde travaille ; vous à la comptabilité ordonnée. Mais tant qu'il n'y a pas cela, il n'y aura aucun ordre du tout, et ce sera pour chaque individu, quelle que soit sa personnalité, car il ne vous déclarera jamais la totalité de ses gains : 100 D au lieu de 500 D. Parce qu'il craint que son argent qu'il a gagné après beaucoup de sueur, ne s'envole en fumée, alors qu'il s'agit d'un devoir patriotique.

Si l'on encourage des projets, je suis d'accord. Mais moi personnellement, je ne possède pas d'argent. Moi, venir vous dire : Prenez ! alors que je sue jusqu'à 1h de la nuit pendant que vous dormez dans votre lit tranquillement, et sans la compréhension des voisins qui m'estiment, on aurait pu me mettre dehors depuis longtemps. Mon vieux, il faut parler le langage de la réalité ! Alors que je combats jusqu'à une heure de la nuit, vous, vous dormez ! Vous venez par la suite me réclamer de l'argent et me demander ce que j'ai gagné. Non Monsieur, ça n'existe pas ! Je dis la vérité, même pour moi.

En réalité, vous voulez quelque chose de structuré. Faites un établissement structuré, bien coordonné avec des secrétaires, une comptabilité, avec tout. Faites le et nous sommes tous prêts pour travailler. Moi, si vous me donnez une bonne mensualité, je travaille. Je n'ai pas besoin d'établissement ; je ne les aime pas C'est comme ça. On se fatigue, et derrière la fatigue, il y a beaucoup de choses.

Une personne se fatigue et vous vous présentez, de la part du fisc, pour réclamer de l'argent et lui ordonner de payer. Moi j'ai un ouvrier qui n'est pas déclaré et s'il n'avait pas trouvé un emploi chez moi, il serait chômeur dans la rue. Il n'a trouvé aucun travail. Moi quand je lui donne mon argent, je me considère en règle (structuré) ! Moi, je ne dépasse l'Autorité et je ne me considère pas en faute avec mon Etat. Ca aurait été très bien, si j'avais de l'argent et si je payais, mais je n'en ai pas et je ne le laisserai pas chômeur. On doit avoir pitié de lui et on ne doit pas le laisser dans la rue et on doit le faire travailler. Allez le voir et dites-lui ; Est-ce qu'il vous paye chaque semaine, oui ou non ? Moi je suis de ceux qui se privent parfois de manger, avec leurs gosses, pour pouvoir les payer. Je ne me permets pas de leur faire une injustice.

Ca suffit ! Qu'on nous donne maintenant quelque chose de vrai, de solide. Si vous me donnez de l'argent, je vous en rendrai compte après. Vous ne me donnez rien, et vous voulez que je vous déclare combien je gagne, (que je vous rende des comptes). C'est impossible ! Vous n'aurez rien ni de moi, ni d'un autre !

On dit la liberté ! Non, ce n'est pas de la liberté. C'est de la responsabilité ! beaucoup de gens disent : Je travaille et je suis libre. Ce n'est pas vrai.

29 Juin 1977

Je suis entré dans la menuiserie en 1968 à l'âge de 17 ans. Je n'ai pas été à l'Ecole. Je suis originaire de Sfax. Je suis entré comme apprenti dans une grande entreprise, et j'y suis resté 3 ans, la première année je gagnais 600 millimes par semaine, la 2^e année 1,200 D et à la fin de la 3^e année je suis arrivé à 2,400 D. C'est surtout la menuiserie de bâtiment que j'ai appris à ce moment-là. Je n'avais pas encore appris le traçage, mais je savais faire le montage. Ensuite, je suis rentré à la maison Tmimi où j'ai passé 5 ans : ébénisterie et menuiserie de bâtiment : Moi j'ai travaillé uniquement dans la menuiserie de bâtiment. J'ai appris toutes les autres opérations que je ne connaissais pas, entre autres le traçage. C'est surtout grâce au contremaître que j'ai appris le traçage... J'ai aussi appris comment prendre une commande : On prend un morceau de bois et on inscrit dessus les dimensions pour chaque porte et chaque fenêtre, et le modèle demandé.

Après les 5 ans, j'ai été payé à 250 millimes l'heure, soit à peu près 12 D par semaine. A la fin de l'année, on nous donnait une prime : 15 D par an, pour moi. J'ai quitté en Janvier 1976. J'ai 26 ans. C'est grâce à mes frères que peu à peu, j'ai pu louer ce magasin et acheter cette machine. Le magasin, je l'ai eu par l'intermédiaire : J'ai payé 60 D à l'intermédiaire. Avant le magasin était fermé et avait servi pour le déplumage des volailles. 11 m² de superficie. Pour le moment, ça me suffit. Mais si mes possibilités me le permettent, je souhaiterais avoir un local plus grand. Et puis il est situé dans un quartier un peu difficile : il y a toujours des gosses devant le magasin qui crient et qui m'empêchent de travailler. Et les clients se sentent toujours un peu gênés en venant chez moi, à cause d'eux. Ils provoquent des disputes et des histoires, me volent du bois, ... Ils me gênent dans mon travail.

J'ai dépensé 30 D pour l'électricité, 35 D pour arranger le local, et je le loue à 17 D par mois : c'est un prix normal, d'après moi. En tout, je suis installé depuis 1 an et demi. Je n'ai effectivement commencé le travail qu'à partir du mois de Septembre. Mais entre-temps, je travaillais un peu en dehors, à domicile : poser une porte, faire une réparation...

Mes frères m'ont surtout aidé pour la constitution du dossier, m'orienter vers les services compétents, pour me prodiguer des conseils...

Autre difficulté qui ne m'a pas permis d'ouvrir vite, c'est la rareté du bois et d'autres matières premières. J'ai dû attendre au moins 6 mois pour que le bois arrive. Pour les papiers, j'ai eu des difficultés pour ma patente. Actuellement je l'attends toujours, pourtant j'ai versé tout le dossier avec toutes les pièces nécessaires au Ministère de l'Economie. Mais chaque fois que je réclame ma patente, on me répond qu'il faut attendre le dossier de l'Economie et j'attends depuis plus de 10 mois. De temps en temps, un agent vient me faire une visite et chaque fois que je lui demande, il répond : on vous écrira plus tard.

Je paie la taxe à la production depuis 6 mois. J'ai demandé à des confrères et ils m'ont dit qu'il fallait attendre. On ne sait pas quand ça arrive. Alors que moi, j'ai trop attendu, je voudrais bien avoir ma patente. Le service de contrôle est venu me voir dernièrement et m'a demandé d'activer pour avoir les papiers officiels. Jusqu'à présent, je n'ai pas payé de patente, et la date de départ est à partir de l'enregistrement du contrat de loyer. Et moi, j'ai enregistré mon contrat en Septembre 1976.

J'ai présenté ma demande rue d'Angleterre. J'ai payé et obtenu un reçu et on m'a dit de commencer le travail. Cette demande, je l'ai amenée ensuite au Ministère de l'Economie : le dossier comprend le plan du magasin en 5 exemplaires, la photo de la machine et la facture d'achat, la facture de l'extincteur. J'ai acheté la machine à 1 350 D chez Rondeau, en Mars 1977, avec facilités : J'ai passé la commande en 1974-75. J'ai avancé 150 D. Le reste, je l'ai payé par facilités : Il a fallu payer 1 000 pour pouvoir prendre la machine. Pour les 350 D restants, j'ai pu les payer sur 2 mois. 175 D le 1er mois et 200 D pour la 2^e tranche. L'extincteur m'a coûté 13 D. J'ai acheté une ponceuse à 36 D et une chignole à 30 D. Mes frères ne m'ont aidé que pour les conseils, ils ne m'ont pas avancé d'argent.

Jè fais des portes et fenêtres pour des particuliers et des connaissances : 2,3 portes... 2 fenêtres : De petites commandes... Je peux prendre à ma charge le travail d'une villa entière, mais ce serait difficile pour moi, car il me faut beaucoup de temps, puisque je travaille seul, et beaucoup d'argent puisqu'il faut acheter de grandes quantités de matières premières.

J'ai avec moi 1 apprenti et 1 demi-ouvrier, qui exécutent ce que je leur demande. L'apprenti est là depuis 4 mois. Il connaît déjà un peu le travail, Il touche 2 D par semaine, et le demi-ouvrier 10 D par semaine.

Parfois, certains travaux ne peuvent être faits sur ma machine et je vais travailler le bois sur d'autres machines : par exemple la piqueuse. Le prix au mètre est de 80 Millimes. A l'heure, la location est à 800 millimes. Mais pour le travail, je suis obligé d'attendre mon tour, comme tout le monde. Parfois le travail d'1 heure demande une journée entière d'attente.

Actuellement, je travaille à une commande de 3 fenêtres. Ce travail, je l'ai pris le 15 Juin, mais généralement, je ne donne pas de date précise de livraison : Je prépare le travail et dès que j'ai fini, j'avertis l'intéressé. En même temps, j'ai d'autres travaux : En tout, j'ai 6 portes, 3 fenêtres et un balcon. J'ai une autre commande que je n'ai pas encore commencée ; 3 balcons, 3 portes, 3 fenêtres. J'ai accepté cette dernière commande à 12 D le mètre carré. Moi, je travaille au mètre, et non à la pièce. 12 D le mètre, montage compris : travail fini. Les accessoires sont à la charge du client (poignées, etc...). Actuellement, la quincaillerie des portes et fenêtres est rare : C'est le client qui doit les acheter pour moi. Ce bois que vous voyez-là, je l'ai acheté le mois dernier ; Il s'agit de 2 m3 à 146 D le m3 : C'est du bois blanc ordinaire. J'ai payé 5 D frais de transport de Ben Arous.

Le prix est toujours fonction de la qualité du travail : Ceux qui veulent 1 travail bien soigné paieront davantage que ceux qui se contentent d'un travail plus ordinaire. Moi je travaille à raison de 11 à 12 D le m2. D'autres travaillent pour moins cher, d'autres plus cher jusqu'à 16 D.

Je pense que le travail est partout de la même qualité, mais c'est surtout le nom et l'ancienneté qui permettent à certains artisans de pratiquer des prix plus élevés. Moi, j'en suis à mes débuts, j'ai des difficultés dans le travail, dans l'achat du bois, ... Actuellement tout est cher, le client avant de s'adresser à quelqu'un a déjà fait le tour des autres artisans et pris connaissance des prix pratiqués. Les clients que j'ai me sont envoyés par des parents à moi. Actuellement, je ne peux plus accepter de nouvelles commandes, ou alors avec des délais très longs : 2mois.

Si je prends 1 porte de 90 cm de large et 2 m de long, je peux la faire en 1 journée. C'est avec du bois rouge, qui me coûte 7 D pour le cadre, et pour le reste, ça dépend de la qualité : contreplaqué ou autre disons 25 D.

Pour une porte extérieure de 2 m sur 90 cm en bois rouge, et avec mes 2 employés, il me faut 2 jours, installation comprise.

En principe, pour une porte extérieure, il faut compter un prix égal à 1 fois et demi la normale, car la quantité de bois nécessaire est plus importante.

En principe, sur 100 D, on doit gagner 20 D.

Pour ces 2 m³ (à 300 D), avec un travail régulier, il me faut 3 mois et demi pour les épuiser. Mais je n'ai pas que ce travail à faire : Parfois quelqu'un m'amène un travail à faire sur la machine, parfois j'ai une porte ou une fenêtre à réparer,

Moi je calcule sur chaque planche, combien elle mesure. Ensuite, je fais mes comptes : Combien il me faut de bois en quantité ; je fais mes calculs et je détermine le prix de revient. Alors seulement, je commence à travailler. Sur 100 D, après déduction de tous les frais, j'arrive à 20 D de bénéfice net. Parfois on les gagne en une semaine, parfois en un mois. Personnellement, je me fixe un salaire de 15 D par semaine pour faire ces calculs.

17 D de loyer, 108 D de main d'oeuvre ($15 + 10 + 2 = 27$ par semaine) et 3 D d'électricité, cela fait 128 D par mois.

- En 1 mois, après déduction de toutes ces dépenses, combien vous économisez ?

- Cela dépend : 50, 60 D... Je ne dépasse pas cette somme. Evidemment pour une personne qui débute, qui n'a pas encore un nom, et qui n'a pas beaucoup d'expérience dans le domaine de la menuiserie, je crois que ça va. C'est en hiver que le travail diminue un peu. En été au contraire, le travail augmente, il y a des réparations. Pour les bénéfices en réparations, cela fait 6-7 Dinars par mois = C'est surtout dans le quartier : Je ne suis pas encore bien connu. Je suis aussi dans un quartier un peu isolé.

Je sors rarement pour réparer sur place. La dernière fois, il y a 1 mois et demi, je suis sorti pour réparer 1 fenêtre : J'ai touché 2 D.

Je dois me contenter de ma situation, car actuellement, tout est difficile, surtout pour un débutant qui aspire à devenir plus tard un grand artisan. Mais pour arriver, je sais qu'il faut que je travaille davantage. Je dois tout essayer.

Personnellement, je ne peux pas prendre de grandes responsabilités, parce qu'il faut pour cela être instruit, être passé par une école. Je dois marcher selon mes capacités.

C'est sûr qu'il y a des artisans clandestins. Que ce soit chez eux ou ailleurs, après les heures de travail... Ces gens-là nous gênent dans les prix de vente car ils n'ont à payer ni la patente, ni le local... donc ils vendent moins cher. Ça leur convient de gagner 9 D le m². 2 D de gain sur une porte, ça le satisfait, qu'il l'ait travaillée en 2 jours ou une semaine, ça ne le dérange pas. Ces gens-là nous cassent le travail et ils sont nombreux à Tunis. L'Etat doit les surveiller puisqu'ils nous gênent. S'il leur arrive un accident sur les machines, c'est eux qui perdent, car ils n'ont ni assurance, ni rien.

Actuellement, ce qui est difficile, c'est de trouver un local. Il faut que les banques nous viennent en aide. Tant que je ne suis pas connu, je ne peux avoir d'assurance quant à la continuité de mon travail et la permanence de mes ventes

L'apprenti, originaire de Djerba : il est en apprentissage depuis 1 an 1/2 et dans l'atelier depuis 4 mois. Auparavant, il était dans la grande entreprise Tmimi. Il n'a pas voulu y rester car on n'y apprend pas grand chose ; on fait le même travail pendant 2 ou 3 semaines, et on sert surtout à faire le transport des outils. Alors qu'ici, on peut suivre un morceau de bois depuis le début jusqu'à son assemblage définitif : Chaque jour j'exécute un travail nouveau. Ici je fais les traverses, je travaille au rabot et fais des trous avec le vilebrequin, la scie, l'équerre... j'arrondis les traverses avec la lime, je visse... Je travaille avec tous les outils manuels. Avec la machine, je sais seulement faire des trous.

Lors d'un passage suivant, cet artisan avait un nouvel apprenti. Le conseiller d'apprentissage nous a précisé que cet apprenti avait quitté son précédent patron, car celui-ci lui offrait quelques centaines de millimes supplémentaires en rémunération. Le conseiller lui a demandé de réintégrer son poste précédent où sa formation serait assurée. Autrement, il se pouvait que son précédent patron lui crée des histoires.

12 et 15 Juillet 1977

Je crois qu'un petit artisan, peut accéder à la petite entreprise industrielle. Il peut le faire. Mais tout dépend des moyens, des moyens en capital, en local, et aussi des possibilités de gestion. Car on peut avoir des capitaux, un terrain et les moyens matériels, encore faut-il pouvoir gérer son entreprise.

Nous avons commencé à partir de rien, avec 500 D il y a 4 ou 5 ans. On a commencé comme des petits artisans, en travaillant chez les autres, et puis on a réalisé un petit capital de 500 D et on est allé voir Monsieur RONDEAU (= vendeur de machines). Au premier abord, on a eu des difficultés sur le plan financier : les conditions étaient de payer comptant, puis on est arrivé à obtenir certaines facilités par traites, mais la condition sine qua non qu'on demande pour nous, c'est de faire certifier nos traites par des banques, alors qu'un petit artisan n'a pas à faire à une banque, et pour la banque elle-même, ce n'est pas intéressant. C'est là que mon père a joué un rôle capital : Car Monsieur RONDEAU le vieux, avait travaillé avec mon père à la Compagnie Algérienne, c'étaient des amis : Il lui a dit : Moi je ne travaille pas avec les banques et je n'ai rien à faire avec elles. Monsieur RONDEAU a répondu : Voyez-vous, Monsieur HAFOU, il me faut quand même des garanties. Mon principe c'est de partir de la bonne foi et de la confiance mutuelle. Puisque vous me demandez une garantie, je ne vous donne pas une garantie de banque ; je mets en cautionnement un titre d'un immeuble qui vaut tant. Alors, en faisant ce geste, ça a marché. On a payé 500 D d'acompte pour avoir la machine : c'est un combiné. Puis 500 D à la livraison. Le prix total était de 1960 D. Les 960 D restants, on les a payés par traites, par facilités. On a été ponctuel aux échéances, et ainsi on a pu avoir encore de la maison Rondeau d'autres accessoires et d'autres machines, grâce à cette confiance.

- Pourquoi avez-vous choisi la branche menuiserie ? Parce que c'est une branche qui marche bien ?

- Ces derniers temps, depuis le développement rural, c'est devenu important. Et moi je sais qu'il y a des gens qui sont en train d'investir des capitaux, sans être du métier. J'ai eu une proposition dernièrement : Un capitaliste qui a un atelier à la Cherguia, équipé depuis un an : Il n'a pas pu le mettre en marche parce qu'il n'a pas trouvé le cerveau pour l'assistance technique.

Moi, j'ai fait mon apprentissage dans la Marine Française à l'ARsenal de Menzel Bourguiba : J'y ai passé 3 ans. Puis je suis allé au Collège d'Enseignement Technique de la Goulette, puis à l'annexe du Lycée Carnot (Lycée technique) et c'est là que j'ai fini mes études. Puis j'ai été en Belgique, et je suis rentré à l'Institut d'Enseignement Technique Saint Joseph : J'y ai fait 2 ans et en même temps, j'ai pu suivre des cours du soir de dessin de mobilier et ameublement.

- Et actuellement vous êtes enseignant dans la technologie de la menuiserie ?

- Oui, et je suis aussi expert auprès des tribunaux.

- Ce local, c'était une vieille maison que mon père a rénové : et ce dépôt a été prévu pour ça.

- Et pour la main d'oeuvre ?

- Auparavant, je ne faisais pas trop confiance à la main d'oeuvre, et si j'en prenais, je travaillais à ses côtés. Surtout, j'ai eu ce vice de ne pas faire confiance à la main d'oeuvre, et même si je m'y confie, je dois contrôler souvent. Surtout, étant expert, j'ai vu les problèmes que cela pose, et je suis devenu de plus en plus minutieux.

- Que pensez-vous de la baisse du niveau de qualification de la main d'oeuvre et des artisans ?

- Il y a 2 sortes de formation professionnelle, ici en Tunisie. Il y a la formation professionnelle des cadres, ceux qui sortent des collèges secondaires professionnels, et puis il y a la formation sur le tas des apprentis.

Les premiers, s'ils sont formés par de bons professeurs, on ne peut pas dire qu'on peut compter sur eux à 100 % pour le rendement comme ouvriers. Mais ce sont des apprentis qui ont les bases essentielles qui leur permettront d'accrocher plus facilement que d'autres. Seulement, il leur faut un certain temps d'expérience, il leur faut une certaine période d'adaptation, de lancement, pour se raccrocher définitivement. Mais je constate que les patrons ne veulent pas d'eux, car ils cherchent en premier lieu le rendement, et puis il considèrent que sortant du collège, ils n'ont pas l'expérience nécessaire. Et généralement ils ont beaucoup de mal ... on les refoule.

(Ce n'est pas qu'on doive leur donner une rémunération plus élevée, mais on ne peut pas non plus leur faire suivre un apprentissage de 3 ans) : Il faut une période transitoire c'est ce que ne comprennent pas les patrons, et pourtant c'est tout à fait normal : Un élève, au collège, a un guide, c'est le professeur. Dans un atelier, c'est fini, il n'a plus personne à qui se confier. Il doit désormais compter sur lui-même et s'adapter.

Ceux qui sont formés sur le tas, tout dépend du patron ou de celui qui les forme.

- Si Bahri : Tout dépend du formateur. Même pour l'apprentissage sur le tas, tout dépend du patron : Tel père, tel fils.

- Et d'après la loi, les patrons devraient leur donner 1 heure par semaine de technologie et de dessin, ce qu'ils ne font pas.

J'ai eu des apprentis. Le premier est resté 2 ans avec moi : Il pouvait travailler sur toutes les machines, au bout de 2 ans. Je suis allé jusqu'à lui confier des travaux. Au début de la 3e année, j'ai commencé à lui apprendre le traçage, et un peu le débitage. Car pour nous autres, dans la menuiserie, c'est par le débitage que le patron peut dire : Celui-là pourra faire ma fortune ou ma ruine.

Mais malgré cela; il nous a quitté : Il a été appelé à l'Armée.

J'ai pris un autre apprenti, mais il n'avait pas la condition physique pour s'intégrer.

Actuellement, on travaille en famille, moi, mon frère, mon beau-frère. On travaille à temps partiel. Et puis vous constatez que notre atelier n'est pas en pleine activité. Ce qu'il y a, c'est qu'on est maintenant menacé par cette loi de décentralisation dans les zones industrielles. Et même, nous avons reçu un arrêté du Ministère de l'Economie nous enjoignant de cesser complètement nos activités. Ça a été pour nous tout à fait imprévu. On était en pleine activité et cet ordre devait être appliqué dans les 24 heures suivant sa réception : Il y a eu une seule plainte. Alors moi, j'étais en pleine activité, j'avais des obligations envers les clients, et pour sauver la face, j'ai été obligé de recueillir des contre-plaintes des voisins, comme quoi l'on travaillait dans les horaires légaux et que cet atelier n'apportait aucun préjudice à la vie de ces gens. J'ai fait toutes ces démarches, qui m'ont coûté une perte de temps énorme, pour pouvoir obtenir une autorisation de réouverture de 6 mois. Et encore, on ne voulait pas me la donner. Personnellement, maintenant je suis bloqué.

- Alors, n'essayez-vous pas de vous décentraliser ?

- Il y a l'achat du terrain ... Je connais un petit industriel qui a un atelier de fabrication de cire et de cirage dans la Médina, c'est à dire dans la région communale et qui a acheté actuellement une superficie de 2800 m² pour 7500 D. Pour faire l'avant-projet, on lui a demandé 1000 D. Il reste à faire construire. Tout ça, ça coûte. Moi personnellement, je n'ai pas les moyens d'investir des fonds dans l'achat d'un terrain et pour faire bâtir, même pour les matières premières.

- Mais ne pouvez-vous concevoir une solution où vous démarriez vraiment une petite entreprise, en empruntant une grosse somme

- Pour moi personnellement, c'est risqué. Emprunter 30 ou 40.000 D, pour moi, c'est une fortune. Et à l'époque actuelle, c'est très difficile.

Et d'abord, si je m'installe à la Cherguia, ou dans une zone industrielle quelconque, c'est fini, surtout si je suis bloqué avec une banque avec un crédit de 40.000 D, je ne peux plus penser avoir à faire une villa, je dois obtenir des marchés importants (C'est un trop brusque changement d'échelle).

Et d'abord, il faut être connu, il faut avoir un gros capital, et c'est un risque, car il peut y avoir des concurrents pour les prix : Je ne peux me mettre au niveau de Tmimi, car lui, il a des fonds, et ses investissements lui sont personnels, et si je propose par exemple 13D le m² de portes et fenêtres, Tmimi lui peut le faire à 12D : Un dinar de moins, ça ne lui ni chaud ni froid.

Tmimi, c'est un type qui a investi dans son atelier par ses propres moyens. Il est déjà connu et a un approvisionnement en matières premières très important. Alors que moi, je devrais travailler pour faire un gain raisonnable, pour vivre et en même temps payer mes dettes. Si je fais mes calculs tel ouvrage me demande tant de bois, tant de matières premières, tant de main d'oeuvre, plus les taxes, cela me revient à 13D. Si je me mets sur le même plan que Tmimi, mes gains vont diminuer et j'aurai des difficultés, alors que Tmimi peut se permettre.

- Mais, il y a aussi la concurrence d'autres artisans qui pratiquent des prix plus bas ?

- Il y a des clients qui ont un certain niveau, de nos jours. Le Tunisien n'est plus comme autrefois. Le client connaît la qualité du bois ... Et j'ai quelques clients pour lesquels j'ai fait un travail. Ils ont été contents ; c'est fini, ils ne cherchent plus : ce sont des particuliers.

- Quand on se lance dans une grande entreprise de menuiserie, il faut se mettre en cheville avec des entrepreneurs du bâtiment, car les dimensions des portes et fenêtres varient d'une maison à l'autre, et si l'on veut produire en grande série, il faut le faire pour une grande entreprise du bâtiment :

- Tmimi travaille avec des établissements étatiques ou semi-étatiques mais même lui n'a pas de dimensions standard.

Moi jusqu'à présent, je n'ai pas trouvé des dimensions semblables d'une maison à une autre. Il n'y a pas de normalisation ici.

- Mais la normalisation, ce serait la mort de l'artisanat.

- J'ai un projet en tête. Peut-être ne marchera-t-il pas, mais je dois y investir des capitaux. Il y a des risques à prendre au début, mais il suffit de faire avaler le principe aux gens, aux consommateurs. Je crois qu'avec un peu de publicité, ça marchera à merveille. Il s'agit de créer une normalisation, même si elle n'est pas approuvée par l'Etat : Je ferais la fabrication en série et j'appellerais cette usine : la fabrication des portes et fenêtres prêts à porter.

Dernièrement, il est venu un client qui m'a dit : Mon architecte m'a conseillé d'acheter des portes préfabriquées. Ça vient de la Stiboporte qui fabrique des portes lamifiées ou destinées à être peintes, mais elle fabrique des portes sans cadre. Moi j'ignore les normes de cette usine. Je me suis dérangé, je suis allé voir l'usine, j'ai pris les normes et puis j'ai fabriqué les cadres dormants. Je me suis renseigné auprès du directeur technique.

- Si Bahri : La Stiboporte fabrique 3 ou 4 dimensions différentes.

- Pour le projet dont je vous ai parlé, qui consiste à fabriquer des

portes et fenêtres déjà préfabriquées ... J'ai eu un catalogue d'une entreprise en France qui fabrique des portes préfabriquées... Je peux fabriquer des portes et fenêtres à des dimensions standard, et à mon tour, je ferais des brochures d'information...

Le particulier qui veut construire une villa, contacte lui-même le fabricant de portes comme je l'ai fait moi-même. Je veux vous acheter des portes, je veux que vous me communiquiez les dimensions. On lui donne une brochure où il y a les prix même, toutes les dimensions, les dessins des portes. L'acheteur n'a qu'à communiquer cette brochure à son architecte qui incorporera ces dimensions dans le plan de la maison. Il n'y a plus de problèmes, et l'entrepreneur travaille en fonction des dimensions indiquées.

(Remarque de Si Bahri : Les ouvertures doivent représenter un pourcentage déterminé de la superficie des murs (en réalité il doit s'agir d'un maximum à ne pas dépasser), et il peut y avoir là une source de difficultés pour les architectes).

Ce projet que j'ai, je suis sûr que ça marchera très bien. Il y a 2 sortes de menuiseries : Il y a ce qu'on appelle la menuiserie pleine, et il y a la vide. D'un côté les portes extérieures, intérieures, les persiennes, et de l'autre côté, les fenêtres à carreaux. A partir de là, je peux soulever une concurrence, et je crois que le client raisonnera plus logiquement. Une menuiserie pleine consomme automatiquement beaucoup de matière première, et c'est tout à fait normal que le prix soit plus élevé. Pour l'autre type de menuiserie il y aurait un prix inférieur. Parce que, actuellement, fenêtres vitrées ou portes pleines, on compte le prix au m², comme si c'était plein : A partir de là, on peut soulever une concurrence. Je suis sûr que les gens seront très chauds pour la menuiserie préfabriquée, parce que actuellement, j'ai à connaître les litiges entre menuisiers et acheteurs : Il y a des litiges à propos de la date de livraison, de la qualité du bois et dans la fabrication, et aussi dans la finition, c'est à dire dans le montage. Alors que si un acheteur va à l'usine, il se présente avec les dimensions dont il a besoin, il achète et il enlève : c'est fini, tout est monté, il n'y a plus de problèmes. Alors que quelquefois le menuisier vous donne un rendez-vous pour venir monter et il ne vient pas, quelquefois il vous envoie des ouvriers qui ne sont pas à la hauteur : Tout cela pose des problèmes.

(Si Bahri : En réalité les modèles et les dimensions les plus courants pour portes et fenêtres sont déjà connus. Il n'y a que certains clients qui ont des désirs particuliers et qu'il faut satisfaire à la demande).

Il y a aussi le problème des matières premières. Parfois on n'en trouve pas. Personnellement, avant de prendre un marché, je dois faire mes provisions et ne donner aucune confirmation avant d'avoir contacté tous les marchands de bois, pour voir si les dimensions dont j'ai besoin existent. Il y a donc le manque de matière première. Et puis il y a un autre problème pour les petits artisans, on est trop "saqué" par les grosses entreprises, les grands capitalistes comme Tmimi. Ils peuvent acheter tout ce qu'ils veulent sans être sur les lieux, bloquer tout le magasin, par téléphone. Moi, il m'est arrivé une fois : Je me suis présenté pour acheter une certaine somme de matière première, pas très importante. Le petit artisan est toujours obligé de surveiller l'arrivage pour pouvoir accéder à sa ration (= avoir sa part). J'ai donc dû surveiller l'arrivage pendant je ne sais pas combien de temps. Une fois que l'arrivage a été là, je me suis présenté, on m'a donné un numéro d'ordre. J'ai passé une journée sans que mon tour arrive. Le lendemain, j'étais sur le point d'être servi quand tout à coup un beau monsieur avec une belle voiture est entré, il a fait un tour, c'étaient des blocs immenses : ceci, cela ..., 5 minutes après c'était fini. On a déclaré qu'il n'y avait plus de vente.

82

Moi, je ne peux pas me permettre de prendre des marchés importants, à cause du risque d'avoir des coups pareils. Avec un particulier, il y a bien sûr mille façons de faire patienter le type, mais quand même, on ne peut pas dépasser certaines limites. Alors, se lancer dans des affaires de plusieurs millions avec des organismes, ce n'est pas possible : Surtout que ce sont des choses qui se font sur engagement, sur contrat ...

(...)

2ème entrevue

En Tunisie, il y a pas mal de gens, ignorants de leur spécialité, de leur métier, et qui malgré cela, obtiennent facilement la patente et ouvrent un atelier (...)

La baisse de qualification, on peut dire qu'elle a deux causes : Quelquefois, le client en est la cause, et quelquefois aussi l'artisan.

Il peut manquer à l'artisan une certaine habileté manuelle et une certaine connaissance technique ou technologique, indispensable dans ce domaine. Et pour les clients, généralement ils cherchent le moins cher.

Automatiquement l'artisan doit travailler, et accepte ces travaux pour un prix très bas. Pour avoir un certain bénéfice, il doit lui-même retourner sa qualification et l'utiliser dans un autre sens ... Il peut le faire dans plusieurs sens : le choix de la matière première, les modes d'assemblage, etc...

On trouve aussi en Tunisie aujourd'hui, beaucoup de capitalistes qui montent des ateliers pour leur propre compte. Mais ces gens-là - j'en connais pas mal, par exemple un dessinateur-projeteur qui a monté un atelier de menuiserie : Il ne peut pas assurer lui-même la responsabilité technique puisqu'il n'y connaît rien ; donc il n'est pas capable de contrôler son cadre-ouvrier, la façon dont il travaille, les méthodes de travail, la qualité des travaux, et même quelquefois il lui arrive d'avoir des problèmes avec sa clientèle, étant donné que ses ouvriers le lâchent parfois pour un salaire plus élevé ailleurs, et la production est bloquée. Et ces gens-là, puisqu'ils ne sont pas du métier, ils ne peuvent pas déterminer la valeur estimative (temps, matière), et ils sont entraînés d'accepter des travaux à bas prix, même à perte. Et automatiquement ceci touche d'autres ateliers, plus qualifiés. Un jour il s'en rendra compte et une faillite conclura définitivement l'expérience.

Il y a un autre problème qui a touché le secteur artisanal et qui a été approuvé par le gouvernement, qui s'est maintenant rendu compte de la faute qui a été commise. Il y a chez nous, pas mal d'entrepreneurs du bâtiment qui ont accumulé un certain capital après avoir réalisé des chiffres d'affaires aussi importants. Pour faire mieux et être compétitifs, ils ont installé des ateliers de menuiserie ; une fois le marché accepté, ils font tout, bâtiment, menuiserie, électricité ... Autrement dit ; ils ont obtenu un agrément et une patente pour ce qu'on appelle une entreprise générale, et ça touche évidemment les artisans et les petites entreprises ... C'est fini ...

La concurrence des grandes entreprises (Temimi, Siel) vient aussi du favoritisme dont elles bénéficient pour l'achat des matières premières. Imaginez-vous qu'il est arrivé un arrivage à 101 Dinars, et aucun petit artisan n'a pu en acheter : Tout a été distribué aux grandes entreprises. C'a été l'arrivage au prix le plus bas, à l'époque. Automatiquement, les grandes entreprises ont stocké. Ici en Tunisie, si je donne un devis aujourd'hui et si je n'achète pas la matière

première qui existe sur le marché aujourd'hui même ou demain, ce devis n'est plus valable, au bout de 3-4 jours. Parce que le coût des matières premières varie d'un arrivage à l'autre. Après cet arrivage à 101 dinars dont ont bénéficié les seules grandes entreprises et pas du tout les petites, il est arrivé un autre arrivage à 135 Dinars. C'était cette année. Imaginas, avec cette marge sur le bois, la concurrence est énorme : Parce qu'une entreprise, avec un marché peut baisser ses prix par rapport à un petit artisan, même s'ils ont acheté la matière au même prix. Alors si en plus; il y a une marge sur l'achat du bois ...!

(...)

Un petit artisan, comment peut-il s'installer dans la zone industrielle ? S'il a des capitaux, il aurait pu créer une grande entreprise. Acheter le terrain au prix minimum de 5D le m², la construction, les machines...

A mon avis, demander aux petits artisans ou aux petites entreprises de s'installer dans la zone industrielle, moi je traduis : C'est un appel aux grandes entreprises. Parce qu'un petit artisan va se trouver à côté des grandes entreprises : Automatiquement, il doit rentrer dans ce chemin-là : mécaniser son atelier au maximum, rechercher des grands travaux ... Lorsque je vous ai parlé de mon projet de menuiserie préfabriquée, c'est qu'au fond de moi-même je sens cette nécessité. Cette idée à réaliser, c'est dans deux buts : D'abord le client doit trouver sur le marché les portes, les fenêtres, les persiennes dont il a besoin, et on évite ainsi les litiges que l'on voit aujourd'hui devant la Justice. Pour réaliser cette idée, il faut de la publicité pour se faire connaître, et puis il faut aussi que le client y trouve un certain avantage : la rapidité d'exécution, et la baisse des prix : prix vide et prix plein, et aussi à bon marché. Donc il faut mécaniser.

Notre atelier est bloqué depuis 1 an et 1/2, même plus, et on nous demande d'aller dans la zone industrielle. Mais alors on accumule les dettes, on se couvre de dettes. Pour se mettre dans le bain des grands industriels, il faut des machines.... Prenez le cas de ceux qui se sont installés, Temimi par exemple, ce sont des gens qui ont payé leurs investissements, et ont ramassé de belles recettes ils peuvent s'installer ailleurs. Moi déjà, j'ai fait un pas : Le fait d'acheter le matériel et d'installer un atelier à mon compte, sans faire appel à la banque, c'est déjà un pas, un effort énorme que j'ai réalisé. Et maintenant ...? Si l'Etat veut bien aider les artisans à s'installer en zone industrielle, il faudrait qu'il construise des ateliers et qu'il les loue contre une somme annuelle forfaitaire ... Actuellement, ce sont des capitalistes qui achètent et qui louent : Pensez-vous que c'est rentable pour les artisans ? Je peux vous dire qu'arriver à mettre un atelier sur pied, c'est déjà un effort et que j'y ai consacré une bonne partie de ma volonté. Pour moi, c'était mon espoir, mon idéal. Une fois que j'ai pu arriver à cueillir les fruits que j'ai plantés, tout d'un coup, l'Etat vient me dire : C'est une zone résidentielle et vous n'avez pas le droit. Il me demande de repartir à nouveau de zéro.

On donne l'agrément. Mais pourquoi ne pas avertir l'artisan, avant de donner l'agrément ?

Moi je sais qu'il y a un projet comme quoi, d'ici 1980, il n'y aura plus d'ateliers dans la zone communale. Il faut être raisonnable dans la répartition des lots : On ne peut pas exiger de quelqu'un qu'il achète 3000 m². Pour moi, j'appelle cela un rejet : Monsieur, on n'a pas besoin de vous ! Etre raisonnable : 1000 m², c'est raisonnable : 3000 m², cela dépasse les possibilités des gens.

J'ai le projet d'essayer de récupérer un terrain dans la zone industrielle par l'API, mais ce qui m'intrigue, c'est le prix du terrain. C'est trop cher ! D'après mes calculs et l'achat effectué par une de mes connaissances, cela revient à 20600 le m2. Mais à combien il a été acheté ? Je soupçonne que le fait de créer une Agence Immobilière Industrielle, c'est du commerce ! Si l'Etat est de bonne et veut vraiment ...

Au lieu de confier ces terrains, ces parcelles à une Agence; il aurait mieux valu les confier à l'Union Générale du Commerce (?) qui, à son tour, aurait fait appel aux artisans et industriels intéressés : qu'on incorpore les frais de lotissement, et un tout petit peu de bénéfice pour couvrir les frais de l'organisme. Et à mon avis, il faut commencer à favoriser les gens qui sont déjà en possession d'ateliers, et non pas les premiers venus.

- Si vous aviez pu continuer à exercer, est-ce que vous auriez tout de même cherché à vous décentraliser ? N'auriez-vous pas été trop à l'étroit ?

- Non, parce que j'ai un autre local. Dans l'atelier je ne fais que l'exécution, et dans l'autre local je ne faisais que le montage. Bien sûr, l'éloignement des deux locaux aurait constitué un jour un handicap : la difficulté de contrôler les deux pôles d'activités : A ce moment-là, j'aurais songé à m'agrandir. Mais ceci, je ne pourrai le faire qu'après avoir prévu et accumulé des fonds pour cela.

Actuellement on refuse les agréments dans la zone communale pour les ateliers qui sont mécanisés ou bien qui utilisent des produits dangereux. (...) Mais les petits ateliers sans machine, un jour ou l'autre, ils fermeront, parce que les ateliers de location de machines, ils devront fermer eux aussi : Déjà le prix du m2 de menuiserie commencera à changer actuellement, et pas à cause de la matière première : Uniquement à cause du transfert des vendeurs de bois à la Cherguia, à cause du transport.

Si vous demandez un prêt de 30.000 Dinars avec un intérêt de 10 % (c'est un minimum). Par an, cela fait 300 Dinars d'intérêt. On vous débloque seulement 29700 Dinars. On rembourse à la fois le capital et l'intérêt. Lorsque vous avez remboursé 5000 Dinars de capital, on devrait vous compter les intérêts sur les 25000 restants. Non ! Ici on continue à payer l'intérêt sur les 30000 D. Il y a tellement de demandes : Si vous ne prenez pas; il y en a d'autres qui prennent.

Tôt au tard, les petits artisans qui mettent leur nez dans ces affaires là, ils seront bouffés(...) Pour pouvoir sauver sa face, il faut investir des capitaux, mais à condition d'avoir des ressources derrière soi.

(Profession du père, et donc origine probable des capitaux, Banquier, prêteur, homme d'affaire).

27 Juin et 5 Août 1977

Je n'ai pas bien réussi mes études primaires et j'ai quitté l'Ecole pour travailler dans le commerce tout d'abord pendant 10 ans environ dans le Sud. J'ai actuellement 42 ans, je suis marié, et j'ai quitté l'Ecole en 1945. Mon père était bigame et je suis l'ainé de la seconde femme. J'ai donc été obligé d'aider mon père et surtout mes frères plus jeunes. J'ai travaillé à Sidi Bou Zid, puis à Sidi Bou Baker. Puis en raison de l'âge avancé de mon père qui ne pouvait plus se débrouiller seul, et ma mère avec tous ses gosses, j'ai dû revenir à Sfax travailler avec ma famille : j'ai un peu aidé mon père à la vente des céréales, puis j'ai ouvert une petite boutique en 1956-58 à Sfax. Comme je ne possédais pas un grand capital, mais par contre une bonne santé, j'ai pensé à changer de travail. Je suis alors entré apprenti avec mon frère menuisier. Mon demi-frère lui aussi, avant d'ouvrir son atelier, a appris le métier pendant 12 ans chez X. Il le considérait comme son fils et lui a bien appris le travail. Il a ouvert son atelier vers 1952, avec un petit capital, aidé par quelques personnes, et son affaire marche bien.

Mon frère a insisté au début pour que j'apprenne le métier avec lui, en dépit de mon âge avancé. Et j'ai accepté; je faisais de tout, dans l'atelier et en dehors. Je me suis sacrifié, ai beaucoup travaillé, ai passé des nuits entières. J'ai passé 4 ans auprès de lui, à apprendre le travail, et il me payait 500 millimes par semaine. A la fin, je touchais 3D. par semaine. C'est surtout le vernissage que j'ai appris. Je l'ai appris des plus anciens et de mon propre effort personnel, car je restais après les heures de travail. C'étaient des ouvriers tunisiens. J'ai quitté mon frère en 1959.

J'ai commencé mon apprentissage par le nettoyage des pièces, puis j'ai huilé les pièces à la parafine, pour les préparer aux vernisseurs. Actuellement je fais toujours 3 couches. Des artisans donnent jusqu'à 5 couches, d'autres 2 seulement.

Au bout de 6 mois, je faisais moi-même la 1ère couche. Le travail actuel est très différent de celui d'autrefois. Pour mon travail actuellement, je fais toujours le finissage. Je ne travaille pas avec le vernis cellulosique, mais le gomelé (?). J'ai dernièrement acheté un petit pistolet, mais malheureusement le produit n'est pas toujours disponible. Et même si je trouve un produit, l'autre peut faire défaut. Le mélange, c'est nous-mêmes qui le faisons. Actuellement, nous sommes un peu coincés parce que nous ne trouvons pas tout ce que nous voulons sur le marché. En principe, toutes les couches se font avec le même produit, mais c'est le dosage qui diffère.

(Si Bahri : le travail se fait de 2 façons, soit avec le Gomelac qui nécessite un travail manuel au tampon, soit avec les produits cellulosiques au pistolet le plus souvent. On peut acheter le mélange tout préparé ou bien le faire soi-même. Le mélange est plus épais pour la 1ère couche, et pour les suivantes, on met plus d'alcool).

Le finissage se fait avec le polish et d'autres produits pour faire sécher, la pièce et lui donner son aspect définitif. Le polish, on ne le fait pas beaucoup, bien qu'il serve à faire briller la pièce, à la rendre propre et lui donner son aspect définitif. On utilise aussi beaucoup d'autres produits pour les différentes couches.

Le vernissage dépend aussi de la nature du bois. Le massif doit être bien nettoyé, on le mastique ensuite, et on passe ensuite divers produits. Certains bois, on les peint directement, comme l'acajou.

Certains de ces produits sont très difficiles à se procurer.

Après avoir quitté mon demi-frère, j'ai travaillé 3 mois comme vernisseur, chez un autre artisan à Sfax. Ensuite, j'ai travaillé chez un troisième, mais son travail et sa production laissaient à désirer. Je suis retourné vers mon frère, et celui-ci m'a envoyé de temps en temps à Tunis avec un ouvrier qualifié pour effectuer des travaux de vernissage qu'il a pris en charge : Parfois des meubles anciens, ou alors des meubles neufs pour lesquels il fallait passer une dernière couche sur place. Certains clients veulent qu'on revernisse leur mobilier, après 3 ou 4 années. C'était vers 1956-57. C'est au cours de ces voyages que j'ai fait connaissance avec la clientèle et aussi d'autres artisans. Parfois des voisins nous demandaient d'exécuter pour eux le même travail que l'on était venu faire à côté. On l'acceptait généralement, après autorisation du patron. Je me suis ensuite installé à mon compte à Sfax, et j'ai travaillé seul pendant 1 mois, 1 mois et demi, sans atelier fixe. J'ai prix mon compte certains travaux que je faisais à moitié prix ou à prix réduit, jusqu'à ce que j'ai bien appris le travail. Tout au long de ce temps-là, je consacrais certaines heures au travail de la menuiserie. Quand je n'avais pas de travaux de vernissage à faire, je faisais alors tout travail de menuiserie qui se présentait : Mais je n'avais pas encore appris le débitage. Pourtant, après les heures de travail, je restais toujours à observer mon frère, pour apprendre comment il faisait le débitage. Bien sûr, il ne voulait pas m'apprendre tout de suite, craignant que je lui gâche le travail, et comme tout patron, il ne voulait pas céder facilement, pour pouvoir exploiter l'ouvrier à fond (= tirer profit). Enfin de compte, j'ai travaillé avec un grand artisan, amine de Sfax (il s'agit de Y), auprès duquel j'ai appris beaucoup de choses. Je suis resté avec lui 12 à 14 mois, et j'en ai bien profité. J'étais payé à 800 millimes la journée et je suis arrivé à 1,200 D. La raison pour laquelle j'ai quitté mon frère a été un malentendu : J'ai voulu alors éviter de travailler avec la famille, mais par la suite (après l'épisode de l'amine), il m'a repris et je travaillais chez lui, seulement quelques heures dans l'après-midi, pendant 6 à 7 mois. Durant cette période, il s'est montré correct et il a fait son devoir. C'est alors que je me suis marié : C'était en 1954. J'ai alors quitté Sfax et je suis rentré chez un artisan à Tunis comme ouvrier. J'habitais chez mon frère qui était électricien ici. Ce fut une période très dure, où j'ai beaucoup travaillé, et me suis beaucoup sacrifié : J'envoyais de l'argent à ma famille à Sfax que je rentrais voir tous les 3-4 mois. J'ai acquis plus de maturité dans le travail, mais j'étais toujours en difficulté parce que je travaillais dans les maisons, effectuant beaucoup de déplacements et me fatiguant beaucoup. J'ai commencé à chercher un petit local, et j'ai trouvé celui-là, après 1 mois et demi. C'était en 1969.

Ce local mesure 4 x 6 m = 24 m². Avant, il servait à un marchand de peintures. J'ai dû payer 190 D. de pas de porte, et en même temps payer certains travaux effectués par mon prédécesseur, et accepter le loyer à 12D. (eau comprise). J'ai dû payer de ma poche, et le reste, je l'ai emprunté à des connaissances. Et j'ai commencé le travail.

J'avais un peu de vieux matériel, et j'en ai acheté du neuf aussi : 24 presses manuelles neuves ou d'occasion. J'avais un vieux établi, et je suis rentré avec moins de 20D dans la poche. Je n'ai pas pu acheter de machines, car je n'avais pas assez d'argent. Et puis le local ne suffirait pas : Je manque d'espace pour installer un combiné, et aussi les machines font de la poussière, ce qui est incompatible avec le travail de vernissage.

Le travail de vernissage est délicat et il ne faut pas provoquer de la poussière.

Dernièrement j'ai acheté une petite scie circulaire, une petite bielle, mais ces 2 petites machines, ne supportent pas de grands travaux : La bielle à 25D. le moteur à 70D, soit 100 D. à peu près pour les deux. La scie circulaire sans moteur à 100D. Cela fait 7 mois environ. Actuellement c'est surtout du travail de mobilier que je

fais, avec le vernissage : Il s'agit de chambres à coucher et de salles à manger. Pour le vernissage, je le fais à la demande des clients, soit à domicile, soit à l'atelier.

En principe, le vernissage est lié au travail d'ébénisterie. Chaque fois que je fais une chambre, je dois la vernir.

C'est vrai qu'au début, à l'ouverture de l'atelier, j'ai accepté de faire du vernissage pour certains confrères artisans. Je travaillais pour des artisans à raison de 25D. par chambre à coucher. Actuellement, bien que cela ne m'arrive plus souvent, je ne le fais pas à moins de 45-50D. Avec un client, je le fais pour 60D. Je n'augmente pas de plus de 10-15D. De toute façon, le prix est toujours fonction de l'état de la chambre. Si elle est encore propre, je baisse un peu le prix. S'il y a beaucoup de nettoyage à faire et beaucoup de produit à passer, cela nécessite beaucoup de temps, et je maintiens le prix. Car parfois le vernissage au tampon demande 1 journée entière pour 2 pièces seulement. Alors que parfois on peut aller jusqu'à 4 ou 5 pièces.

Pour passer d'une couche à la suivante, il faut laisser passer du temps : Pour la 2e couche, j'attends 3-4 jours après la 1ère couche. De même pour la 2ème à la 3ème. Et si le temps nous le permet, nous passons un mois entier, pour que le bois s'imprègne bien.

Pour le travail du bois, soit j'exécute, soit je vérifie. Le débitage, c'est moi qui le fais. Les gosses interviennent pour le travail que je leur confie et qu'ils peuvent exécuter. Ils font seulement ce qu'ils peuvent faire. Le reste, c'est moi qui le fait. J'ai actuellement 2 employés : Un apprenti qui débute depuis 3-4 mois. L'autre a 4 à 5 ans. Il a appris le travail avec moi, et je crois qu'il est sur la bonne voie et qu'il a assimilé ma méthode de travail. Un troisième : c'est un jeune de 20 ans que j'ai accepté depuis un mois sur l'insistance de ses parents ; Il n'avait rien pu faire et m'ont demandé d'en faire quelque chose. Il ne sait rien faire et tout le travail repose sur moi.

(Remarque : lors d'une visite ultérieure, nous avons remarqué qu'il y avait 4 employés dans l'atelier).

Beaucoup d'apprentis ont travaillé chez moi : Un est resté 4 ans environ, mais les autres ne dépassent pas en général 3-4 mois. Un exemple mérite d'être signalé : Il s'agit d'un apprenti que j'ai fait venir de Jendouba, je l'ai hébergé, nourri et je lui donnais un salaire. A peine eut-il eu appris le travail qu'il m'a quitté alors que je le payais à 2D. par semaine. C'est un autre qui l'a embauché pour 2D.500. Mais il ne savait pas que ce jeune était nourri et logé gratis. Il est resté chez moi 1 an et 2 mois. Mais malgré cela, et tenant compte des conseils de son père qui travaille en France, j'ai voulu le ramener de nouveau à moi. J'ai tenté en vain pendant une semaine, mais il n'a pas voulu. C'est dommage parce que, quand j'apprends le travail à quelqu'un et qu'il comprend bien mes méthodes de travail, j'aime bien qu'il continue à travailler avec moi dans la bonne entente. Cela ne veut pas dire que je suis un excellent artisan. Il y en a de meilleurs. Il y en a de moins bien. Chacun fait ce qu'il peut.

Pour ces jeunes, je constate qu'ils n'éprouvent aucun engouement pour le travail. L'argent est la seule chose qui les intéresse. Certains jeunes se présentent au travail en affirmant connaître beaucoup de la menuiserie et pouvoir exécuter tout

ce qu'on leur demande. Mais une fois mis à l'épreuve, bien qu'ils déclarent gagner jusqu'à 3D. par semaine, je m'aperçois après une semaine qu'ils ne connaissent rien. Certains artisans ne se donnent pas beaucoup de peine pour apprendre le travail comme il faut aux jeunes. Tout ce qu'ils savent c'est le nom des outils, mais pour avoir confiance en eux pour l'exécution des travaux que vous leur confiez, ce n'est pas possible? Que faire? M'occuper d'eux et laisser mon travail? Je dois les délaissier un peu, ne pas leur confier un travail qu'ils font mal, et m'occuper de mon travail. Et je le renvoie tout simplement en lui demandant d'apprendre davantage, alors que ce travail ne s'apprend pas en 1 semaine ou quelques mois. Il faut plusieurs années d'apprentissage. Et pour apprendre ce travail, on ne doit pas considérer l'argent d'abord et attendre chaque samedi pour toucher sa paye. Ils attendent toujours impatientement la journée du samedi ils sont là à 7 heures. Et ce jour-là, ils travaillent à fond, ils redoubleront d'effort, feront du zèle, dans l'espoir que le patron ajoutera un petit quelque chose. Alors que pour les autres journées de la semaine ils arrivent à 8 heures, c'est le train-train habituel où aucun effort n'est fourni, mais où ils travaillent plutôt avec nonchalance. Devant moi, ils font semblant de travailler, mais peut-être dès que je tourne le dos, ils se croisent les bras. Et toute la journée, ils sont plantés devant moi à ne rien faire. Je ne recrute pas d'ouvriers, car je préfère m'occuper seul de la production. Une fois, j'ai recruté 1 ouvrier qui m'avait déclaré avoir touché 3D,500 par jour. En le testant, je me suis aperçu qu'il ne connaissait rien de mon travail. Peut-être que ce qu'il avait appris différait de mon système de travail... Peut-être que pour mieux assimiler ma façon de travailler, il lui faut encore beaucoup de temps pour apprendre. Et pourtant, il déclare être payé au tarif. Evidemment, les artisans diffèrent dans leur façon de travailler et leur manière d'apprendre le travail aux autres. Il y a des artisans qui travaillent 8 heures. Moi je travaille avec tenons et mortaises, alors que d'autres font avec le contrebois : Ils mettent un cadre en bois et collent dessus du contre plaqué ; ils vous mettent ça sous presse et peuvent sortir jusqu'à 20 pièces par jour de cette manière. Alors que moi, je fais d'abord la mortaise, puis je passe la toupie pour faire le tenon et l'emboîtement. Après un coup de rabot pour ajuster : C'est seulement après tout cela que je pose le contre-plaqué. Mais je viens de m'apercevoir qu'en appliquant ce travail de base, je mets beaucoup de temps par rapport à ceux qui appliquent le contrebois. Et même ceux qui n'ont pas de presse (machine), en louent à l'heure.

D'ailleurs actuellement, ceux qui ont des presses, les louent à l'heure ou à la nuit, pour 1D, 1,5D ou 2D. Alors que moi, je travaille avec les tenons, et ça me prend beaucoup de temps, et ce n'est pas bien. C'est vrai que pendant ce temps-là, je pourrais faire d'autres travaux, et avec la petite machine, je me débrouillerais. Je perds beaucoup de temps pour aller débiter le bois. Parfois je passe une journée entière à attendre mon tour de rôle. Je sais que certains artisans peuvent faire une armoire en 3-4 jours, alors que moi, il me faut parfois 6 ou 7 mois parce que je travaille selon l'ancienne méthode artisanale, je fais tout à la main. Par exemple, on utilisait autrefois le rabot-dent pour rendre le bois rugueux. Personnellement, je travaille toujours de la même façon qu'il y a 10 ou 15 ans, mais en introduisant certaines modifications : j'utilise un peu de contrebois, alors que je n'ai pas de presse-machine, mais j'utilise les presses manuelles. Je voudrais bien louer des machines, mais je n'ai pas le temps, et comme je travaille à la main, je fais tout moi-même. Je colle, je fais le contre-bois... Donc je n'ai pas besoin d'un ouvrier qualifié. C'est ce que je voulais vous expliquer concernant ma façon de travailler. C'est seulement dans des périodes où j'ai beaucoup de travail que je demande à un ouvrier pour venir m'aider pendant quelques heures.

Pour la vente, je vends à des particuliers. Je n'ai jamais travaillé avec des revendeurs, même pas une chaise. Parce que j'ai jamais travaillé avec eux auparavant.

Ensuite, je ne fais pas ce genre de travail de routine que je n'ai pas appris. Parfois un artisan vend une armoire pour 5D seulement de bénéfice. Alors que le travail ne vaut rien du tout, non plus. Beaucoup de ces revendeurs m'ont contacté et m'ont demandé de faire de la série ; de leur préparer un travail, de s'arranger sur le prix. J'ai répondu non, d'abord parce que je manque de moyens, surtout des machines (ce genre de travail se traite surtout sur machine) et ce genre de travail se fait en série. Et moi, le travail en série, je ne peux pas le faire, je n'ai pas appris à le faire. Je me contente alors de 3-4 chambres à coucher au maximum, 2 salles à manger certaines années ou pas du tout, je ne fais pas de salons.

Je ne fais de concurrence à personne, et personne ne m'en fait. Et tous les clients que j'ai, on peut dire qu'ils appartiennent tous à la même région : ils s'amènent l'un l'autre. Je n'ai pas de concurrents. Au contraire ici, on m'aide plutôt qu'on me concurrence. Pourquoi on m'aide ? Parce que je fais tout. Et certains voisins artisans qui travaillent en série, n'acceptent pas de travailler ou de réparer une pièce, une armoire, une chambre à coucher. Alors, ils m'envoient le client. Evidemment, eux, au lieu d'une chambre, ils en fabriquent 6 ou 7 à la fois ! Ils ne veulent pas mélanger les genres, ils n'ont pas beaucoup de temps, alors ils m'envoient ce genre de clients. Je ne m'intéresse pas aux prix pratiqués dans les souks.

Quand un client s'adresse à moi pour une chambre à coucher ou une salle à manger, moi je lui fixe un délai. Et s'il me demande un temps plus court, que je ne peux pas réaliser, je refuse la commande. Pourquoi ? Parce que je ne peux m'entendre avec lui. Mes rendez-vous sont toujours en règle. Parfois un client ne respecte pas le rendez-vous. Je lui fais le travail même avant la date. Un bon de commande avait été établi pour 2 chambres à coucher dont l'une est payée. Il y a eu un retard de livraison de 6 ou 7 mois, dû au recul de sa date de mariage. Evidemment, cela ne m'arrange pas, car je n'ai pas de dépôt pour stocker, et mon atelier ne permet pas de les emmagasiner.

Le crédit est indispensable : Rares sont les clients qui paient comptant ; même un client bien intentionné au début, peut en fin de compte être pris de court par les dépenses de mariage ou d'autres nécessités : Alors je me vois obligé de lui faire des facilités pour le solde à payer afin de pouvoir me débarrasser des meubles et conserver mon espace libre. Donc pour les 50 ou 80D qui restent, ce sera un arrangement à l'amiable sans traite ni enregistrement. Il y a des clients qui honorent leurs dettes, d'autres en paient une partie et oublient ce qui reste ; il y en a qui font la sourde oreille, totalement. Certains clients, une fois la commande terminée, me demandent d'aller leur installer ça chez eux. Moi, en bonne âme et conscience, j'exécute son désir, pensant qu'il me règlera définitivement une fois le mobilier installé. Mais lorsque le travail est fait, le client commence à tourner autour de moi, essayer de m'embobiner. Et sur 100D. de solde, il ne me remet que 60 par exemple, me demandant d'attendre gentiment à ce qu'il me paye le reliquat. En de telles circonstances, je n'ai pas de courage pour lui réclamer le reste ou reprendre mes meubles. Parfois le reliquat est honoré, parfois je ne le vois plus, il est irrécupérable. Evidemment, je n'ai pas beaucoup de clients qui font cela. Ensuite, je travaille de mes mains et si un client me prend 200 ou 150 D. vu que mon capital est faible, ce n'est pas faisable.

Pour l'achat du bois, parfois j'en achète sans demander le prix : En me présentant on me dit qu'il coûte 70D. Comme je ne vais pas acheter pour des millions j'achète 1/4 de m3 seulement. Pourtant certains menuisiers, dès que le bois arrive au port, prennent leur camion et achètent tout de suite. On ne nous laisse pas choisir et le meilleur bois

va à celui qui achète en grande quantité. Et c'est comme cela, dans tous les domaines. Que ce soit les accessoires, pour le mobilier, ou bien le contre-plaqué. Parfois on ne trouve que des déchets que l'on ne peut pas acheter. Il faut effectuer des recherches et moi, si je m'amuse à sortir de mon magasin 1 ou 2 heures, c'est une perte de temps. Pour les 2 dernière années, le bois on en trouve toujours. On peut dire qu'il y en a : Pour moi, le problème, ce n'est pas le prix, mais la disponibilité du bois. Je vais au dépôt, il y a du bois, mais je ne peux pas l'acheter, car il est déjà vendu à certaines personnes.

Moi je n'achète jamais à crédit. Et c'est valable pour tout. Si on ne veut pas me vendre, c'est peut-être parce que le grossiste estime qu'il préfère vendre 10 m³ à la fois plutôt que 1/4 de m³. Mais quand le bois est en quantité suffisante, tout le monde achète, il y en a pour tout le monde. Les grossistes s'ils disposent de grandes quantités, ils vendent à tout le monde. Cependant, pour les grandes quantités, la maison accorde des remises de 6 %, 9 ou 10 %. Mais pour les petits artisans, ils n'accordent pas de remise sur 50,60 ou 100D. Evidemment, on vous répond : Quel serait mon bénéfice étant donné que je ne gagne que 10 ou 12 % sur la vente.

Le transport est à ma charge : Ça me coûte 1 D à chaque fois pour 25 à 50D de bois.

On ne peut acheter que la variété qui existe, pas celle que l'on souhaiterait.

Moi, j'achète les dimensions que je demande. S'il en existe et que je ne peux en acheter, c'est; me répond-on, parce que c'est déjà vendu. On ne peut pas m'obliger à prendre ce que je ne veux pas. (L'obligation d'acheter en certaines proportions) existe dans le cas où le bois se fait rare. Si le bois est en grande quantité, le grossiste sait pertinemment que s'il applique cette règle, les artisans iront acheter ailleurs, là où ils pourront acheter selon leurs désirs. Par contre, certains vendeurs de bois reçoivent des quantités de diverses dimensions : Si un artisan se présente à l'avance dans ce magasin et graisse la pâte à l'employé et lui demande de lui mettre de côté ce qu'il désire, l'employé s'exécute et ne vendra pas cette quantité à un autre. Et quand je me présente pour acheter et qu'on me répond : Monsieur ceci est déjà réservé, venduetpayé, que voulez-vous que je dise ?

Lorsque je vais acheter du bois, je passe d'abord choisir le bois qu'il me faut, je mets de côté la quantité et la qualité que je veux ; ensuite je vais voir l'employé responsable du comptage et de la vente. Il me fait le compte et me remet une fiche pour aller payer à la caisse. Une fois payé, je prends mon bois et je m'en vais avec ou sans facture.

J'achète toujours au grossiste le plus proche qui a du bois. Et même si je dois attendre parfois un arrivage de 2 ou 3 jours, je préfère éviter d'aller acheter plus loin pour ne pas perdre du temps et de l'argent en frais de transport. Actuellement, il y a un magasin près de chez moi, et c'est là que j'achète le plus souvent. Pour les produits de peinture et de vernis, c'est là que nous avons le plus de difficultés. Actuellement, j'ai une chambre à coucher 1 mois ou 1 mois 1/2 et qui demande un certain produit, qui certes existe sur le marché, mais se vend au marché noir? Je le répète ce produit existe, et dès qu'il apparaît, certains se jettent dessus pour l'utiliser eux-mêmes, ou pour le stocker. Il se peut qu'ils le revendent plus tard. Pour obtenir ce produit, je suis obligé d'aller m'adresser à certains artisans et acheter ainsi 1 ou 2 Bouteilles au marché noir. Je suis obligé de l'acheter parce que je suis tenu par une date de livraison, pour me dépanner. Quand les produits existent sur le marché, alors on n'a que l'embaras du choix et je n'achète que le moins cher avec mon argent, parce que je n'ai jamais recours au crédit, alors que c'est peut-être possible.

Depuis une semaine, je cherche une bouteille d'Alsa que je ne trouve pas. Je suis allé partout et je n'en ai pas trouvé, alors que sous mes yeux, et par ouïe dire, j'ai vu quelqu'un sortir devant moi avec une bouteille.

Bien sûr, j'ai des relations. Ce vendeur sait bien que j'ai un atelier ici depuis 6 ou 7 ans et que j'achète mes produits chez lui. Mais peut-être veut-il vendre un peu plus cher ou au marché noir, et sait-il aussi que je n'accepte pas d'acheter au marché noir, ou bien veut-il vendre à un autre artisan auquel il est redevable ?

Ces produits ne sont pas disponibles toute l'année, mais à certaines périodes seulement. Dernièrement j'ai voulu acheter un produit. On m'a répondu : Il faut attendre le 26. Et le 26, on m'a dit qu'une partie seulement était arrivée. De toute façon, pour les produits de peinture, je peux me débrouiller pour que le travail ne s'arrête pas, quitte à avoir recours à d'autres procédés : Ainsi, par exemple, j'ai un travail de vernis sur bois massif, à faire, si je ne trouve pas le produit qu'il faut pour que la qualité soit excellente, comme je le voudrais, j'emploierai un autre procédé : Tous ces produits d'aujourd'hui n'existaient pas dans le temps ! Avant on travaillait avec tel et tel produit, pour tel et tel bois, et ces anciens produits existent encore, bien qu'ils ne soient plus utilisés aujourd'hui. Mais pour quelqu'un qui ne trouve pas le produit qu'il veut, il est possible de se débrouiller. Et c'est ce que je fais pour ne pas m'arrêter (ne pas rester les bras croisés). Bien sûr, la qualité du travail n'est pas la même qu'avec les nouveaux produits.

D'ailleurs, chaque année, de nouveaux produits apparaissent, et ils nous viennent de Hollande, de France ... Bien que tout le monde en fasse usage, personnellement ça ne m'arrange pas, ils ne me conviennent pas dans mon travail.

Pour le local, si je trouve une aide, j'aimerais bien en trouver un plus grand. Certaines personnes m'ont déjà contacté depuis longtemps et m'ont proposé une association dans laquelle je participerais par mon travail ; eux s'engageant à me donner la somme que je demande. Ces tous derniers jours même ... on m'a proposé un local, une rémunération que je fixerais moi-même. : Après avoir vu mon travail, ils m'ont proposé de m'aider. Mais je ne veux pas de cette solution, car je ne veux pas qu'on se partage mes idées et mon travail. Mon idée c'est de travailler seul avec mes employés, sans m'associer avec personne.

Je sais qu'actuellement on parle d'une zone du côté de la Cherguia, mais je n'ai pas de quoi acheter, je n'ai pas de capital. J'ai essayé une fois d'acheter une machine combinée, à plusieurs opérations, il y a 7 ou 8 mois, mais je n'ai pas réussi. Je voudrais bien en avoir une, car je commence à être fatigué du travail sur les machines effectué en dehors de l'atelier, de la perte de temps que cela occasionne. Cette machine coûtait 1200 D. J'ai voulu l'acheter et payer la première tranche de 300-400 D. et payer le reste à la livraison de la machine, après un délai de 6-7 mois ou 1 an. Ce délai correspondait à l'arrivage des autres pièces de la machine. Mais j'ai eu peur, parce que je me suis dit que peut-être je n'aurais pas assez d'argent au moment de l'arrivage des autres pièces, et puis les clauses du contrat qui établissent les délais de paiement me faisaient également peur.

Je n'ai jamais essayé auprès des banques ou d'un crédit quelconque, puisque je vous ai déjà dit que des personnes étaient venues me proposer 5 millions pour une association et que j'ai refusé. Au début, on vous ouvre les portes du Paradis, et par la suite on se rend compte que c'était le Diable. Et ces gens pleins de fric dites capitalistes, je ne voudrais pas me frotter à eux parce que je sais qu'ils

sont plus forts que moi : Je ne pourrai jamais m'entendre avec eux. C'est pour cela que j'ai préféré éviter ces obstacles, et ce que je gagne, tout seul, je dois estimer que c'est déjà beaucoup, jusqu'à ce que Dieu daigne faire de plus grands projets pour moi.

Je n'ai pas essayé auprès des banques, car je n'ai rien à donner en gage et je sais que je suis vide. Que voulez-vous que je fasse pour me présenter devant une banque, pour m'entendre dire par la suite : Monsieur, qui êtes-vous ? Qui vous connaît et se porte garant de vous et de vos déclarations ? J'ai une patente. Parfois je paie régulièrement, parfois je m'attarde et on me pénalise. Actuellement, je pense que mon travail marche bien, que je vis bien avec mes employés. Si je trouve une aide sans association, je veux bien. Je n'accepterai jamais l'intérêt, car j'ai toujours à l'esprit qu'une pièce qui vaut 1000 D. ne doit pas être achetée à 1200 ou à 1500 D. Actuellement j'ai 500 D. de disponible et je dois me débrouiller pour les 500 autres, soit en vendant une pièce, soit en attendant l'année prochaine pour avoir toute la somme.

Les machines d'occasion, si elles valaient la peine, ne devraient pas être vendues par ceux qui les possèdent, et même les occasions sont chères actuellement. Personnellement, je n'en ai pas trouvé. Ce que je cherche, le combiné, n'existe pas. Cette petite machine que j'ai me suffit et j'y découvre un véritable plaisir.

Préque tout le monde pratique la location de machines qui varie de 800 à 1200 l'heure. Et c'est à l'artisan de travailler. A Sfax les machines de location existent en grand nombre et des artisans ou des tierces personnes en possèdent et ne les laissent toucher à personne : Ce sont eux-mêmes ou leurs ouvriers qui travaillent dessus. Vous lui expliquez ce qu'il y a à faire et vous le laissez faire. Ici à Tunis, ça ne se fait pas de cette façon : Vous travaillez seul et parfois il faut attendre son tour. L'ouvrier qui travaille sur ces machines de location est plus apte que les artisans qui viennent y exécuter leurs travaux. Un risque peut provenir d'un boulon mal ajusté ou d'une pièce mal remise à sa place : Le danger, peut guetter celui qui est sur la machine ou celui qui est à côté. Alors que l'ouvrier qui connaît bien cette machine, est rôdé et ne court aucun danger. Pour l'heure exécutée soit par moi soit par cet ouvrier, le prix est le même. Si en cours de travail, une machine se casse, c'est le propriétaire qui l'arrange. Un artisan ne casse jamais exprès une machine, et il arrive qu'elle tombe en panne : S'il veut que la machine ne se casse pas, le propriétaire n'a qu'à mettre dessus un de ses ouvriers.

L'année dernière j'ai travaillé 4 chambres à coucher et 2 salles à manger. Je ne travaille qu'avec les particuliers, et les clients eux-mêmes m'en envoient d'autres. Jusqu'à ce jour, il me reste encore une chambre à coucher et une salle à manger que je n'ai pas tout à fait terminées. A côté de cela, je fabrique d'autres pièces telles que des armoires ... J'ai fait aussi des réparations : Je fais des réparations parce que les menuisiers de ce quartier n'en font pas du fait qu'ils ont autre chose à faire. Il en est de même pour le vernissage. Et c'est à moi qu'on envoie ces travaux.

Je gagne en moyenne 30D. par mois pour les réparations. Je fais surtout du vernissage chez des particuliers pendant les mois d'été surtout, parce que c'est alors que les gens sont motivés par des événements heureux : petites fêtes à donner. Je travaille soit pour mes anciens clients qui veulent donner un coup de neuf à leurs meubles, soit pour des gens qui me connaissent par mon travail ou mes clients (femmes ayant vu et apprécié mon travail chez leurs voisines). Ce travail de vernissage se fait à longueur d'année. Ici on ne donne pas beaucoup d'importance au vernissage. Au lieu de donner un coup de vernis tous les deux ans, on a tendance à négliger ça pendant 4 ou 5 ans, ce qui fait que le bois joue. Et quand un mobilier n'a pas été verni depuis longtemps (: est à sec), il lui faut beaucoup de dépenses et de travail pour le rendre presque neuf. Le mobilier qui nécessite plus de travail, j'en demande 35 à 40D. pour une chambre à coucher.

En principe, je peux travailler jusqu'à 3 chambres par mois, à raison de 30 à 40D. la chambre, soit entre 100 et 120 d. Sur ces recettes, je peux gagner 50 à 60D. pour moi seul, après déduction de tous les autres frais.

Sur 100D. de bois, je peux gagner en tout 350D. ; après déduction des impôts, salaires et toutes les autres dépenses je peux gagner pour moi seul : 150D.

Le bois, je l'achète toujours en petites quantités, au magasin à côté : J'achète presque chaque semaine. J'ai toujours une petite quantité sous la main. Quand je reçois des commandes, je prends sur cette petite réserve que j'ai laissée à côté afin qu'elle sèche bien. Je la renouvelle par les avances que je reçois. Et c'est ainsi que je fais avec mes clients, chaque fois qu'il s'en présente. Ainsi j'ai toujours sous la main, un stock de 100D./L'année dernière j'ai n'ai pas présenté de déclaration d'impôts. L'avant-dernière année, j'ai rempli ma déclaration et j'ai avancé un chiffre d'affaires de 550D. Sur cette somme, j'ai payé dans les 40D. d'impôts. Certains artisans, pour ne pas payer beaucoup en fin d'année, se présentent régulièrement aux Impôts tous les 3 mois avec un cahier contenant leurs comptabilités régulières. On l'impose à chaque fois : Cela lui permettra de ne payer qu'une petite somme à la fin de l'année, au moment de la déclaration unique. Pour la déclaration de l'année dernière, je compte avancer un chiffre d'affaires entre 600 et 650D.

Si ma production est faible, c'est parce que je travaille seul : Je fais tout à la main. Les commandes de l'année dernière, je suis en train de les exécuter cette année, parce que les intéressés ne m'ont pas avancé la somme normalement. Il me reste 1 chambre à coucher, 1 salle à manger et quelques autres pièces (armoires, garde-robes), non encore livrées. Cette année je n'ai pas fait d'étagères pour épicerie, alors que j'en avais fait une l'année dernière. Je suis en train de vivre correctement. Je ne fais pas d'économies ni de dettes.

Je suis locataire, j'ai une chambre dans un appartement avec des voisins. A Sfax, je n'ai pas de propriétés. Je ne stocke pas de grandes quantités comme font les autres. Parfois, je perds beaucoup de temps pour trouver ce que je cherche (4 à 5 heures pour une petite pièce de quincaillerie). Je me demande comment certains artisans vous déclarent produire 100 à 150 chambres par an, et comment ils font pour trouver tout ce dont ils ont besoin. D'où achètent-ils toute la marchandise nécessaire, alors que moi, avec 3 ou 4 chambres, j'éprouve beaucoup de difficultés pour trouver la marchandise que je cherche. Moi, quand j'ai une chambre à coucher à faire, je me procure à l'avance (1 mois à 1 mois 1/2) tous ses accessoires. Parfois je n'accepte une commande qu'après avoir vérifié sur le marché si toutes les matières premières existent. Et quand il y a pénurie, je préfère faire des réparations plutôt que de me croiser les bras à attendre que la marchandise arrive.

L'année dernière je n'ai pas dépassé 1 m³ de bois hêtre, et à peu près 1 m³ de bois blanc. Aujourd'hui par exemple, je vais tout juste aller acheter 2 planches de bois pour 4 à 5 D.

Je souhaite que tout ce qui a trait à notre métier se trouve en abondance. Actuellement, il y a certains artisans qui font du mobilier avec du bois de caisse. Et à côté de moi, il y a des machines de location : Chaque fois que je vais y travailler je dois faire attention au bois que je travaille, car la machine en certains endroits présente des défauts à cause des clous des bois de caisse qu'on lui a fait travailler. Pourquoi ces clous ? Certains artisans travaillent avec du vieux bois provenant des caisses ou des emballages qu'on arrange avec de la colle pour les présenter comme contre-bois ou bois devant servir sur les côtés des armoires, les portes etc...

Il y a beaucoup de concurrence aux souks. Je connais un artisan qui peut faire 6 à 7 armoires par semaine, alors que moi, je ne fais que 3 à 4 chambres par an.

Moi, si je ne tire pas 30 à 40D. d'une armoire, je ne la vends pas, alors que l'autre avec 5D. il la vend. Il peut faire ça puisqu'il en fabrique 6 à 7 par semaine, et que tout son travail laisse à désirer : Il est destiné à des gens du Sud ou des campagnes autour de Tunis. Je souhaite qu'une commission technique chargée de veiller à la bonne qualité du travail soit constituée, pour interdire à ces gens-là de continuer à souiller le métier d'ébéniste.

Quand les clients trouvent des armoires à 60D. et des armoires à 120D., ils achètent celles à 60D., parce que le travail paraît être le même. On ne peut pas empêcher ces gens-là de travailler. Certains artisans font des armoires à 500D., d'autres à 60D. seulement et pourtant on ne peut pas leur interdire de travailler.

Un client achète une chambre à 180 ou 220D. plutôt qu'une autre qui paraît la même, mais dont le prix est de 350 à 400D. En apparence, les 2 chambres paraissent semblables, mais en réalité, la différence est énorme, du point de vue de la qualité et des matières premières utilisées. Je connais des clients qui sont venus me voir pour acheter des chambres : On ne s'est pas arrangé sur le prix. Ils sont partis acheter ailleurs à un prix inférieur. Mais quand ils se sont aperçus des défauts, ils me les ont ramenées pour les réparer (et corriger les défauts). Pour ces artisans qui cassent le marché, je souhaite qu'ils s'améliorent sur le plan professionnel, pour qu'on puisse s'entendre dans le travail, et ne plus nuire au métier d'ébéniste.

Les chambres que je vends ici chez moi à 4000., si elles étaient dans une salle d'exposition sur l'Avenue Bourguiba, ou une autre grande artère de Tunis, elles pourraient se vendre à 7000. car ces endroits-là sont fréquentés par tout le monde, et tout le monde peut les voir. Alors que dans mon atelier, je ne la laisse pas plus de 2 jours, car le local est trop étroit. C'est pour cela que si j'arrive à avoir une salle d'exposition, cela m'arrangerait beaucoup, et je pourrais produire davantage, plus que je ne produis actuellement. La difficulté de l'octroi de ces salons, est le pas de porte que l'on demande : 5000 à 6000 D. Surtout si ces salons se trouvent sur l'Avenue Bourguiba ou l'Avenue de Paris. Au moment de leur location, les gens vous avancent qu'ils ont dépensé 3000 à 4000D. et que la location s'élève à 150D.

Les bons artisans, quand ils commettent un défaut une erreur dans la fabrication, ils reconnaissent leur erreur et se chargent d'y remédier. Beaucoup d'artisans, du fait qu'ils ne suivent pas la production eux-mêmes, qu'ils ne contrôlent pas le travail avant la livraison, et qu'ils ne font pas acte de présence dans leur atelier, livrent souvent des marchandises qui présentent des défauts. Ces fautes incombent aux artisans qui en sont responsables en ne contrôlant pas eux-mêmes la marchandise qui sort de leurs ateliers. Même sur la machine à débiter, ces artisans, au lieu de venir eux-mêmes, préfèrent envoyer de petits ouvriers faire le travail à leur place. Parfois, quand je vais aux machines, je trouve devant moi une trentaine de gosses en train de travailler sur les machines ou d'attendre leur tour. Alors que leurs patrons se promènent ailleurs : L'ouvrier débite à sa façon, continue à faire lui-même le reste du travail et ainsi il livre parfois la marchandise avec des défauts puisque le patron n'a même pas jeté un coup d'oeil sur ce que les petits ont fait. Si un différend intervient entre le client et l'artisan, ce dernier ne se soucie guère de lamentations du clients, puisqu'il a touché son argent avant que sa marchandise ne quitte l'atelier. Le client n'aura d'autres recours que de se taire et d'accepter le fait accompli. Personnellement, je ne peux pas faire ça. Et je préfère livrer moi-même ma marchandise.

Les grands revendeurs d'accessoires de mobilier ... vendent la marchandise au même prix aux gens de passage, qu'aux artisans de métier. Pourquoi j'achète une serrure au même prix qu'un particulier quelconque ? Je souhaite qu'on trouve une solution pour nous abaisser les prix, car nous achetons pour des millions. Et parfois nous avons à faire face à un manque total de marchandise ; parfois nous sommes à la merci de l'intransigeance du vendeur qui nous impose un prix à prendre ou à laisser, surtout en cas de pénurie. Donc je souhaite que les prix soient étudiés pour les artisans et les gens du métier, particulièrement. Je souhaite aussi que le favoritisme instauré par les grossistes de bois disparaisse et que tout le monde soit égal, pour acheter le bois, sans qu'on doive avoir recours à graisser la patte du gardien, de l'agent, etc;..

J'approuve beaucoup la suggestion d'un de mes confrères qui a proposé que le gouvernement ouvre des magasins de vente uniquement pour les petits artisans, sous forme de coopératives.

Il faut que cessent le marché noir, la spéculation et la rétention de marchandise qui disparaissent en grandes quantités pour réapparaître ultérieurement en d'autres endroits.

Si le gouvernement veut s'occuper de nous, veut nous réorganiser, nous les artisans, nous avons beaucoup à dire et il y a beaucoup de choses à faire sur notre métier. Il s'agit des vrais artisans, et non de ceux qui en se barbouillant le visage prétendent être charbonniers. Je préfère continuer à travailler pour les particuliers et non pour les souks à cause de la concurrence qui s'y passe. Ce que je souhaite, c'est l'amélioration de l'ébénisterie.

21 Juillet et 4 Août 1977

Je suis né en 1930. J'ai appris le travail à partir de 1942 chez un simple artisan. J'ai été à l'Ecole primaire franco-arabe du Bardo, jusqu'à la 6e année, et j'ai dû la quitter au moment de l'arrivée des Allemands en Tunisie : les Ecoles ont fermé, et j'ai dû quitter comme tout le monde. Je suis resté chez cet artisan, environ 7 ans. J'ai appris alors surtout l'ébénisterie. Ensuite, j'ai travaillé chez beaucoup d'autres artisans : 7 à peu près. J'ai été ouvrier de 1942 à 1965. Au moment de mon apprentissage, les machines étaient loin, et c'était nous qui transportions le bois sur des chariots : C'était très fatiguant. Mais à mesure que j'avancais dans le travail et que je commençais à travailler à l'établi, le travail devenait moins fatiguant. Je me suis sacrifié pour apprendre le travail et il m'est arrivé de rester à l'atelier de 6 heures du matin à minuit. Parce que quand mon patron me chargeait de certains travaux, je n'avais de cesse que de les exécuter comme il faut. Evidemment, avec les sacrifices que j'ai consentis, j'ai pu apprendre le métier bien que le principal bénéficiaire en ait été le patron. J'ai ainsi appris le métier sur une base solide. Chez le premier, j'ai appris comment couper le bois, raboter, nettoyer, aiguiser les outils, alors qu'actuellement le travail est plus simple. Avant, nous faisons plusieurs styles : S, bombé, retourné, le massif. Alors que le massif est très difficile et qu'actuellement il n'y a plus d'artisans capables de le travailler (...).

Chaque artisan a son propre style de travail. Certains ne travaillent pas avec le torrillon, dans le but de gagner du temps.

J'ai appris le débitage, après 4 ans d'apprentissage, à l'âge de 18 ans. Comment ? J'ai acheté un cahier. Chaque fois que mon patron débitait, une armoire ou une autre pièce, je prenais toutes les mesures sur le cahier et je reproduisais le dessin pour toutes les pièces qui constituent le meuble. Avant, les artisans fabriquaient de tout, de la chaise à la chambre à coucher, à la porte. Aujourd'hui il y a de grands ateliers qui font ce travail.

Au début, on ne nous donnait pas grand'chose : une petite somme insignifiante. Mais quand j'ai commencé à travailler sur l'établi, mon premier travail a été des chaises, et j'ai été payé à 170 millimes la journée. C'était en 1947, et pour cette commande, je n'ai pas mis beaucoup de temps parce que j'étais passionné, et pas seulement en ébénisterie. Car je fais actuellement tous les styles et même la menuiserie de bâtiment. Ces 170 millimes par jour valaient plus que 5 dinars actuellement.

Avant d'ouvrir cet atelier, j'ai travaillé à la tâche chez un artisan, qui est aujourd'hui décédé, de 1949 à 1956. Je suis arrivé à gagner jusqu'à 40D. par semaine. Même, juste avant d'ouvrir cet atelier, je continuais à travailler à la tâche, et ma semaine oscillait entre 20 et 30D. en moyenne. Le travail était demandé et les bons ouvriers, tout le monde les voulait.

Je me suis marié en 1950, et j'avais deux enfants au moment de l'ouverture de cet atelier. Actuellement, j'en ai quatre. Deux sont mariés, et deux pas encore. Juste avant l'ouverture, je travaillais à la tâche. Je passais dans des ateliers et je prenais à mon compte des commandes de 2, 3 ou 4 chambres à coucher et je les travaillais sur place dans l'atelier même. J'étais toujours normalement payé. Mais depuis l'indépendance, de 1956 à 1960, la menuiserie accuse un certain relâchement : elle n'est plus allée comme avant. Alors, on a dû chercher d'autres travaux : des bancs, des chaises ... Moi, j'arrivais à gagner ma journée malgré tout

Et petit à petit, j'ai trouvé une aide, un encouragement auprès d'un des membres de la famille de ma femme. Entre-temps, j'ai préparé un travail pour le stand russe à la foire de Tunis : un travail qui m'a pris 8 jours et qui m'a permis de gagner beaucoup d'argent. Pendant cette période, une loi a interdit la circulation à Tunis des véhicules à traction animale. Un parent du côté de ma femme a dû alors fermer son écurie : Et c'est l'atelier que j'occupe actuellement. Il a pris contact avec moi et m'a proposé de le louer à un prix assez bas. Ce que j'ai accepté. C'est grâce à cet arrangement de famille que j'ai pu m'installer dans ce local : Je ne paie que 5D. de loyer mensuel, et encore je les donne au co-proprétaire. L'établi, je l'ai acheté d'occasion à 700 millimes. Je l'ai rafistolé et grâce à lui, j'ai pu gagner beaucoup d'argent. J'ai fait quelques travaux pour arranger un peu le local. J'ai acheté une presse en 1967, à 200 D. J'ai acheté des serre-joints. J'en ai actuellement 35. J'ai aussi acheté 3 serre-joints pour la menuiserie de bâtiment, il y a 2 ans à 20D. pièce. Actuellement, ça coûte peut-être 25D. à 30D. Mais je n'ai pas de machine. J'ai acheté un local à proximité dans le quartier, que j'ai arrangé : et je le réserve actuellement à la peinture et au vernissage. J'ai encore 2 dépôts.

En ce qui concerne les machines, je ne vous cache pas que j'ai étudié la question et présenté un dossier à la banque. J'étais même sur le point d'acheter puisque la banque avait donné un avis favorable. Mais à la dernière minute, j'ai ré-examiné la situation. Il faut vous dire aussi que je suis propriétaire d'un lot de terrain à la Cité Ettahria, et que c'est là que j'avais l'intention de construire un atelier, et la banque avait donné son accord pour payer à 70 % l'achat des machines, le complément étant à ma charge. Mais, en ré-examinant le projet à nouveau, j'ai constaté qu'il y avait un handicap qui provenait du manque d'ouvriers qualifiés. En effet, ce projet allait me coûter 20 millions. J'étais prêt à m'endetter pour le réaliser. J'avais deux ouvriers avec moi, et lorsqu'ils ont entendu parler de ce projet, ils ont commencé à me mettre des bâtons dans les roues : Ce n'était pas une question de paye, car j'étais décidé à les rémunérer davantage. Actuellement, je ne délivre pas de fiche de paye et je ne tiens pas une comptabilité comme le demande la loi : Nous travaillons à la force du poignet ; il faut beaucoup de sacrifices pour gagner quelque chose et non pas un travail minuté où chaque heure et chaque minute sont comptées. Or, les ouvriers en question n'étaient pas de cet avis, et je n'étais pas assuré que le travail continuerait avec eux sur la même base qu'auparavant. Et un artisan doit toujours être averti et prévoyant. Lorsque j'ai senti qu'il y avait un certain malaise dans mon atelier et que des rumeurs commençaient à circuler, et qu'enfin certaines menaces de sabotage aient été lancées ..., alors j'ai dû renoncer au projet.

Actuellement, tous les ouvriers qui passent 3-4 ans avec le même patron ayant acquis tous les secrets et ficelles du patron, veulent le quitter pour aller ouvrir leur propre atelier, et continuer à travailler et à produire le même style qu'ils faisaient auparavant. Et c'est ça le mal contre lequel luttent tous les artisans aujourd'hui. Une fois que l'ouvrier a appris la façon et la fabrication de certains objets, il quitte son patron en emportant avec lui les connaissances de son patron pour aller ouvrir avec un atelier et travailler seul. Il y a un artisan qui fabriquait dans le temps des petites caisses en bois. Il a débauché un de mes ouvriers qui travaille actuellement chez lui, à produire certains articles que je fabrique ici. Si vous voulez, je peux vous montrer tous les petits trucs, et toutes les mesures, et vous pourrez vérifier qu'on les retrouve telles quelles chez l'autre. Chaque artisan possède ses propres modèles et sa propre façon de travailler. Est-il possible que moi qui invente un modèle d'armoire à glace, qui ai pensé à sa conception, à sa transformation, à sa mise au point, à son dessin, à son cadrage, et qu'en fin de compte, après l'avoir amené à la machine, est-il possible que je rentre les mains vides ? Ça n'est pas logique ! J'ai fait de ce modèle un objet d'art. Si tu viens à mon atelier, c'est à cause de ce modèle que j'ai inventé : Et voilà que tu viens avec un maître

prendre les mesures et le copier ? Ce n'est pas normal ! Voilà un modèle importé de chambre à coucher. Ce modèle, pour être exécuté tel qu'il est, nécessite 600D. de frais, alors que l'artisan, ici à Tunis, ne peut le vendre qu'à 400 D. Donc il faut faire marcher la matière grise pour ramener ce prix à 400 D. sans que le modèle en souffre ou accuse un quelconque défaut. Il faut que tu travailles et fournisses un effort pour vendre ce modèle à l'acheteur à 400 D. seulement. Que faut-il faire ? L'artisan doit réfléchir pour arriver à le vendre à ce prix et ainsi le client ne sera pas lésé. Le client achète quelque chose de bien et l'artisan innove, mais il ne doit pas travailler pour le simple plaisir. Ce ne serait pas juste. Il doit payer ses ouvriers et garder quelque chose pour lui.

Tout ouvrier, après 4-5 ans de travail, quitte son patron pour aller ouvrir un atelier proche de celui où il travaillait auparavant ... Si au moins il l'ouvrait dans un autre quartier, ç'aurait été acceptable; mais en ouvrir un en face ou à côté de celui où il travaillait avant, ce n'est pas bien. Moi, je voudrais bien que l'ouvrier gagne son pain ; mais de cette façon, les artisans en souffrent.

Ce que je propose, c'est que ces ouvriers s'installent plus loin et travaillent d'autres modèles que ceux que faisait leur ancien patron. Une fois sortis, ces ouvriers travaillent seuls et peuvent donc se tromper dans l'exécution de ces modèles. Avant, c'était le maître-artisan qui les corrigeait. Mais lorsque ces ouvriers exécutent mes modèles et vont les vendre aux souks, au premier client venu, ces modèles perdent de leur valeur. Une habitude, chez nous en Tunisie, c'est que lorsque on voit un modèle se vendre au souk, cela signifie que sa valeur a diminué. Ceux qui diminuent aussi la valeur de nos articles, ce sont les vendeurs des souks : Ces gens-là s'adressent à ces ouvriers pour leur demander de leur exécuter les mêmes modèles qu'ils faisaient chez leurs anciens patrons pour un prix modique. Le client qui veut en acheter, en s'adressant à vous, vous rappelle toujours les prix inférieurs qu'il a trouvés aux souks. Ce sont les revendeurs qui nuisent à la renommée des artisans. Moi je ne travaille pas avec eux, et quelles qu'en soient les conséquences, je conserve les meubles chez moi, et j'en éprouve toujours du plaisir. Je ne me permettrai jamais de leur donner le fruit de tout ce que j'ai réalisé, pour que en fin de compte, ce soient eux qui jouissent d'une bonne réputation. Cette bonne réputation, c'est moi qui la mérite.

Si un particulier et un vendeur se présentent, et que le premier m'offre 8D. pour un article, alors que le second m'offre 10D. je vends au particulier. Même si j'arrive à avoir une bonne salle d'exposition, je n'exposerai que ce que j'ai moi-même fabriqué, car je n'ai pas confiance dans le travail des autres.

Le style de cette chambre à coucher que vous voyez ressemble à du Louis XV : elle coûte 800 D. Pour la décoration, je fais venir un ouvrier qui me fait le travail : cela coûte 50D. Ce genre de travail a ses propres artisans (...).

Moi, au début, quand je me suis installé à mon compte, j'ai inventé quelque chose de nouveau. J'ai étudié la question, et après mûre réflexion, j'ai compris qu'il fallait être malin pour travailler avec ces artisans, qui, pour la plupart sont anciens, connus et renommés. Moi qui débutais, je n'étais pas connu. Par quel moyen arriverai-je à m'imposer pour avoir des clients et être un bon artisan ? J'ai alors apporté quelques innovations : Un modèle où j'ai changé les pieds et où j'ai placé des sculptures en haut de l'armoire, et j'ai remplacé le bois qui recouvre les diverses pièces de la chambre par des plaques de verre qui évitent qu'elles se salissent trop vite. Mon travail à moi consistait à peindre le haut de ces pièces et à leur coller du verre dessus. Ce modèle existe encore et les clients m'en demandent toujours. C'est un bon modèle qui plaît. J'en avais deux : Je les expose ici devant et je les vends directement à 120D. aux particuliers. Ma salle d'exposition, c'est l'entrée de mon atelier : C'est là que s'est fait ma réputation. Quand le revendeur se présente, je ne lui vends pas les articles qui ont fait ma réputation. Il m'a même proposé 130D.

mais cela ne m'arrange pas pour 10D. de différence, car ce dont j'ai besoin, c'est du consemmeur direct. C'est grâce à lui que ma réputation s'est faite : car c'est à lui que les autres s'adressent pour demander où il l'a achetée.

Je n'ai pas de machine, mais j'en ai besoin pour toutes les opérations? Jusqu'au 3^e essayage, j'utilise la machine.

Pour les 2 dépôts, je les loue à 2D,500 et à 5D. Je suis un artisan qui stocke le bois et les autres matières. Chaque fois que le stock diminue, je le renouvelle en achetant : La durée d'un stock ne dépasse pas 3-4 mois. Pour moi, ce n'est pas l'argent qui prime, mais la disponibilité des produits sur le marché.

Je suis de ceux qui jouissent d'une bonne réputation. Je prends toujours mes précautions. Je tiens ma caisse moi-même. Chaque sou qui rentre va à sa place? Je prévois loin et je tiens compte des conséquences : Car j'ai eu des déboires dans le temps : J'ai manqué de bois, et d'autres produits. Cette pénurie se fait surtout sentir en Juin, Juillet et Août, pas en hiver, car c'est à cette période que nous avons le plus de travail.

Je vais vous révéler une chose : Je m'adresse parfois à un certain établissement pour acheter un produit ; j'envoie quelqu'un le matin, Si El Hadj lui répond qu'il n'y en a plus. L'après-midi, c'est le fils qui remplace le père ; je lui renvoie encore le garçon, et cette fois-ci je trouve ce que je demande. Comment appelez-vous ça ? ...

Personnellement, je travaille toute l'année, même au mois de Ramadan : Je voudrais bien me reposer, mais j'ai du travail.

Je me lève vers 6 h. (quand le muezzin appelle à la mosquée) et me couche vers 10h., et pendant ce temps, je travaille sans discontinuer, hiver comme été. J'ai 20 commandes à livrer d'ici jusqu'au Ramadan. 6 vont sortir d'ici Lundi prochain. Moi, j'ai toujours des commandes, durant toute l'année. Le plus grand nombre, c'est toujours en Juillet; Août et Septembre. Chaque commande est enregistrée sur un cahier, et je discute de la date de livraison. Si je prends 6 chambres de même style à la fois, je peux les prendre en charge pour les livrer en un mois : Je n'aurai pas de difficultés, puisqu'il s'agit du même modèle, et c'est ça le secret de l'artisan. La période entre la commande et la livraison dépend de l'acheteur, j'ai des commandes de 6 mois, 8 mois 1 an. L'acheteur qui vient acheter 1 ou 2 chambres pour 900 D. ou 1000D. n'a pas la totalité de la somme sur lui. Il vous avance 100D. au début, et le reste par avances de 40 ou 50D. Dès que j'ai récupéré la moitié de la somme, je commence à préparer le travail. D'abord, pour que l'artisan n'oublie pas toutes les recommandations faites par le client concernant certaines retouches. Ensuite, le client, à partir de ce moment là, se débrouille pour trouver d'autres fonds à avancer à l'artisan, et alors il commence à le harceler pour qu'il lui finisse sa commande. Et un bon artisan ne doit jamais en arriver à être étranglé par le client. La plupart de mes clients sont des employés de banque, de poste, d'administration, ou privés ...

Actuellement je fais des chambres à coucher et des salles à manger. La dernière fois que j'ai fait de la menuiserie de bâtiment, c'était il y a 2 mois. J'ai pris une villa et j'ai exécuté le travail pour une moitié, l'autre moitié reste à faire : il y a 3 grandes fenêtres 1,30 x 1,40 m, 1 grande porte d'entrée, 6 portes intérieures, et 2 petites fenêtres. Avec les accessoires à ma charge, je travaille le m² à 14D. C'est du bois rouge que j'utilise. Ça lui coûtera aux environs de 350D. Les portes intérieures sont en contre-plaqué.

Pour les chambres à coucher, les prix varient selon les modèles : 550D. (armoires à 5 portes), 450D. (armoires à 4 portes)... Les prix varient aussi selon les couleurs. La couverture placage d'acajou n'est pas cher : 600 millimes le m². La couverture artificielle coûte 1D,400 le m², le palissandre noir, 3D,600 le m².

Pour une commande de chambre à coucher en palissandre, je demande 600D., car il faut 150D. de couverture. Donc les prix de chambres varient de 400 à 600D. suivant les cas. J'ai d'autres chambres qui coûtent 800 D. et plus, généralement, pour ces dernières, j'en fait une ou deux par an. Le modèle est très difficile, il demande beaucoup de travail et beaucoup de temps. Même pour les matières premières, il lui en faut beaucoup plus, et l'artisan doit faire preuve de beaucoup de patience.

L'année dernière, j'ai fait dans les 15 salles à manger et 85 chambres à coucher. Quand le travail augmente, je fais entrer des ouvriers ² plus mais je reste toujours là pour contrôler et superviser de près. Une fois la confiance des gens acquise, il faut toujours faire attention pour ne pas la perdre. Mes clients m'en envoient d'autres.

(...) Si une femme veut changer le banc de son enfant devenu grand, je lui demande 30D. pour lui en confectionner un nouveau (...). Moi je le vends à ce prix-là. Un peu plus loin, vous pouvez le trouver à 25D. Ca peut encore aller. Mais un banc à 15D, après 3 ou 4 jours, il faut penser à le ramener au vendeur. Celui-ci qui n'est qu'un simple commerçant vous répondra qu'ayant acheté cet objet à 10D. il n'a fait que le revendre à 15D. ; Je ne suis pas un technicien. Pourquoi tout ce gâchis ? Parce qu'il n'y a pas de mesures énergiques : Il n'y a pas de commission de contrôle. Il n'y a pas d'amine comme auparavant. Avant, du temps du cheikh el Medina, on avait nos amines en menuiserie. C'était juste après la 2ème guerre. Cette commission comptait Abderrazah Ouali, Bechir Lakhdar, Mohamed... Tous étaient des amines. Chaque fois que quelqu'un voulait ouvrir une boutique, il devait passer devant cette commission. Cette commission lui faisait passer un examen se renseignait auprès de son ancien patron sur sa qualification et sur l'opportunité de sa demande en vue d'ouvrir un nouvel atelier. Cette demande correspond à l'agrément actuel.

Les renseignements que prenaient cette commission auprès du patron, c'était pour garantir que ce jeune était apte à exercer le métier et à prendre ses responsabilités en mains. Car auparavant, on redoutait beaucoup qu'un artisan comparaisse devant le tribunal : C'était la renommée du corps de métier tout entier qui était en jeu. Aujourd'hui, malheureusement, chaque jour, 15 à 20 plaintes sont déposées contre les menuisiers : La radio et la télé en parlent même en termes peu amènes : Les menuisiers sont des voleurs, des tricheurs : ils trompent sur la marchandise. Tous les reproches sont adressés aux menuisiers. Je suggère en conséquence qu'une commission composée d'anciens et bons artisans soit constituée pour contrôler la valeur du travail fait en vue d'améliorer la production car elle ne s'améliorera qu'après un contrôle. Car on veut améliorer la production, l'augmenter, former des artisans, et promouvoir notre secteur de production ... Par quels moyens veulent-ils y arriver ? La formation professionnelle assure jusqu'ici une petite part de responsabilité, mais en rentrant dans mon atelier, et me voyant travailler, l'agent de l'Office de l'Emploi peut-il conclure que le morceau de bois qui est entre mes mains est en carton ou en tel ou tel bois ... Il n'y connaît rien. Mais si par contre, moi je rentre dans un atelier, dès le premier coup d'oeil, je peux déceler le défaut. Ca ne passe pas avec moi, parce que j'ai grandi dans ce métier.

D'abord, c'est une question de prestige pour notre métier. Ensuite c'est dans l'intérêt du pauvre acheteur qui ne doit plus avoir à se plaindre. Ce pauvre acheteur qui travaille les 12 mois de l'année pour ramasser une somme d'argent importante et l'amener au menuisier en fin de compte en échange d'une chambre à coucher qui dure tout juste vendredi et samedi, et le dimanche elle est bonne à jeter (= elle dure le temps de la façade, de l'illusion). Ce qui est contraire aux principes de Dieu. Je vois toute la peine que je me donne pour gagner 5D.

et je m'imagines que lui aussi en fait autant derrière son bureau, ou bien exposé à toutes les vicissitudes pour que le 30 du mois, il touche son mandat.

Actuellement, il y a beaucoup d'artisans qui, même sachant bien travailler, ne s'intéressent qu'au profit et ne visent que l'argent. Les gens qui, avec leur capital, s'installent dans la menuiserie, 90 % ne réussissent pas. Ils achètent la matière première n'importe comment. Ils emploient des ouvriers sans connaître le métier, et ne peuvent donc pas les contrôler. Le patron a de l'argent et l'ouvrier gaspille le bois, et le déchet c'est l'argent du patron qui s'en va aux ordures : c'est lui qui paye la différence, au lieu de gagner un bénéfice.

2ème entrevue

Je ne peux pas vous donner un chiffre exact de ma production. D'abord, je ne suis pas une société bien organisée. Ce que je fais, c'est que je prépare des séries : une demi-douzaine, par ci, une douzaine par là. Je travaille suivant les commandes, et tout dépend des styles demandés par ma clientèle. S'ils sont nombreux, j'en prépare un grand nombre ; s'ils sont peu nombreux, je ne peux en préparer que peu. C'est selon l'importance de la clientèle.

La dernière fois, j'ai travaillé 3 chambres à coucher. Je ne peux pas vous donner de précisions concernant le volume de bois, la paie des ouvriers, la durée du temps mis, parce que je ne tiens pas une comptabilité au jour le jour. Mon travail consiste à regrouper, au fur et à mesure les demandes pour un modèle bien défini. Une fois que j'ai ramassé un nombre assez important de commandes pour un modèle précis, je commence le travail et, arrivé à mi-chemin, j'arrête et j'entreprends le travail pour un ou deux autres modèles, suivant les commandes enregistrées sur le cahier. Ainsi, le travail s'enchaîne au fur et à mesure. J'ai un principe : je travaille avec du bois sec, car il est difficile de travailler du bois humide sur une machine, soit pour le couper, soit pour le raboter ... La planche humide une fois déformée, ne pourrait plus servir à quoi que ce soit : C'est un morceau foutu. Ainsi pour le bois, il faut prévoir des étapes : d'abord l'acheter, le déposer dans un endroit sec, je peux travailler en toute tranquillité et le client n'a à se plaindre de rien. Car le bois humide, une fois séché, peut perdre jusqu'à 1/2 cm d'épaisseur. La dernière fois que j'ai acheté du bois blanc et du chêne pour 600 D. : 400D. de hêtre et 200D. de bois blanc; le m3 de hêtre est à 130D., alors que le bois blanc s'achète au m2 (ou au mètre linéaire) de 1D,600 à 2D,200. Le bois blanc me sert beaucoup pour remplir le vide pour le placage, pour mettre sur les côtés, sur le bas et au fond. En principe, j'utilise 2/3 de hêtre et 1/3 de bois blanc. Il y a des chambres qui bouffent moitié-moitié; d'autres 2/3 - 1/3. Généralement, ça dépend des modèles. Le travail à l'étranger n'est pas celui qu'on demande chez nous. Ici on demande beaucoup de sculptures, de décorations, de dessins. On aime bien un mobilier bien décoré, et c'est pour cela que je dois montrer au client les modifications apportées par rapport aux modèles étrangers. Nous faisons ici, surtout du solide parce que les gens traînent beaucoup les meubles. Et s'il n'y a rien à modifier, je dis au client que je peux l'exécuter tel quel.

La pleine saison commence à partir de Mai, Juin, Juillet, Août, et même au mois de Septembre, on a du travail. Au cours de ces derniers mois, je n'ai pas bien travaillé cette année ; parce que le travail est fonction de la demande, et pour cette année et cette période, je n'ai travaillé que 12 chambres à coucher environ. Alors que personnellement, ces 12 chambres à coucher, je pourrais les faire tout seul dans cette période. Et les dépasser même. En plus de ces 12 chambres il y a 4 salles à manger. Je travaille d'autres choses, chaque fois que j'en ai le temps. Au cours de cette saison, j'ai travaillé 2 villas, la première faisait 50 m2 et je l'ai acceptée à 14D. le m2, la quincaillerie étant à la charge

du client. L'autre faisait 70 m² pour le même tarif. Je ne peux pas vous préciser exactement le temps que j'ai mis pour une villa, car comme je vous l'ai déjà dit j'essaie toujours d'entreprendre de nouveaux travaux au fur et à mesure que mon programme se décharge. Par exemple, tout en travaillant du mobilier sur la machine, je faisais aussi les cadres. Je veille très tard, puisque je reste souvent seul jusqu'à 1H; de matin. Il faut que je me sacrifie. Le soir, je reprends tout ce que j'ai travaillé au cours de la journée pour vérifier, nettoyer et préparer l'étape suivante, surtout le travail sur les machines.

Pour le bois, généralement, je renouvelle mon stock dès qu'il y a un arrivage, c'est à dire pour moi, après 3-4-5 mois. On nous importe 2 qualités de bois : le hêtre de Turquie ne vaut absolument rien, alors que celui de Yougoslavie est meilleur. CE bois de Turquie qui est destiné entre autres aux armoires des chambres à coucher, devrait au moins comporter des planches qui pourraient servir aux 4 portes des armoires, c'est-à-dire qu'il ne devrait ni être tordu, ni mince. Ce qui n'est pas tout à fait le cas avec ce bois-là. Et c'est pour cela que je dois toujours songer à une solution pour remédier à ce défaut. L'an dernier, j'ai acheté quelques planches de hêtre chez Morel et Livet, à 12 cm mais en fin de compte, elles ne faisaient que 7 cm d'épaisseur, parce que les planches étaient trop tordues. C'est pour cela que ce bois ne convient pas tellement.

Une chambre à coucher me revient à peu près à 350D., entre le bois, frais de machine, paie des ouvriers, frais de peinture, achats de vitrerie et de quincaillerie. Il faut compter 180D. pour le bois et le contre-plaqué et pour les ouvriers : Je n'ai pas de vrai ouvrier depuis 2 ans. Les frais de peinture coûtent de 45 à 50D. (matière première et main d'oeuvre). Pour moi, j'arrive jusqu'à 60D. : je fais en général 3 couches, de plus en plus légères.

Les 2 apprentis que vous voyez, c'est moi qui les élève. L'un a 4 ans, l'autre à 10 à 12 ans : Il est rentré depuis qu'il est gosse. Le premier touche 5D. par semaine, le second 8D. Paradoxalement, c'est le plus ancien qui touche le moins parce qu'il est un peu retardé d'esprit. Par exemple, il a mis 7 ans pour faire la 1ère année. L'autre est du niveau de la 6me. J'en ai formé d'autres avant qui travaillent maintenant en France, en Allemagne, un peu partout. Aujourd'hui, les apprentis ne viennent pas apprendre un métier avec enthousiasme et yo louté, comme auparavant. Le gouvernement est conscient que tous ces jeunes qui travaillent pas, il serait préférable qu'ils intègrent un atelier pour apprendre un métier et éviter ainsi pas mal de problèmes et de difficultés au gouvernement. Même l'enseignement professionnel ne suffit pas actuellement. Ce qu'on leur y donne, c'est un enseignement théorique, alors que nous leur apprendrions le métier : la pratique. Si vous m'amenez une jeune intelligent, je vous garantis qu'après 5 ans, il sera un bon ouvrier. Aujourd'hui, ce qui compte pour eux, c'est l'argent. J'aide tout petits apprentis ; le père leur demande souvent combien ils ont gagné d'argent. J'ai aussi 2 ouvriers qui travaillent au vernissage : L'un est payé à 3D. par jour, l'autre est grand, il a 34 ans marié avec enfants, il touche 3D,500 par jour.

En somme, l'un est payé 18D? par semaine, l'autre 21D. Ces 2 ouvriers ne font que le vernis.

Je souhaiterais que l'Etat s'intéresse davantage à la menuiserie. Pour permettre à ce secteur de prospérer, car on ne cesse de se plaindre des menuisiers à l'heure actuelle, soit à la radio, soit à la télé, soit dans la rue. Partout, en somme, on s'en plaint.

Aussi je souhaiterais que les Autorités trouvent une solution pour tous ces artisans qui trompent les clients : ils s'entendent sur un modèle, on lui en présente un autre ; ils s'entendent sur un délai, on ne le respecte pas. On lui prend une partie de la somme d'argent au début, pour lui dire après qu'il n'y a pas de marchandise et qu'il faut encore donner de l'argent, pour pouvoir acheter ... Tout ceci nous porte tort à nous, les artisans, et non aux clients.

Si je me considère comme un menuisier, il y a aussi d'autres menuisiers (= amateurs), et quand on parle de menuisier, on met tout le monde dans le même sac.

Je souhaite aussi que les Autorités nous aident à trouver des solutions pour l'agrandissement de nos ateliers, et l'amélioration de nos gains. Ainsi, pourrait-il nous avancer de l'argent. Certes il y a des banques, moi-même je m'y suis adressé, mais il y a une contrainte : c'est la garantie à présenter.

13 Mai et 4 Août 1977

Entrer dans la menuiserie a toujours été mon but et ç'a a été une longue histoire. Nous sommes dans la menuiserie de père en fils. Nous avons quitté Sfax pour aller d'une ville à l'autre, de Gafsa à Tataouine, à Bir el Hfay, à Sidi Bou Zid... En arrivant à Tunis, j'étais encore élève. Mon père m'a appris un peu le travail de la menuiserie à partir de 1964. J'ai travaillé petit à petit jusqu'à ce que mon père m'ai appris jusqu'au dessin. Comme mon père n'a pas eu beaucoup de chance pour ouvrir son propre atelier, il s'est tourné vers la construction et moi, je suis resté dans la menuiserie. J'ai été à l'école jusqu'à la 6e année primaire où j'ai échoué à mon examen d'entrée. J'ai commencé alors la menuiserie à Tataouine avec mon père, et ensuite nous sommes venus à Tunis. Mon père rentré dans une coopérative, ^{de menuiserie} mon père, 2 ans à peu près. J'ai fait à peu près entre 4 et 5 ans d'apprentissage, 2 à la coopérative et les autres dans d'autres ateliers. Au départ, j'étais payé 1,800 D soit 300 millimes par jour. Comme la coopérative n'a pas bien marché, j'ai quitté avec mon père pour aller travailler chez un Italien, rue de la Pépinière. Nous nous sommes occupés de l'atelier de cette personne qui ne pouvait plus travailler à cause de son âge. Nous faisons du travail à l'heure, sur les machines (*). Ensuite nous avons quitté cet Italien, mon père est resté à la maison et moi j'ai continué à travailler dans la Société Doha à Den Den, à 500 millimes la journée.

Quand je suis entré en apprentissage, j'avais 16 ans. Ensuite, j'ai aussi travaillé comme ouvrier chez X et Y. J'étais payé à 1D,400, j'y suis resté 3 mois, puis 1 an chez le second à 1D500 la journée. Y est actuellement mon voisin. Par la suite, il y a eu un malentendu entre Y et moi, car on s'était entendu pour créer ensemble une société où il aurait apporté les machines, le capital, et moi le travail. D'abord, il n'était pas du métier : Il aménageait des menuisiers, les faisaient travailler et les payait. C'était un agriculteur originaire de Béjà ou de par là. C'est l'argent de sa fortune qui lui a permis de créer cet établissement, d'avoir des machines et de faire travailler des ouvriers sous sa responsabilité. Entre temps, mon père travaillait aussi avec lui : Ils ont pris un travail ensemble, mais ils ne se sont pas entendu.. Nous sommes partis tous les deux. C'était en 1972. Bref, nous sommes des gens du métier nous connaissons bien notre métier, mais nous n'avons pas les moyens de monter une affaire. Nous n'avons pas beaucoup d'argent pour acheter les machines, payer le pas de porte, le loyer, les rabatteurs. Nous, nous ne pouvons pas faire ça? Nous n'en avons pas les moyens. Enfin de compte, grâce à de vrais amis, qui nous ont fait crédit pour payer un pas de porte, le loyer, on a pu louer ce local : c'était en 1973. Nous avons créé cet établissement ensemble, mon père et moi.

Celui qui occupait ce local auparavant, fabriquait des tables en formica : Comme le local ne lui suffisait plus; il a dû le laisser pour en louer un autre. Nous l'avons rencontré et il a accepté de nous le céder moyennant un remboursement de pas de porte et en nous accordant un paiement échelonné. C'est le premier arrangement qu'on a eu. Car à ce moment-là, nous n'avions pas

(*) Autrement dit, ils étaient ouvriers-salariés dans une entreprise de location de machines.

d'argent du tout, tout juste 3 Dinars entre mon père et moi. Il a demandé 350D de pas de porte. Le local ne lui appartient pas, mais à un Italien qui possède tout l'immeuble. La location est de 105Dinars par trimestre. C'est l'ancien occupant qui a payé à notre place les 3 premiers mois, il nous en a fait l'avance. Il n'a pas demandé de conditions, ni à ce qu'on travaille pour lui au départ ; il n'est pas exactement du secteur, puisqu'il travaille des tables et des chaises en formica et du fer forgé.

Au départ nous n'avions ni bois, ni machines, ni rien. Au début, nous avons accepté un travail de la Société pour la Sauvegarde de la Médina pour 1100 Dinars. Comme nous n'avions pas d'argent et que cette Société n'avance pas d'argent, nous nous sommes adressés à un entrepreneur qui nous a avancé pour 200-250D de bois à crédit, achetés au Comptoir Sfaxien. Nous avons débuté mon père et moi sans main d'oeuvre, et loué une machine pour couper le bois. Nous nous sommes arrangés par nos propres moyens pour arracher ce marché. Entre temps, nous avons encore emprunté de l'argent, pour pouvoir terminer le travail qui nous a coûté 570 Dinars en définitive. J'ai même dû dépenser une petite somme que j'avais auparavant mise de côté pour mes fiançailles car j'ai estimé qu'il était plus urgent de faire face à cette dépense. Cette Société a bien précisé après avoir vu un échantillon, qu'elle pouvait nous avancer 500 Dinars et le reste nous serait donné après livraison de la marchandise du siège de l'UNESCO à Paris.

Ensuite nous avons eu un autre travail avec cette même Société. L'entrepreneur lui-même nous a entre-temps confié une de ses commandes qu'il avait acceptée : Ce marché faisait à peu près 900 dinars. 5 à 6 mois s'étaient écoulés entre le 1er marché et celui de l'entrepreneur. Le 2e marché de l'UNESCO valait 350 Dinars. Nous n'avons pas pu acheter de machines dès le départ, car nous devons faire face à diverses dépenses, au loyer ... Nous étions plutôt occupés au remboursement des dettes que nous avions contractées. Nous avons remboursé les 250 D de bois, les 350 D de pas de porte, 105 D de loyer trimestriel, (et qui s'élève à 120 D depuis le 2e trimestre de notre installation, également payé), ainsi que d'autres dépenses dues à des obligations familiales. Nous sommes restés ensuite 1 mois sans travail.

Nous étions un peu chagrinés du fait que nous avons travaillé sous la dépendance d'hommes qui ne nous comprenaient pas et ne savaient rien de ce métier. Car connaissant bien notre spécialité, et bien imprégnés des idées de menuiserie, nous n'avons pas eu la chance d'ouvrir notre propre atelier, de faire travailler des ouvriers et faire tourner des machines. La première cause de notre mécontentement avec ces gens-là vient du fait qu'ils ne nous ont pas payés à notre juste valeur. La dernière fois avant de venir travailler ici, j'étais payé à 1,5 D par jour. Pour ce qui est de mon père; il partage la bénéfice après déduction de toutes les dépenses. La dernière affaire de mon père lui a coûté 250 D de sa poche.

La 2e cause de la mécontentement est que ces gens-là n'ont aucune notion d'estimation de la valeur du travail fait ou de la marchandise achetée. Or, pour l'estimation, il faudrait un expert qui sache estimer la qualité et la quantité de bois. Le prix, on vous demande d'estimer vous-même et au moment de la présentation de la facture, on la rejette, et on refuse les dépenses engagées. Et vous aurez beaucoup de difficultés pour lui faire comprendre. Voilà les vraies difficultés : Ce n'est pas leur domaine. Ils ne savent pas estimer ... Le jour de la paye, ils cherchent à chicaner et vous reprochent de prendre trop.

Il y a aussi les difficultés entre le patron qui n'est pas du métier, et ses ouvriers. D'abord, si un tel patron observe un ouvrier, debout en train de réfléchir sur un travail difficile, la première réaction de ce patron est un reproche adressé à l'ouvrier : Car si c'était son domaine, il ne lui en aurait jamais fait le reproche. Avant de commencer un travail, il faut d'abord marquer un temps de réflexion : Qu'est-ce que je dois faire ? Par quoi je vais commencer ? Donc, c'est le patron qui ne connaît pas la raison de ce temps de réflexion. Et c'est de là que viennent des discussions qui amènent l'ouvrier à penser que le patron ne lui accorde pas sa confiance, qu'il se méfie de lui et qu'il le surveille.

Pour des gens qui possèdent un capital et qui rentrent dans un domaine qui n'est pas le leur, c'est une grave erreur, et une gêne, une concurrence pour le vrai artisan. Notre famille est dans la menuiserie de père en fils, et, actuellement, nous avons même des jeunes diplômés de Médecine qui ont préféré continuer dans la menuiserie plutôt que d'exercer leur nouvelle profession. Pour nous, comme le dit un proverbe arabe : Ce métier nous l'avons acquis en tétant le sein de nos mères.

Ces capitalistes, venant de l'agriculture ou du bâtiment, veulent investir dans la menuiserie par esprit mercantile alors qu'ils n'ont aucune notion de technique dans ce domaine. J'estime que, quelle que soit la branche, menuiserie, mécanique, peinture, il faut être un technicien pour l'exercer. D'abord, c'est à lui de diriger son entreprise. Quand un client se présente, c'est au patron de discuter avec lui directement, sans intermédiaire, afin de garder son secret (sa façon de compter, d'évaluer). Donc il faut qu'il soit technicien et cela évitera les disputes avec les clients.

Actuellement les artisans ont une mauvaise réputation auprès des tribunaux, et cette mauvaise réputation vient du court laps de temps durant lequel s'effectue l'apprentissage. Mais quand on est bon technicien, on peut se défendre des griefs lancés à tort et à travers par les clients auprès des tribunaux.

Je propose que chaque artisan, connaissant, parfaitement ce qu'il doit faire, doit jouir d'une grande confiance auprès des gens. C'est grâce à cela que mon père et moi sommes arrivés car des gens qui nous connaissent ont bien voulu nous avancer l'argent nécessaire. En second lieu, c'est la connaissance du travail. C'est grâce à elle que j'ai pu obtenir des acomptes, car, ayant ouvert un atelier et n'ayant pas d'argent au départ, je savais que, pour attirer les clients, il fallait que je compte uniquement sur mon travail.

C'est vrai que les grandes sociétés et les banques ne prêtent pas sur la mine, mais au départ la première fois, il ne faut jamais contracter des dettes, il faut tout acheter au comptant et ne jamais oublier qu'on a les mains vides.

Il ne faut compter que sur soi-même ou, à défaut s'adresser à ?? Les banques ne prêtent pas, les vendeurs de machines demandent un paiement au comptant, ainsi que tous les organismes, c'est comme ça partout.

Je pense que le gouvernement pourrait ouvrir un organisme qui s'occupe de nous et uniquement de nous, pour tous ceux qui manquent d'argent, mais qui présentent une compétence dans leur travail. Si cela pouvait se faire, cette administration pourrait alors nous avancer toutes les facilités, soit pour l'acquisition, soit pour l'acquisition d'un terrain, soit pour l'avance d'une certaine somme destinée à l'achat de machines, soit pour nous introduire auprès des gros vendeurs de matières premières en nous ouvrant des comptes chez eux (Mora et Liv et...) et tout ceci se passerait sous le contrôle de l'Administration. Ainsi, celui qui

ouvrirait son premier atelier, serait pris sous la protection et le contrôle de l'Etat, jusqu'à ce qu'il puisse faire ses premiers pas et s'acquitter de ses dettes. Ce geste n'est qu'un encouragement de la part de l'Etat, car actuellement l'Etat veut surtout des gens compétents et les spécialistes diminuent actuellement en nombre, parce que l'acquisition du métier ne se fait plus sur une base solide, comme auparavant. Actuellement l'ouvrier vaut la moitié de ce qu'il valait auparavant.

Actuellement, nous avons 3 machines : un combiné à 3 opérations, sans toupie (bielle, mortaiseuse et raboteuse). Nous l'avons payé 1 million neuf, en 1974. Nous avons dû vendre notre maison à Sfax pour 1200 D. pour pouvoir l'acheter. C'est tout ce que nous possédions à Sfax ; c'était la maison de mon père, et cet établissement est aussi à son nom. Je suis ici en tant que responsable, car lui est devenu vieux et ne peut plus travailler : Il m'a laissé toute la responsabilité.

Les 200 autres Dinars ont servi à acheter du bois. Nous travaillions sur cette machine et il nous manquait toujours une toupie, ce qui m'obligeait à me déplacer ailleurs chaque fois que j'en avais besoin. Je reviens au travail de l'UNESCO. L'UNESCO avait avancé 500 Dinars. Sur les 650 qui nous ont été fournis 8 mois plus tard, nous avons acheté une toupie (550 D). Il faut dire qu'avant l'arrivée de la toupie, notre travail se divisait entre ici et l'atelier de location de machines, et nous en avons souffert énormément. C'était une toupie d'occasion achetée chez un marchand qui est un grand menuisier (rue Barthou). Après cet achat, nous avons continué à travailler, une villa par-ci, des portes et fenêtres par-là. Parfois, un entrepreneur sous-traitant une de ses commandes (mot à mot "qui nous donne un peu de travail").

La plupart de notre travail se fait avec l'Administration. Nous ne travaillons pas avec des entrepreneurs, car on ne peut leur faire confiance. Au départ, nous avons un peu travaillé avec eux, mais au moment des comptes, ils n'ont pas respecté leurs engagements, soit parce que l'Administration ne payait pas régulièrement, soit parce qu'il faut attendre 4 ou 5 jours jusqu'à ce que leurs décomptes soient pris en charge par l'Administration, et parfois, en touchant l'argent, l'entrepreneur oublie purement et simplement de venir régler ses dettes envers nous. C'est ce qui nous est arrivé avec l'entrepreneur Masmoudi : bien qu'il y ait eu un contrat au départ, il n'a jamais voulu nous payer un reliquat de 300 D. Le travail avec les entrepreneurs n'est pas bien : D'abord, les prix sont bas, ensuite, ils prennent en charge un chantier entièrement, et à leur tour, ils confient la peinture à un peintre, la menuiserie à un menuisier, etc..., mais à des prix très bas. C'est à cause de cela que je ne veux plus travailler avec eux. Quant à l'Administration, vous pouvez, sur simple présentation de devis, pour de petits travaux, conclure l'affaire. Nous ne prenons pas de grandes adjudications, parce que nos moyens ne nous le permettent pas, nos machines sont petites et notre installation est insuffisante. On peut diriger des travaux qui nécessitent 50 ou 60 ouvriers, mais notre situation actuelle ne le permet pas faute d'argent, de machines, car pour ce genre de travail, il faut 2 ou 3 machines de chaque espace, un atelier plus grand de 50 ou 60 m pour pouvoir faire travailler tout ce monde et ces machines, alors que ce que je possède actuellement mesure 120 m² seulement, et abrite bois, machines et ouvriers.

La 3e machine - une ponceuse - nous l'avons achetée neuve à la Société Amel-Tunisie, à 230 D en 1975, avec facilités. Effectivement, il y a des sociétés qui vendent à crédit, mais à condition d'avoir des relations, que ces relations aient une entière confiance en vous, et qu'elles soient parmi les dirigeants. Les simples agents de guichet n'ont pas le pouvoir de vous faire crédit. Je l'ai payée en 3 mensualités : Une avance de 50 D, les autres 70 D environ. Actuellement j'ai 2 ouvriers et 3 apprentis. Il y a un grand va-et-vient de la main d'oeuvre. Pourquoi tout ce mouvement ? D'un côté, je ne suis pas encore bien pourvu d'argent, et d'un autre côté, les ouvriers ne connaissent pas leur métier à fond. Ce sont des gens qui ont appris le métier en 1 ou 2 ans auprès d'artisans qui sont eux-mêmes pas bien compétents. C'est pour cela : Ils rentrent, je les teste une ou 2 semaines, et je les renvoie quand je vois qu'ils ne valent pas grand-chose. Le 1er ouvrier, je le paie 5 Dinars par jour, le 2e à 3,200 Dinars. Le premier est un ouvrier tout à fait compétent et capable de diriger lui-même les travaux que je lui confie, alors que le second exécute que certains travaux particuliers. Les apprentis, je les paie selon leur ancienneté et leur aptitude. Le premier à 3 ans et demi à peu près ; je le paie 8 D par semaine. C'est pour cela qu'il est plutôt un demi-ouvrier. Un ouvrier qualifié, en principe, doit être payé entre 20 et 25 D par semaine. Pour les apprentis, en vérité, il y a un grand problème. Ces apprentis, avant d'être envoyés, passent 1 à 2 semaines à l'Office de l'Emploi, avec leurs parents et des connaissances pour essayer de trouver un placement. Une fois que leur dossier est constitué, on nous les envoie avec un petit mot sur lequel je dois marquer oui si je les accepte. Mais une fois arrivé, ils passent 1, 2 ou 3 jours et ils s'en vont. D'abord, nous ne pouvons pas le payer dès le 1er jour, alors que lui, c'est ce qu'il demande. Ceci est peut-être dû à son caractère qui ne cherche que l'amusement. Ensuite, l'apprenti qui rentre est un "bleu" qui ne connaît rien du travail, ni la nature du bois, ni la dimension des clous. Troisièmement, l'Etat demande à ce qu'on paye l'apprenti suivant le SMIC qui est de l'ordre de 10400 par jour actuellement. Personnellement, je ne peux pas le payer même 1 centime jusqu'au 6e mois. Pourquoi ? Parce que cette période de 6 mois est destinée en principe à lui faire apprendre les divers outils de la menuiserie, les diverses variétés de bois, les différentes colles, les variétés de clous, l'utilisation des chignoles, etc... En plus, je dois faire attention à lui quand il est aux machines. En le poussant au début, à faire des petites bricoles, je lui confie des petits travaux, et il y a un grand risque de gaspillage. Là aussi, je dois toujours lui expliquer ce qu'il faut faire, lui montrer, par quoi il doit commencer ... Tout ceci me fait perdre du temps. Alors que je ne dois pas perdre une minute de mon temps qui est trop limité, et me coûte. Malgré tout cela, lorsque vous vérifiez ce qu'il a fait, la plupart du temps, vous constatez que le travail a été mal exécuté. Tout ce qu'il a fait doit être jeté à la poubelle et je dois recommencer avec lui à nouveau. Tout ceci constitue les premiers pas de l'apprenti, comme nous le constatons : une perte de temps, un gâchis de matières premières et une perte d'argent. Comment voulez-vous que, dans ces conditions, je le paie ?

Nous n'avons trouvé aucune aide auprès du gouvernement, et toutes ces dépenses, ces faux frais sont à la charge du forgeron, du menuisier ou du peintre. Je perds mon argent, mon temps, ma marchandise. Toutes ces pertes, c'est moi qui les supporte, et vous voudriez que je lui donne encore une rémunération ! Après tout, moi j'ai appris le métier sans être rémunéré. Je pense que la menuiserie est une activité comme la médecine, l'enseignement, le Droit, l'Administration. Pourquoi, en m'envoyant étudier à l'école, on ne m'a pas donné de bourse ? J'estime que tous ceux qui vont à l'école surtout au début, ne doivent pas être payés. L'apprenti doit s'estimer heureux de pouvoir apprendre un métier et surtout de trouver que quelqu'un le lui fasse apprendre et s'occupe de lui. Car, comme on m'a appris à l'Ecole, je suis en train de faire apprendre un métier aux goasses. J'ai passé 10 ans en apprentissage de 1964 à 1974 pour pouvoir un jour arriver à être payé 10,500. Je ne regrette pas tout ce temps perdu, car ce qui m'importe c'est d'avoir appris

Un métier.

Donc, je propose que l'Etat nous aide à ce sujet, et ne mette pas tout sur le dos de l'artisan : rémunération de l'apprenti, les taxes, etc... etc... Car, avec tout ça, en fin de compte, l'artisan se retrouve être exactement dans la situation d'un salarié, sans parler des sousis pour payer les ouvriers, car de temps en temps l'argent manque, soit qu'une avance fasse défaut, soit que l'argent est épuisé, soit que les possibilités sont réduites, parce que je me suis fait moi-même. Actuellement le loyer est monté à 150D par trimestre. La paye des ouvriers aussi a augmenté et ce n'est plus comme en 1972 et 1973 où on les payait entre 2 et 3D. Actuellement on les paye entre 4 et 5 D. Les apprentis aussi, il faut que je les paye, l'électricité, l'eau. Il faut un moyen de transport pour me déplacer, d'autant plus que les bureaux et les Sociétés sont assez éloignés (Ben Arouç Cherguia, rue de Carthage). L'Etat considère qu'un atelier ouvert est un atelier qui travaille et qui fait rentrer de l'argent. C'est vrai mais il faut également voir les dépenses. Si j'accepte une villa entre 700 et 1500 D., il faut tenir compte des différentes dépenses : le bois, la main d'oeuvre, le temps mis : 2 mois 1/2 environ, et encore entre-temps faut-il s'arrêter pour laisser finir le maçon et une fois terminé, il faut compter un an pour avoir un travail analogue.

Tout ceci engendre des dépenses espacées dans le temps, et le temps de récupérer certaines sommes, d'autres dépenses surgissent. En acceptant 3-4 villas, mais ces avances, je ne les touche pas en même temps. A peine ai-je touché la 1ère avance de 300 D que des dépenses urgentes sont à faire : bois, ouvriers ..., et il faut encore que j'attende 15-20 jours, 1 mois, pour toucher la seconde avance. Et moi, je ne possède pas assez d'argent. Si c'était un gros marché de 20 à 30.000 D, je pourrais alors progressivement fixer le rythme de mon travail, toucher une avance de 6000 D. environ, pour faire tourner l'atelier, rembourser mes dettes, et disposer d'une petite somme à portée de main, que je pourrais utiliser à quoi bon me semble, et faire ainsi marcher le travail. Mais ce que je fais actuellement, travailler une porte, une fenêtre, ou une villa, suffit à peine à payer la main d'oeuvre qui nécessite 70 D. environ par semaine, tout juste pour 2 ouvriers et 3 apprentis.

Actuellement j'ai remboursé toutes mes dettes.

Pour ce qui est de l'atelier, il me manque encore quelques machines, surtout une scie que je n'ai pas pu acheter parce qu'elle coûte cher : entre 1700 D et 1800 D. Je voudrais aussi avoir des machines qui font chacune une seule opération. Ceci peut améliorer le rendement du travail, et je souhaite avoir un atelier plus grand. Mais je n'ai pas trouvé de terrain à La Cherguia car les prix sont trop chers actuellement, et au moment où l'on y distribuait les lots, je n'étais pas en mesure d'acheter car c'était la période où nous nous installions, et j'avais peur de ne pas réussir. Et je n'avais pas de fonds d'avance suffisants pour l'achat d'un lot. Actuellement, j'ai envoyé une lettre à l'Agence Foncière depuis 8 mois : on ne m'a pas encore répondu ... Je suis d'accord pour la création d'une zone industrielle pour la menuiserie, et je voudrais que tous les artisans s'y rassemblent et que chacun ait une portion de terrain qu'il puisse aménager par la suite, agrandir, recruter un plus grand nombre d'ouvriers, surtout permettre à tous ceux qui sont à la rue, surtout les jeunes de venir apprendre un métier. Donc j'aimerais bien avoir 500 à 600 m2, avoir un prêt pour construire, avoir un plus grand nombre d'apprentis et d'ouvriers. J'espère que l'Etat nous encouragera dans ce sens, et c'est ce que je demande? Au fond, ceci aidera tout ceux qui ont un métier entre les mains. Nous voudrions aussi que l'Etat prenne soin de nous, aussi bien qu'il prend soin de la rentrée de ses impôts.

Je travaille avec des particuliers, pour les villas. Je travaille aussi avec des Administrations (Tunis-Air qui fait toujours appel à nous pour de petits travaux : table, chaise, porte ...). Il y a aussi une autre Administration pour laquelle j'ai fait des rampes d'escalier; Pour le paiement avec les Administrations, il y a toujours un peu de retard, dû à l'attente, la préparation de la facture, le visa, la prise en charge, etc... Je pense qu'il y a plus de sécurité avec l'Administration. On travaille avec des bons de commande. Le travail est en règle, pas à terme, et à la fin, on laisse toujours traîner le solde de 300 ou 100 D... qui représente parfois le bénéfice de l'artisan. C'est ainsi que j'ai des sommes qui traînent depuis 3 ou 4 ans. J'ai suivi, suivi, et puis j'ai abandonné ...

Le Crédit est nécessaire parce que nous sommes astreints dans notre travail, à aller jusqu'à la pose des portes et fenêtres. Car le client vous demande le plus souvent, une fois les portes et fenêtres achevées de les mettre en place. L'artisan ne peut pas dire non, car cela fait partie de son travail. Il ne peut les laisser et les livrer à l'atelier, car c'est contraire à l'usage et pourrait créer des histoires qui iraient jusqu'au tribunal pour abus de confiance. Si l'artisan procède lui-même à la pose et que le client ne paie pas le solde, et qu'il demande à l'artisan d'attendre quelque temps, celui-ci ne peut rien faire. En effet, il ne peut ni récupérer ce qui est déjà installé, ni aller porter plainte devant le tribunal, pour une somme minime de 150 ou 100 D. Il lui reste une seule issue : attendre que le client passe régler. Nous avons souvent des particuliers qui nous font ce genre d'histoires.

Je ne fais pas de stock, d'abord parce que l'atelier est petit, et si j'en faisais, je devrais stocker pour une somme de 5 à 6000 D. au moins. Et je ne peux disposer de cette somme.

Il y a toujours des problèmes avec les vendeurs de bois, les sociétés et les succursales qui vendent le bois. Je dirai même qu'il y a une discrimination entre les petits et les gros artisans. D'abord les quantités qui viennent de l'extérieur, s'épuisent très vite, et tout est distribué en une semaine. Avant, on trouvait du bois toute l'année, (selon le désir de son client) le client pouvait choisir à sa guise, la quantité et la qualité qu'il veut, à tout moment de l'année. Mais tout ceci est fini. Avant, les grossistes dépêchaient des agents auprès des artisans, pour obtenir leur clientèle même à crédit. C'était jusqu'en 1963 : Morel et Livet, Comptoir Sfaxien, Succursale Essvik, Taïeb. Tous ces établissements envoyaient leurs démarcheurs auprès des coopératives et des artisans, pour les inciter à acheter chez eux, avec une remise de 10 à 15 %, avec possibilité de paiement par facilités et échelonnées sur 1 an. Ces agences se chargeaient de la livraison à domicile. Tout ceci existe plus, car maintenant, il faut aller s'inscrire 1 ou 2 semaines à l'avance.

Menuisier - Père du précédent

Ancien Amine à Sfax

18 Mai 1977

111

Nous, nous travaillons avec des particuliers qui viennent directement à notre établissement (= qui nous connaissent) et qui connaissent surtout notre genre de travail, notre confiance, notre réputation. Nous avons participé auparavant à des marchés, et nous avons remarqué qu'il y a un certain favoritisme c'est à dire que les connaissances et les intermédiaires jouent un grand rôle. C'est ce qui se passe pour la concurrence des artisans.

Nous avons participé à un marché lancé par une Administration et ce marché a été donné à un artisan pour 200 D de moins. Lorsque le travail a été constaté, on s'est rendu compte que le travail n'était pas bien fait du tout et ne valait pas le prix décidé. C'est pour cela que nous avons décidé de ne plus nous occuper de tels marchés, mais plutôt de travailler avec des particuliers. Les gens qui s'adressent à nous savent d'avance le travail que nous faisons, ils savent aussi que nos prix sont un peu plus élevés, mais ils acceptent quand même car ils savent très bien la qualité de notre travail. Nous exécutons nos travaux de nos propres mains et notre travail nous honore ainsi que le client.

Pour la marchandise je ne peux plus accepter actuellement un travail sans aller moi-même voir au préalable si la marchandise existe ou non. Vous vous présentez aux dépôts : Il y a énormément de marchandises, mais on vous répond que ce que vous voyez devant vous est déjà vendu. Et pour nous, il ne reste rien. Je veux acheter 10 m³ de bois, on me répond qu'il n'y a pas. Mais 50 m³ vont à droite, 30 m³ à gauche pour X et Y, et moi, on me répond qu'il n'y a pas de bois.

Celui qui achète 100 m³ de bois, ce n'est pas pour le consommer en 15,20 jours, un mois : Ce n'est pas vrai ! Cette quantité lui servira pour 7,8 mois, ou même un an. Il achète pour une longue période. Je propose donc que les Autorités désignent une de ces grandessociétés pour travailler exclusivement avec les petits artisans = 20 m³ et moins. Cela paraît difficile de s'adresser à une société particulière et de lui demander de ne vendre dorénavant qu'aux petits artisans, mais le gouvernement pourrait créer un organisme qui ne s'occuperait que des petits artisans et des petits achats.

Pour ce qui est de la concurrence entre petits artisans, (nous constatons qu'il y a des gens extérieurs au métier et non compétents qui nous cassent le travail et les prix) ; ils vendent à un prix inférieur : ils perdent et payent de leur propre poche.

Ils travaillent pêle-mêle, sans faire de calculs à l'avance, sans prendre leurs précautions : Je peux vous donner un exemple que j'ai vécu : Un certain Monsieur avait accepté un travail selon un devis et un contrat bien clair et bien rédigé : à 400 D. Celui qui avait fait le devis s'est aperçu entre-temps qu'il avait commis des erreurs de calcul.

Alors, Fathi, mon fils qui travaillait avec eux, est venu me voir et m'a dit que ce travail était à prendre. J'ai répondu d'accord, à condition que je prenne la moitié des bénéfices? Je me suis présenté et ils m'ont expliqué de quoi il s'agit. La première des choses à faire, c'est de calculer combien il me faut de matières premières, de bois, peinture, etc...

Je leur ai donné les chiffres, pensant qu'avant de m'appeler, ces gens-là avaient pris leurs précautions pour savoir combien il fallait. Je n'ai même pas discuté comment ils avaient fait leur devis : C'était en confiance. J'ai travaillé pendant 45 jours. On a remis le travail aux intéressés qui étaient très contents, et après, j'ai demandé à faire les comptes définitifs pour pouvoir déterminer les bénéfices. Et on a trouvé que rien que pour la marchandise, cela avait coûté 400 D et quelque, et le travail avait été accepté pour 400 D. Alors je me suis levé et j'ai dit : Ce n'est pas possible ! Regardez ce que j'ai dépensé rien que pour l'achat de matières premières ! J'ai pris ma veste et je suis sorti - Et je leur ai dit : Débrouillez-vous. Je ne demande rien. Par la suite, ça c'est un peu arrangé. On m'a présenté d'autres travaux : Evidemment j'ai posé comme condition que c'était moi qui établissait les devis à l'avance et calculait le coût global de chaque affaire, et c'est comme ça que j'ai pu un peu récupérer ces 45 jours bénévoles. Ces gens-là ne connaissent pas leur travail, ne savent pas établir un devis et ne savent pas calculer un marché selon les normes et règlements. Et l'Etat leur a permis de travailler, ce qui n'est pas normal puisque ces gens-là ne connaissent rien de la menuiserie.

La solution que je préconise est que dorénavant l'Etat fasse passer un examen professionnel à ces gens-là = une porte à fabriquer en 1,2 ou 3 journées.

L'apprentissage ne se fait pas sur une base solide. Il y a des jeunes qui veulent apprendre la menuiserie avec enthousiasme, mais ils ne sont pas dirigés vers de très bons artisans. Et on ne leur apprend pas le métier sur une base solide, selon un programme bien établi, de A jusqu'à Z = Connaître l'outillage, ces catégories de bois, comment on le coupe, travailler sur les

différentes machines, comment le patron fabrique une porte, une fenêtre. Il faut, chaque jour, lui présenter un travail nouveau. Ce qu'on apprend aux élèves dans les écoles professionnelles, ce n'est pas ce que l'apprenti apprend ou fait dans les ateliers, auprès des artisans- A l'Ecole, on leur apprend à faire de petites tables, de petites chaises, qui n'ont rien à voir avec le travail quotidien des ateliers d'artisan- Il faut varier le travail à ces jeunes : C'est cette méthode que mon père m'a appliquée. Après 4 ans d'apprentissage auprès de mon père, à la sortie de l'Ecole, je suis arrivé à diriger un atelier de 17 ouvriers, et ces 17 personnes étaient toutes âgées, parfois même plus âgées que mon père. J'aimais beaucoup ce que je faisais. Chaque fois que je voyais quelqu'un à mes côtés, faire une pièce nouvelle, je ne l'admettais jamais, et il fallait à mon tour que j'arrive, par tous les moyens à fabriquer cette pièce.

Pour ce qui est de l'amour du travail, je vais vous raconter une anecdote : Mon fils Fathi, à un certain moment, travaillait avec moi. Nous avons eu une quantité de bois pour fabriquer 200 portes en un temps record, en 10 jours je crois. Mais ce bois était très humide. C'était à nos débuts, nous n'avions pas encore de machines. Impossible de faire attaquer ce bois par la machine à nettoyer le bois, à cause de l'humidité. C'était pendant le Ramadan. Il ne restait plus que 3 ou 4 jours, la date de livraison approchait. Je restais jusqu'à 1 h. du matin à me demander : Comment vais-je faire ? En rentrant, Fathi me demandait : Mon père, comment va-t-on faire pour sortir de ce mauvais pas ? - Ne t'inquiète pas, demain, je vais essayer de te fabriquer une petite ponceuse ! Nous avons pris le 2^e repas vers 3 h du matin à la maison- Après le dernier repas, chacun est allé dormir, mais 1/4 d'h. après, Fathi est venu frapper à ma porte pour me demander et me supplier de lui dire comment j'envisageais la fabrication de cette ponceuse. Je lui ai fourni toutes les explications : Nous prenons une plaque de contre-plaqué, nous prenons le coeur de la machine-toupie et nous la posons au milieu. Nous appliquons sur l'axe, du papier de verre des 2 côtés, etc... etc...

A la suite de cela, il s'est dirigé directement à l'arrêt de l'autobus et a pris le 1er car qui part à 4 h vers l'atelier. Une fois arrivé là, il a commencé lui-même, de son propre chef, en tenant compte de mes explications, à construire cette machine. Je me suis réveillé vers 10 h et me suis inquiété de savoir où il était. Je l'ai trouvé assis sur une chaise en train de sommeiller et la machine toute prête, exposée au soleil pour faire sécher la colle. Voici un bel exemple d'amour du travail illustré par Fathi. Et avec cet appareil nous avons réussi à honorer nos engagements et le travail a été fait convenablement.

Je suggère que l'enseignement donné dans les Ecoles professionnelles soit davantage orienté vers la pratique plutôt que la théorie. J'ai un garçon qui fait un bon ouvrier actuellement. Il travaille chez moi depuis 3 ans 1/2. son père m'avait dit le 1er jour qu'il ne cherchait pas l'argent, mais l'apprentissage d'un métier pour son fils. Le travail de la menuiserie à notre époque diffère beaucoup de celui d'aujourd'hui. Actuellement nous avons à faire des plans, des calculs, et pour cela, il faut que l'apprenti sache lire, écrire, interpréter un plan, et faire correctement des opérations.

Pour ceux qui ne réussissent pas dans la menuiserie, un problème se pose : Peut-on les laisser vivre sur le dos de la communauté ? Ou bien les laisser en chômage, faire le vagabondage ? Je pense que l'Etat doit intervenir, et peut les orienter vers un autre métier. Effectivement, on ne peut rien faire de certains qui ne comprennent rien à la menuiserie. Leur maintien n'est qu'une source d'ennuis, une perte de temps, d'argent. Le laisser dans un atelier de menuiserie, il va se corrompre et corrompre les autres.

L'année dernière, un ouvrier s'est présenté et m'a dit je suis un bon ouvrier. Au bout de 2 jours, il m'a fait perdre 18 D : J'avais 30 portes à assembler = Il m'a fait 30 avec tenons, au lieu de m'en faire 15 avec tenons et 15 avec mortaises, alors que je lui avais tout expliqué; et même matérialisé ça sur le bois. Tout a dû être jeté et recommencé. Je l'ai renvoyé.

J'ai reçu pas mal d'ouvriers qui ont des attestations délivrées par pas mal d'artisans, et qui ne devraient pas les avoir. Je veux commencer dès le début avec l'ouvrier; car, avant toute chose, ce qui importe dans un atelier, c'est la propreté. L'apprenti doit savoir qu'à la fin du travail, il doit ranger et nettoyer, vérifier son matériel et aiguiser si nécessaire. Un travail est mal fait si l'outil n'est pas en bon état. S'il a bien compris ce principe, demain, quand il ouvrira à son tour un atelier, il aura au moins de bons principes de base, tels que la propreté et l'ordre. Et son travail aussi sera propre.

J'étais en 1949 amine à Sfax. Et à ce moment-là, je recevais beaucoup de plaintes des clients, reprochant aux artisans de ne pas respecter les contrats, les dimensions ne sont pas les bonnes, la qualité du travail laisse à désirer, le genre de bois n'est pas celui convenu; etc...

J'entends les 2 côtés : Pour une porte, on s'est entendu sur 20 D. Amenez-moi ! Je constate qu'il y a plusieurs variétés de bois utilisées pour cette porte : Un travail que l'on n'aimerait même pas voir ! Je sermome l'artisan sur son mauvais travail, sur le ramassis de variétés de bois utilisés. Pourquoi n'as-tu pas fait quelque chose de bien dont tu serais payé en conséquence ? Patron, c'est tout ce que je sais faire ! Et si je lui demande 20 D au lieu de 10 D, il s'adressera à un autre. Et c'est comme ça que je me débrouille pour le retenir.

Au début, je penchais du côté du client. Mais à la réflexion, je me suis rendu compte du point faible. Et en m'adressant au client, j'ai dit : A qui vous êtes vous adressé ? Il me répond qu'il a vu plusieurs artisans, l'un a demandé 20, l'autre 18. Celui-là ne m'a demandé que 12. Alors je lui ai dit : En acceptant une porte à 12 D, ne sais-tu pas qu'il va te voler ? Non, puisqu'il y a un contrat entre nous ! Oui, mais pour cette somme, il ne peut même pas couvrir ses heures de travail. Donc il t'a livré selon ta bourse, et tu dois accepter, je ne peux rien faire.

Aujourd'hui, il y a beaucoup de taxes, et nous n'arrivons plus à faire nos bénéfices. Et c'est déjà bien si nous arrivons à vivre juste, juste. D'abord, il y a le loyer = 45 D par mois ; ensuite l'eau, l'électricité, le téléphone, et d'autres taxes : taxe à la production, patente. Actuellement, je paie 85 % de ce que je gagne à l'atelier, à l'Etat. Sur 100 D, je paie 85 à l'Etat, et il reste 15 D pour moi, après déduction de la paie des ouvriers, de l'achat des matières premières et des autres dépenses. Nous vivons à l'étroit, en nous serrant la ceinture, et nous faisons très attention.

Avant, pour une porte de 10 D, je payais 2 D. Maintenant pour une porte de 15 D, je paie 60 % à l'Etat. Et si on augmente les impôts, cela va se répercuter sur le client.

Je propose qu'on diminue les impôts et taxes, pour qu'on puisse agrandir l'atelier. Ce n'est pas que je suis contre l'impôt. Je sais que c'est pour créer d'autres utilités ailleurs. Si au moins, nous avons un grand établissement, nous pourrions nous rattraper sur la quantité de la production. Il y a 3 ans, ils m'ont trouvé une facture non enregistrée, alors que nous pensions que c'était le client qui allait l'enregistrer lui-même et payer la taxe à la production. Ce client n'a rien payé et c'est nous qui avons dû payer une amende de 160 D pour une facture de 800 D. Alors que nous nous étions arrangés

avec le client pour qu'il paye la taxe, et c'est nous qui avons écopé. Actuellement, nous devons redoubler de prudence pour faire face aux clients qui ne payent pas. Nous devons faire très attention. Nous devons ainsi acheter parfois la matière première au marché noir, en cas de pénurie. Nous devons faire attention pour ne pas oublier d'enregistrer une facture, afin de ne pas avoir d'amende à payer à l'Etat. Ainsi, nous sommes harcelés de toutes parts, et le danger nous guette. Alors l'Etat doit desserrer l'étreinte pour nous décongestionner un peu, alors que nous sommes faits l'un pour l'autre : Il est notre père, et nous sommes ses enfants.

10 et 16 Mai 1977

117

Il est difficile de préciser exactement les dépenses et surtout le temps qu'on doit mettre pour les divers travaux à exécuter. Les délais pour l'exécution des travaux de menuiserie de bâtiment dépendent en général du client et de ses possibilités financières. Certains clients peuvent avancer l'argent dans un délai très court : 15 jours après la pose des cadres pour que le travail puisse continuer. D'autres par contre m'obligent à les attendre 6 à 7 mois après la pose des cadres pour m'apporter une seconde avance et me permettre de relancer le travail à nouveau.

Si nous calculons pour un travail continu, une villa ne doit pas dépasser 1 mois 1/2 de travail avec 2 ouvriers, 2 apprentis et le patron.

Le volume de travail dépend aussi de la grandeur de la villa : Il y en a qui demandent 10 portes, d'autres 7 ou même 18 portes. La superficie en m² varie aussi : Certaines villas font 120 m², 80 ou 60 ... Comme vous le voyez, le temps de travail dépend alors du volume de travail à faire. Pour moi, j'accepte le m² entre 13D,500 et 14D, travail fini, c'est à dire portes et fenêtres mises en place. Les accessoires de quincaillerie sont à la charge du client. Dans tous les cas, pour quelqu'un qui construit une nouvelle maison, nous sommes toujours obligés d'attendre après la pose des cadres, un délai qui peut être plus ou moins long selon le rythme de la construction : après la pose des cadres, nous sommes obligés d'attendre que le maçon ait fini son travail, que le carreleur ait terminé la pose des carreaux, ... pour que notre tour vienne et que nous puissions entamer la mise en place des portes et fenêtres. Comme vous le voyez donc, on ne peut pas fixer un délai puisque nous sommes toujours tributaires d'autres travaux. C'est pour cela que je ne trouve pas mon compte, quand le délai est long (4 à 5 mois). En effet, il se peut qu'au cours de cette période, le prix de la main d'oeuvre augmente, les matières premières viennent à manquer ... et au lieu de gagner mes 10 à 15 % de bénéfices, j'en ressors perdant.

Parfois, quand le client, faute d'argent, arrête momentanément ses travaux de construction, le menuisier est contraint de l'attendre 6, 8 mois, 1 an ... Et au lieu de toucher ce qui reste de la somme le plus vite possible (400, 300, 200 D.???) il est obligé de l'attendre : Ce qui n'arrange pas le menuisier.

La dernière fois que j'ai accepté une villa, j'avais à faire 6 portes intérieures, 1 porte d'entrée, 1 porte cuisine, 1 porte-fenêtre et 5 fenêtres persiennes. Ce qui fait à peu près 55 m² à 13D,500 le m². Pour les premiers travaux : la préparation des cadres, j'ai mis 2 apprentis avec un maître pendant 5 jours. Ce premier travail a été fait depuis un mois, et j'attends toujours la suite des travaux, puisqu'ils en sont encore à la pose des carreaux. Franchement, je n'ai pas un travail que j'ai terminé complètement, comme vous me le demandez, bien que j'aie entamé certains travaux depuis 2 ans. Soit que j'attends toujours les clients qui promettent de passer prendre livraison et ne viennent pas. Par contre pour la villa que j'ai terminée depuis 6 mois, je n'ai pas encore été complètement payé. Cette villa comporte 80 m² : 7 portes, 3 portes-fenêtres, 1 porte d'entrée, 6 persiennes, 2 fenêtres vitrées pour la salle de bain et les WC. Ce travail, pourtant je l'ai accepté depuis 1 an 1/2 ou 2 ans. Les cadres m'ont pris un an au moins. Cette villa a coûté 1300 D. et après le premier acompte, j'ai dû attendre 5 ou 6 mois pour toucher le 2e acompte. Cette affaire, je l'ai entamée en 1975 à raison de 12D,700 le m² à l'époque. Et pourtant j'ai continué à travailler pour ce prix ancien. Je ne peux pas lui demander une augmentation du prix, car il y a eu un arrangement au départ entre nous deux, et si même j'insiste, il a déjà une partie du travail fait et installé chez lui. Pourtant, le bois a augmenté la main d'oeuvre aussi, et les vitres ont augmenté de 3 à 4 fois par an au cours de ces dernières années. Le client devrait en principe tenir compte de tout ceci et ne dédommager.

Le bois rouge en 1975, je l'achetais à 95D., aujourd'hui à 145D. le m³. En un an, l'augmentation a été de 50D par m³. Les premières avances des clients ne couvrent pas les 50 % de la somme nécessaire à l'achat du bois. La première avance généralement est de 100 à 150D. Cette avance me servira pour l'achat des cadres, jusqu'à leur pose. Si les possibilités du client le permettent, il peut revenir tout de suite avancer 300 à 400D. pour la fabrication des portes et fenêtres. S'il ne peut pas, je dois attendre jusqu'à 5, 6 mois, ou plus, l'avance suivante. Par exemple, pour cette affaire, sur 1300 D. je n'ai reçu qu'une première avance de 100D., alors que les cadres coûtent à peu près 200 à 250D. Bien qu'il y ait une entente entre nous, sur 250D., il ne m'a versé comme acompte que 100D. seulement. De plus, j'ai dû attendre 5 mois encore pour qu'il me verse 200 D. d'avance seulement, parce qu'il n'avait pas d'argent. Après avoir reçu ces 200D., j'ai commencé à lui préparer les portes et fenêtres. Je me suis adressé plusieurs fois à lui pour qu'il m'avance encore l'argent, et chaque fois il répondait qu'il n'en avait pas. Moi aussi, je ne veux pas compliquer mon travail : Soutirer l'argent de l'un pour arranger l'autre. Je ne veux pas mon plus avoir des dettes. Alors, que dois-je faire ? Avec l'augmentation du prix des matières premières et de la main d'oeuvre, les difficultés pour se faire payer par les clients, avec toutes ces difficultés, il ne m'avance que 300 D. et il veut que je lui fasse le travail. Certes il y a eu un contrat entre nous mais ce contrat parle du prix du m², du modèle des portes et fenêtres, mais il ne parle pas de retard dans le paiement de la part du client. Et je ne pouvais pas définir exactement la durée.

Ce ne sont pas des travaux de villa de 20 ou 15000 D. pour que l'on puisse établir un marché convenable, et définir un temps précis. Il a fallu attendre un an, pour qu'il vienne me contacter de nouveau afin de lui poser les portes et fenêtres. Il m'a avancé 500 D. seulement. Au moment de la pose, il m'a encore avancé 200D. Et depuis 7 ou 8 mois que j'ai terminé le travail, j'attends toujours mes 300D.

Actuellement, les 300D. qui restent encore chez lui, ne représentent pas 20 D. pour moi. Car s'il m'avait donné ça quand il me le devait, j'aurais pu acheter 2 à 3 m³ de bois et en tirer un bon bénéfice.

Pour cette 2^{ème} villa, on a mis 10 jours au départ pour les cadres, 25 jours 1 mois pour la fabrication et la pose des portes et fenêtres. Le travail à l'atelier a duré 25 jours en tout, pour débitage et fabrication. En somme il a fallu 2 Mois : 45 jours à l'atelier, 25 jours pour la pose et la finition sur place, avec 1 ouvrier et 1 apprenti. Pour cette villa, le temps mis a été de 2 mois et demi environ. Pour le débitage (1^{ère} étape), le patron travaille avec un ouvrier : 20 jours pour l'ouvrier, 20 à 25 pour le patron. Le patron s'occupe du traçage, du débitage, du travail sur machines ; l'ouvrier s'occupe du façonnage, et d'autres menus travaux (finissage et polissage), et de l'assemblage.

Pour les travaux sur place, il faut 1 ouvrier avec un apprenti et 30 jours.

En principe, 1 m³ de bois rouge permet de faire 16 à 17 m² de bois travaillé de menuiserie. C'est une règle qu'on peut appliquer pour savoir combien de bois il faut utiliser. Pour 80 m² de la villa, il suffit donc de diviser par 15 à 16 m² pour savoir combien de m³ il a fallu : Cela fait 5 m³ à 145D = 725D. (En réalité le m³ coûtait 100D., au moment de l'achat). Il y a 2 mois 1/2 de main d'oeuvre, à raison de 3D./jour pour l'ouvrier, cela fait 225D. ; l'apprenti touche 3D. par semaine ce qui fait 30D. (10 semaines). Ajoutez à cela, les frais d'électricité, de loyer, de machines, plus ma présence : Quant à moi, vous ne me comptez que 15 jours à 5D./jour, cela fait 75D. 30D. pour les machines, plus 10D. pour la ponceuse et le papier. On arrive à 1100D. Il faut aussi tenir compte du déchet de bois, des frais de transport.. Le bénéfice net qui reste est de 50 à 60D.

Je travaille par mois entre 25 et 30 m² de portes et fenêtres. Le mois dernier, j'ai fait environ 15 m². Par m², je ne peux réaliser que 10 à 15 % de bénéfice, après déduction de toutes les dépenses. Encore ce bénéfice dépend des menuisiers : Ceux qui acceptent le m² à 12D, réalisent un bénéfice moindre.

Les artisans ébénistes peuvent en effet gagner 30, 40 à 50 % et même lorsqu'il s'agit d'un vrai travail d'art davantage. De plus ces ébénistes travaillent seuls, parfois avec 2 ou 3 apprentis et 1 ouvrier pour le placage. De plus, ils n'ont pas à exécuter un travail en dehors de leur atelier, comme nous ; ils n'ont pas non plus un temps mort qu'il faut coûte que coûte observer : 4 à 5 mois pour attendre l'avance des travaux de bâtiment. Généralement, les ébénistes qui donnent des délais très espacés, 5 à 6 mois, c'est parce que ils ont beaucoup de commandes. Le client qui va acheter des meubles n'a pas d'autres dépenses comme celui qui va commander des portes et fenêtres. Ce qui nous rend malade dans notre travail, c'est ce temps mort où l'on est obligé d'attendre l'avancement des autres travaux. Une autre raison qui est, à mon avis, la plus importante, c'est lorsque le client ne dispose de l'argent nécessaire et que nous sommes obligés de l'attendre 6, 7 mois. Mais si toutes ces difficultés n'existaient pas pour moi et que en plus je travaille sur place, moi aussi je pourrais gagner 40 à 50 %.

Parfois, je suis obligé d'envoyer tout mon personnel sur le lieu de travail. Je reste tout seul avec du travail sur les bras. Et malgré ça, je ne peux pas me permettre de recruter d'autres ouvriers. Et je suis obligé de rester seul à l'atelier pour avancer le travail. Et si entre-temps, une nouvelle commande arrive, je suis obligé de la prendre.

En travaillant sur place, je n'aurais plus de difficultés de ce genre, et comme l'ébéniste, j'exécuterais le travail chez moi et je le rendrais au client dans les meilleurs délais. Et quand un travail traîne 1 an et plus, il n'y a plus de bénéfices.

Il y a certains artisans qui possèdent des capitaux importants et peuvent acheter des stocks de bois pour 3000 D. et même plus. Ces quantités de bois, ils peuvent les stocker et ne l'utiliser que lorsque le bois augmente de prix, et c'est ainsi qu'au lieu de réaliser un bénéfice de 10 à 15 % comme moi, ils réalisent un bénéfice de 20 à 30 %. Moi je n'ai pas de capitaux, donc je ne peux pas nager. C'est avec ton avance, que j'achèterai ton bois.

J'achète le bois à la suite des commandes que je reçois, c'est-à-dire une fois que j'ai une commande on m'avance 300, 400, 500, 200 D.... Avec ces sommes, j'achète du bois que je stocke. J'en fais autant chaque fois que je touche un acompte, tout en mettant de côté les sommes nécessaires à la paie de mes ouvriers et aux diverses dépenses.

La dernière fois que j'ai acheté du bois remonte à 1 mois et demi. J'ai acheté 10 m³ à 1500. C'est un client riche, bien connu, avec qui j'ai établi un contrat. Il m'a avancé tout l'argent nécessaire à l'achat du bois, en me précisant qu'il lui fallait du bois sec. Ainsi, en achetant dès maintenant la quantité de bois qu'il lui faut, et en attendant que de son côté, les travaux de sa villa soient terminés, à ce moment-là sera devenu sec et bon à travailler. Certes, ce bois n'est pas à ma disposition, mais l'argent que je vais gagner de cette affaire, au lieu de le toucher en espèces, je le transforme en bois. D'habitude j'achète toujours suivant les commandes ; je ne peux pas acheter des stocks de 5000 D. et plus, car je n'ai pas de local où les stocker. Sur les 10 m³ que j'ai acheté, 7 sont destinés au client, le reste me permettra de travailler pour les autres clients. Tout mon stockage est fait en fonction des commandes. Je n'investis pas la totalité des 10 à 15 % de bénéfices, puisque j'ai d'autres dépenses importantes : familiales, personnelles, remboursement des dettes...

Je pense acheter d'autres machines : une scie. Actuellement l'Etat nous multiplie les bureaux de collecte : taxes, électricité, eau, patente, ... Je constate que j'ai beaucoup de comptabilité à faire, beaucoup d'impôts ... Alors je souhaite que le gouvernement puisse charger un agent qui s'installerait chez moi dans mon atelier, pour contrôler la fabrication et me tenir la comptabilité. Je serais d'accord, pour que les 2 parties prennent en charge cet agent : Tout ceci nous évitera des pertes de temps, des va-et-vient ... Cet agent pourrait même, s'il voulait s'occuper de la paie des ouvriers, des factures, régler toutes les dépenses, me payer même, s'il veut, comme un salarié, pourvu qu'on me verse une rémunération pour mes machines, et qu'on me laisse tranquille avec le fisc et tous ces embêtements. Après déduction de toutes ces dépenses, je suis d'accord pour partager ce qui reste avec l'Administration. Que voulez-vous de plus ?

Une autre chose pour éviter toutes ces histoires, consisterait à estimer le chiffre d'affaires et le volume de travail de tout l'atelier pour une année entière, et à la suite de cela, l'Etat vous imposerait en une seule fois pour la somme à payer. Ainsi par exemple, avec 300D. par exemple, vous avez une patente en règle pour toute une année. Chaque année, on payerait 300D. sans qu'il y ait de contrôle ou d'autres complications.

Pour les menuisiers-clandestins, je souhaiterais que l'Etat, prenne des sanctions à leur encontre. Car ces gens-là, au lieu de gagner comme moi 10 à 15%, sont en train de gagner 20 à 30 %, du fait qu'ils échappent au contrôle de l'Etat.

Je souhaiterais que l'Etat nous aide un peu à augmenter notre capital, à acheter des lots de terrain pour construire de nouveaux établissements. J'ai envoyé une demande de lot à l'AFI, accompagné d'un dossier. Depuis 2 ans, je n'ai reçu aucune réponse. Avec un meilleur atelier, je pourrais m'adresser aux banques, pour demander un prêt, afin d'acheter de meilleures machines : 15, 20 millions. Je pourrais ainsi participer à des marchés de l'Etat plus importants. Actuellement si vous faites le tour de tous les menuisiers de bâtiment, vous constaterez que tous les artisans gagnent exactement le salaire d'un ouvrier.

Je souhaiterais avoir des machines pour chaque opération. (...)

Ces bonnes suggestions sont dans l'intérêt du gouvernement. D'abord, ça supprimerait beaucoup de querelles, ensuite cela encouragerait tout artisan qui fait un travail propre et qui ne pose aucune difficulté. Les ateliers à leur tour, qui employaient 3 ou 4 personnes, en emploieraient 30 ou 40. Le nombre de chômeurs qui traînent à la bourse du travail, diminuera. Si on nous aménage cette zone et qu'on y construit 10 ateliers : Ces ateliers qui employaient 30 ouvriers, en emploieront 300. Chaque atelier pourrait alors s'attaquer à des marchés de 40 à 50 millions, et au lieu de payer des patentes de 200 à 300D., je paierai des patentes de 2000 à 3000 D. par an. Mais en continuant à travailler ici, personne ne me connaîtra, parce que je n'ai pas pu trouver un lot de terrain, parce que mon atelier restera toujours étroit. Et dans ces conditions, comment voulez-vous qu'on prospère et se développe. S'il y a un grand atelier, et que cet atelier est vide, je m'adresserai à l'Etat qui est le père de tout le monde, et je ne bougerai pas jusqu'à ce que j'obtienne satisfaction.

J'ai quitté l'Ecole à l'âge de 15 ans, et j'ai intégré le Centre professionnel de Kairouan, où j'ai passé 2 ans, dans la section menuiserie. Ça se passait en 1948-49. Entre temps, j'ai constaté qu'il n'y avait pas beaucoup de réussite dans cette Ecole. Même ceux qui obtenaient le CAP, ne trouvaient pas de travail. La cause en était que ce qu'on apprenait à l'Ecole ne correspondait pas du tout au genre de travail demandé. Actuellement les élèves qui sortent des écoles professionnelles trouvent peut-être du travail auprès de quelques grands établissements de menuiserie, mais ne pourraient pas travailler avec des artisans, parce qu'ils manquent de pratique. Cependant au cours de ces 2 années, que j'ai passées au Centre Professionnel j'ai appris 2 choses importantes : le dessin industriel et la technologie, c'est à dire le sens du métier. Et cela m'aide actuellement dans l'exécution de mon travail. Et si un client se présente, je peux le convaincre en lui dessinant la pièce qu'il demande en perspective cavalière. Mais nous n'avons appris véritablement le métier qu'en quittant l'école et en allant travailler auprès de vrais artisans : Tout le mérite leur revient. Nous avons persévéré, et nous avons appris le travail quand même. En ce temps-là, l'ouvrier gagnait 350 à 400 millimes par semaine. Il est vrai qu'il y a actuellement un petit nombre d'artisans qui ont fait une école professionnelle, mais cet apprentissage les a formés quand même, car en quittant l'école, ils n'étaient pas en mesure de fabriquer une échelle. Ces élèves, pour fabriquer une table, mettraient peut-être un mois à la figoler. Alors qu'un ouvrier formé par un artisan, il lui suffit d'un clin d'oeil pour fabriquer une table identique. Pour ces élèves-là, l'Ecole ne leur suffit pas. Il faut qu'ils travaillent pendant une longue période chez un artisan, en acceptant un maigre salaire. En quittant cette Ecole, je suis tombé sur un bon artisan qui m'a pris en charge comme apprenti, au début. Mais, tout en étant apprenti, il me chargeait de certains travaux et me payait pour ça. Je suis resté 3 ans avec lui, et j'avais alors 17 ans. J'ai quitté mon premier patron, pour aller travailler chez un autre, pour un salaire plus élevé. Et en vérité, je me suis senti à la hauteur. Et pendant tout le temps que je suis resté à Kairouan, j'ai travaillé avec beaucoup d'autres artisans. Je suis resté à Kairouan 8 ans en tant qu'ouvrier, sans penser à ouvrir un atelier.

En m'installant à Tunis, ce fut plutôt un peu au début pour moi. Et mon premier patron fut un menuisier-ébéniste. Je suis resté 2 ans environ avec lui. Je l'ai quitté pour aller travailler à la Société "Les Artistes du Meuble". J'étais plutôt tenté à ce moment-là par la feuille de paie et une place dans un organisme assez important. Si Bahri lui-même est venu effectuer un stage dans cette société, qui était très forte au début et marchait bien. Mais par la suite, la personne responsable a vieilli et n'a plus été apte à diriger. Il y avait des capitalistes israélites avec lui, et il faut dire que le courage d'entreprendre lui a manqué à un moment donné, alors que cela est absolument nécessaire pour une entreprise de ce genre. Pour notre travail, même en face des grandes catastrophes nationales et internationales, il faut toujours travailler et produire. S'il y a eu mauvaise récolte ou une inondation, il ne faut pas désespérer et continuer à produire, car on ne sait pas ce qui se passera par la suite et ce que seront les circonstances. Durant de telles périodes, beaucoup de gens qui perdent courage, courent à leur perte, alors que d'autres réalisent de grands bénéfices et font de grands progrès. J'ai quitté "Les Artistes du Meuble" en 1962-63. J'avais entre-temps des camarades qui travaillaient ailleurs et faisaient des choses intéressantes, alors qu'aux "Artistes du Meuble", nous travaillions à la chaîne. Je suis allé travailler chez un Italien, et chaque semaine, il me donnait un travail nouveau. Une semaine, je travaillais un buffet rustique, une autre un buffet de boulangerie. Il s'appelait Di Martino, rue de Metz, et il faisait de tout. Malheureusement, lui aussi a liquidé son affaire, car il est devenu vieux et il y a eu un problème de succession, et finalement c'est un Sfaxien qui a racheté.

Au début, chez Di Martino, j'étais payé moins que chez "Les Artistes du Meuble", mais j'ai accepté parce que j'ai appris à travailler des choses que je ne connaissais pas avant. Je suis entré à l'essai, et il y avait alors beaucoup de vieux Italiens qui travaillaient aussi. Le travail était très difficile et je doute fort qu'on en fasse encore actuellement. Je suis resté 2 ans chez lui et j'éprouvais toujours une gêne, une honte à lui demander un supplément de salaire, parce que les autres travaillaient mieux que moi et M. Di Martino me coinçait parfois avec des gaffes impardonnables. Avec lui, tous ceux qui commettaient une erreur, il leur épinglait leur trophée (leur oeuvre) au mur, et chaque fois que quelqu'un demandait une augmentation, il lui montrait la panoplie. M. Di Martino ne jetait jamais ces trophées, il les gardait en souvenir, et c'est logique. Ainsi, chaque ouvrier avait son trophée, et certains étaient accrochés depuis 20 ans.

- Mais en 20 ans, on peut évoluer ?

- Nous nous sommes armés de patience, et nous sommes arrivés enfin de compte. Les circonstances aussi n'étaient pas bonnes, car il y avait beaucoup de chômage ; pas comme aujourd'hui, où l'on court derrière les menuisiers et les ouvriers, et la main d'oeuvre en général.

Aujourd'hui, l'ouvrier passe un an d'apprentissage et quitte pour chercher une meilleure rémunération, alors qu'au fond, seuls arrivent ceux qui continuent et persévèrent.

J'ai quitté Di Martino, pour aller chez Kelvinator (actuellement Rafaha, Rue de la République). Cette société française payait bien, mais était spécialisée dans les comptoirs de boutiques, de banques, cafés, pharmacies, etc. J'y suis entré, et j'étais très bien payé.

J'étais célibataire et l'argent commençait à ne plus être mon seul souci. Je commençais à penser à mon avenir. Je passais 3 ans à peu près dans cette société, 3 ans aussi chez Di Martino, et 3 ans également aux Artistes du Meuble. Je commençais en avoir marre des horaires imposés. Je trouvais que je n'étais pas libre de moi-même. On était soumis à des brimades à n'importe quel propos, même pour un retard de 5 minutes. En somme, on était soumis à une forte pression. J'ai décidé alors de partir. J'avais prévu pour cela un programme. J'ai d'abord demandé mon congé annuel ; j'ai été payé avec 13 dinars qui m'ont servi à acheter un peu de contre-plaqué. C'était en 1968. Et avec ce contre-plaqué, j'ai fabriqué des lits que j'ai vendus à un grossiste de mes amis. Le travail était bien soigné. J'ai alors gagné une très grosse somme, plus que je n'avais jamais eu entre les mains. Je me suis dit alors : Vrai ment, celui qui travaille seul, voilà jusqu'où il arrive. Mais il faut bien le dire, je travaillais jour et nuit. Avant, nous avions dans ce quartier des marchands de meubles qui nous laissaient travailler. Dans ces boutiques, on travaillait des chambres à coucher, des salons, qu'on vernissait et qu'on envoyait à la vente. On travaillait dans les arrières-boutiques ou dans les couloirs ; et il y avait beaucoup d'Israélites qui avaient des salons d'exposition, et ils nous achetaient ces pièces, pour aller les vendre ailleurs. Il faut dire que le marché était très animé, et les Israélites nous encourageaient alors beaucoup.

Après les lits, le grossiste m'a encouragé à fabriquer des buffets. Je n'avais pas encore terminé mon congé, et j'ai accepté. J'ai aussi accepté d'autres travaux, des tables de nuit, etc..., et entre-temps la société m'a envoyé une lettre recommandée me demandant de reprendre le travail immédiatement. Je suis alors allé voir mon chef d'atelier et je lui ai raconté toute l'histoire et ma décision de m'installer à mon compte. Il ne m'a pas encouragé. Au contraire. Il m'a conseillé de reprendre plutôt le travail et m'a énuméré les difficultés auxquelles j'allais m'exposer : le loyer, la patente, les impôts, etc... etc... J'ai alors quitté la Société, et j'ai ouvert une petite boutique en 1969, à Tunis dans ce quartier, et j'ai commencé à travailler à mon compte. Cet atelier avait à peu près 3 mètres sur 2. Mais il me servait à fabriquer et monter 1 ou 2 pièces, et j'avais toujours des acheteurs. J'y suis resté 1 an. Ensuite, j'ai occupé un local. Ce sont 2 locaux adjacents. L'un est ma propriété, l'autre est en location. La superficie est de l'ordre de 50 m². Et j'ai en plus ce magasin d'exposition. Je paie 33 dinars pour la location de ce salon, 10 dinars pour le premier atelier, 10 autres dinars pour un second, et 12 dinars pour le dépôt. Il faut noter que ces magasins sont un peu éparpillés, mais ils sont très proches l'un de l'autre, dans la même quartier. Au total, cela fait 65 Dinars environ de location.

Je n'ai pas de machines : la seule que j'ai est une presse. Je pense acheter un combiné d'ici quelque temps. Actuellement, je fais surtout des meubles pour les particuliers. En hiver, par contre, je peux travailler pour des revendeurs : 2-3 chambres. Je fais surtout des chambres à coucher, des salles à manger, des armoires, des bibliothèques, et des étalages de boutiques et de pharmacies, etc.

Nous sommes un peu coincés du fait que nous manquons de machines.

Pour moi, actuellement, je pense que ce n'est pas le matériel qui prime. A la suite de l'acquisition de ce salon d'exposition, c'est surtout le commerce qui m'intéresse. Avant, je vendais le travail brut à des détaillants, mais maintenant je vends directement au consommateur. C'est vrai que si je n'avais pas acquis ce salon d'exposition, j'aurais pu acheter quelques machines et augmenter en conséquence le volume de travail. Mais j'aurais été coincé par la suite pour l'écouler. Grâce à ce salon d'exposition, je peux avoir une clientèle et accumuler de l'argent, quitte à acquérir des machines par la suite. Je vends non seulement à Tunis, mais aussi à des revendeurs de Bizerte que j'ai rencontrés récemment : Ils achètent chez moi, pour revendre à Bizerte. J'en ai aussi à Kairouan. Les prix des revendeurs sont généralement plus bas que ceux des particuliers. En somme je gagne plus avec les particuliers qu'avec les revendeurs, et c'est pour cela que j'ai ouvert ce salon. Bien que sa superficie soit petite, ma situation s'est améliorée de ce fait.

Les bancs qui sont ici, je les ai achetés à un autre artisan. Effectivement, je ne travaille pas les bancs, car ce genre de travail relève plutôt de quelqu'un qui s'est spécialisé dans cette fabrication, et ça ne m'arrange pas de faire ce travail.

Pour la location des machines, c'est 900 millimes de l'heure. Le prix de l'heure importe peu pourvu que j'exécute mon travail, car parfois on est devancé par d'autres et on perd du temps. Evidemment, pour le travail sur machine, j'exécute certaines parties moi-même et pour d'autres, je les fais exécuter par les ouvriers de l'établissement qui loue les machines. Le prix est toujours le même, car le propriétaire est un ancien collègue, et on se connaît bien, et il n'est pas très gourmand. On se connaît, on s'entraide : Je ne suis pas le seul, on est tout un groupe. Par exemple, le travail sur la toupie, je préfère que ce soit l'ouvrier spécialisé qui l'exécute, car il connaît mieux que nous le travail sur la machine, ses qualités et ses défauts.

Je travaille surtout des chambres à coucher, des salles à manger... Mais, il y a beaucoup de concurrence entre les artisans, et le client est rare qui accepte de verser un peu plus pour une meilleure qualité. Pourvu qu'il trouve un article à bon marché qui le dépannera. Un nouveau marié ne cherche pas la très bonne qualité. Avant d'arriver chez moi, il a tourné dans tous les autres coins, et ceci depuis au moins 2 ou 3 mois avant son mariage. Pour notre travail; il vaut mieux rendre les articles attrayants et moins chers : C'est une question de pratique. On ne peut pas estimer la valeur de notre travail, ce n'est pas un travail de boulangerie ou une vente de produits alimentaires, ou un tarif à respecter. Notre travail repose sur la technique et surtout sur la finition des pièces. Si une pièce paraît bien finie, même en apparence, vous pouvez alors mettre un bois moins fort que nécessaire et un contre-plaqué moins épais (sous entendu, on ne verra pas les défauts ...), pourvu que la finition soit bien. (On peut interpréter ce passage comme suit : On peut utiliser n'importe quelle matière première, pourvu que la pratique permette d'arriver à une finition qui impressionne et qui tape à l'oeil). Alors que d'autres artisans utilisent la marchandise en quantités énormes, fabriquent des pièces mais ne s'y retrouvent jamais. Ce genre d'artisan ne fait pas ses comptes comme il faut, ne prend pas ses précautions : l'argent entre et sort ... Il ne pense jamais au lendemain. Cet artisan se nuit à lui-même, car il ne peut pas durer : On en voit beaucoup d'exemples : ils tiennent 1, 2 ou 3 ans, et puis ils liquident tout, pour redevenir ouvriers.

La principale qualité sur laquelle repose notre travail, c'est la confiance et la franchise.

Les mauvais artisans nous perturbent le marché, ils nous gênent, même dans la quantité de bois à acheter, puisqu'ils en utilisent une part. Certains s'adressent à leurs parents pour se faire une avance de 1 ou 2000 Dinars, afin d'ouvrir un atelier, alors que vous trouvez des ouvriers du milieu, compétents, qui n'arrivent pas à s'établir à leur compte, débutent à partir de rien.

Personnellement, je dois m'estimer heureux, parce que j'ai débuté aussi à partir de zéro, et je n'avais jamais espéré en arriver où je suis actuellement.

Alors que si mon père m'avait donné, dans le temps, un capital qui vient des oliviers ou d'autres choses, je n'aurais pas pu l'utiliser à bon escient. Et tout le capital aurait été dilapidé.

125

(Les intrus, les amateurs ...), ce sont des capitalistes. S'ils se sont imposés, c'est grâce à l'argent, et parfois l'argent fait tout. J'ai vu des ouvriers travailler chez ce genre de personnes : Le patron ne sait pas exactement ce que fait l'ouvrier, et ne sait même pas de quelle pièce il s'agit, comment fonctionne une machine : Ils ne se comportent pas comme il faut avec le personnel. Ce qui les intéresse, c'est l'argent. Personnellement, j'ai des ouvriers qui travaillent avec moi depuis 16 ans. J'ai 4 demi-ouvriers ; et pas d'ouvriers qualifiés parce que je fais le débitage moi-même à la machine. J'amène le bois à la machine, je le débite tout, et c'est aux enfants de le travailler (façonnage, collage...). L'un d'eux, le plus expérimenté, peut fabriquer une porte, et exécuter le travail sous ma surveillance. Mais pour faire travailler un ouvrier qualifié, comme font tous ceux qui ont un capital, je ne pourrais pas le faire. J'ai 4 demi-ouvriers : L'un est payé à 9 dinars par semaine, l'autre à 10 dinars, un autre 14D,500 et 2 autres à 3 dinars par semaine. Celui qui est payé à 10 dinars ne travaille pas le samedi. Tout ce personnel ne connaît pas le débitage. Par contre, ils savent faire l'assemblage, le nettoyage, etc... Celui qui touche 14D,500 est nouveau chez moi, mais il a travaillé chez un autre artisan auparavant, et il ne sait pas faire le débitage. Pour ce qui est des apprentis, vous tombez parfois sur des jeunes qui veulent apprendre et arriver, et pour cela ils veulent suivre le chemin de leur patron ; par contre, d'autres sont bouchés, ils ne peuvent rien apprendre quoiqu'on fasse avec eux. Dès qu'ils rentrent, ils veulent gagner de l'argent et cette catégorie d'apprentis ne fait pas long feu chez nous. Je les jauge dès le premier jour sur leur façon de parler, de travailler ... et je les juge tout de suite. Par contre, quand il en vient de connus, introduits par leur père ou mère, je les engage même sans contrat, je ne vous le cache pas ... Alors que le règlement de l'Office de l'Emploi est une chose extraordinaire, mais encore faut-il disposer d'un bon équipement et d'une bonne entreprise. Celui qui gagne 10 dinars chez moi, s'il travaillait dans une grande entreprise telle que le Palais Arabe, n'arriverait pas à une telle somme. Car dans ces entreprises, s'il arrive en retard, on le met dehors, alors que moi, même à 9 heures, je l'accepte pourvu qu'il vienne m'aider. Tout ce que je demande, c'est qu'il soit là, car c'est moi qui lui ai appris le travail, et s'il s'en va, je serai obligé de recourir à un autre, de le former à nouveau ... et tout ça est à mon détriment. En principe, ils ne quittent le travail que pour une grave erreur : un vol, un manque de respect.. Mais s'ils travaillent et s'ils s'absentent de temps en temps, je le tolère.

Actuellement, nous sommes en pleine période de travail : De mai à août (mois de Ramadan). Après le Ramadan, on se repose un peu. C'est surtout une période de mariages, alors que de Août à Octobre, on continue, mais sur un rythme plus lent. Après Octobre, c'est la rentrée des classes.

Pendant 6 mois, je fais 6 chambres à coucher, 3 salons. Pour les salles à manger, je les achète au dehors avec d'autres meubles.

Pour le travail, je débite les 6 chambres en même temps. Je fais d'abord les mesures, je vais l'amener aux machines pour le découpage, et pour le dégauchisseuse, la bielle. Puis je l'amène une seconde fois pour d'autres travaux. Ensuite, je procède au collage, et enfin au montage. Le travail avance par étape pour l'ensemble des chambres, et le personnel participe en même temps aux différentes étapes.

Je prépare cette série sans commande. Je les fais sur le même modèle, que je choisis moi-même. D'abord je suis sûr que ce choix conviendra aux clients. En principe je vends toujours comptant, mais parfois j'accorde des facilités de la façon suivante : Si une chambre me revient à 200 dinars et que je la vends 300 dinars, je pourrai accepter 200 dinars comptant et le reste par facilités. Ainsi je peux attendre que le bénéfice que je retire me soit payé par tranche. La période de facilités peut aller de 3 à 6 mois.

Il y a des gens qui peuvent demander des prêts, car ils connaissent les lois. Moi je ne peux pas en avoir, bien que je travaille avec une banque. J'ai essayé une première fois il y a 3 ans. On m'a demandé de dresser un bilan que j'ai apporté au directeur : Celui-ci m'a mené en bateau, un certain temps et j'ai dû aller emprunter de l'argent chez un particulier. J'ai réglé mon affaire et l'ai

remboursé petit à petit. Un prêt bancaire m'intéresserait dans la mesure où j'agrandirai mon atelier, augmenterais le nombre de mes employés. Je serais content d'en avoir 20 au lieu de 5, qui seraient tous en règle à la Sécurité Sociale, l'Assurance ; un bon matériel aussi, et un travail qui tourne bien. Car nous voulons travailler. Et actuellement en vérité, notre affaire progresse doucement, doucement. 126

La réunion de tous les artisans dans un même quartier est une bonne idée ; Cela arrivera un jour, car on est en train de préparer les artisans à cette idée.

J'ai eu l'idée, au début, d'y participer. Mais ils ont distribué le terrain à de grosses entreprises ou à des gens qui ne sont pas du métier. Car il y a des personnes qui connaissent bien la loi et qui ont acheté des terrains à la Cherguia, et construit des établissements pour les louer ensuite. Et ils n'ont rien à voir avec le métier, et je les connais tous autant qu'ils sont : Ces gens là ne connaissent rien de la menuiserie, du travail du fer, ou de n'importe quel autre métier. Actuellement, les petits artisans sont dépassés, ils ne peuvent plus rien faire. Quant aux gros, eux, ils se sont arrangés depuis longtemps. Je propose donc qu'on nous distribue de petits lots de terrain selon la capacité de chacun : Personnellement, je me contenterai d'un lot de 100 m² environ, avec une petite machine et une voiture de transport (genre Estafette) : Alors je pourrai me débrouiller, travailler, et avec mon salon d'exposition vendre mes meubles ici à Tunis.

Le travail chez nous, on n'y perd jamais. Pour ma part, j'arrive à gagner 25 %. Il est vrai que les artisans ont pu vous déclarer 500-600 % de bénéfice, mais il faut alors un degré de technicité, plus élevé, et un temps plus long, alors que c'est toujours la même quantité de marchandise achetée au même prix : la sculpture, la dorure, le rembourage ...

Par contre, notre travail est ordinaire et surtout destiné aux clients moyens. Celui qui vous a parlé de 600 % ne doit faire, en principe, que 3 ou 4 chambres à coucher par an. Car en principe, un salarié (= un individu moyen) ne peut pas dépenser plus de 300 ou 400 dinars pour une chambre, alors que s'il s'agit d'un exploitant agricole, d'un directeur de société, d'un vendeur de pièces détachées, d'un vendeur de voitures ou d'un commerçant, ils peuvent acheter une chambre à coucher, même à 2000 Dinars. Mais les chambres que nous vendons ne sont pas à ce prix-là. Le salon que vous voyez là, je ne peux le vendre qu'à 200 dinars, pas plus. Pour 6 chambres, on met à peu près 3 mois. 6 chambres demandent 2 m³ de hêtre (okoumé), ce qui fait à peu près 1/3 de m³ par chambre. Je donne ça à un vernisseur qui travaille à la tâche. Ce sont les 5 employés qui y travaillent. Du point de vue bénéfice chaque chambre me laisse de 75 à 100 Dinars. Il faut en déduire le loyer, la patente (on peut dire, 1 dinar par jour pour la patente) et disons que je vende 2 chambres par mois.

Les frais de location des machines s'élèvent à peu près à 30-35 D par mois.

Il nous est toujours difficile d'acheter du bois, car ce sont toujours les grandes sociétés qui accaparent le bois, lorsqu'il y en a sur le marché ; C'est logique puisqu'elles emploient beaucoup d'ouvriers, alors que pour nous, ils ne nous réservent qu'une petite quantité. Nous n'avons pas le droit de choisir, mais nous achetons ce qui est disponible. Avant, on nous permettait de choisir, car le bois arrivait en plus grande quantité : Maintenant le bois ne dépasse pas 1 semaine dans les dépôts avant d'être distribué.

Mais nous avons beaucoup d'embêtements : D'abord, on perd beaucoup de temps. On n'est pas libre d'acheter la marchandise que l'on désire. Une troisième difficulté va bientôt apparaître, du fait du transfert des dépôts plus loin : les déplacements vont être plus difficiles. Pour un petit artisan, il y aura des difficultés surtout pour acheter une petite quantité (1 dizaine de planches par exemple) à Cherguia ou à Radès ; leurs prix de revient vont augmenter. C'est pour cela qu'ils devraient nous réserver un petit dépôt à Tunis, qui nous vendrait au détail. Le gouvernement devrait étudier cette question.

Personnellement je ne peux pas acheter plus de 2 m³ à la fois, à cause de mes possibilités restreintes. Et je ne peux pas en stocker davantage : 2 m³, cela fait 3 mois au plus. Il y a aussi le contre-plaqué.

J'ai débuté comme menuisier-en bâtiment, mais maintenant je ne peux plus le faire.

A côté de ce travail, de temps en temps, quelqu'un se présente pour une réparation.

Le travail des devantures est un travail bien rémunérateur, du fait qu'il n'y a que peu de concurrence. Personnellement, je préfère ce travail à celui de l'ébénisterie. On peut y gagner jusqu'à 100 %. C'est la loi du travail. Pour 100 Dinars de matières premières, vous obtenez 200 dinars.

Pour moi, si j'achète 100 dinars de matières premières, il faut que je gagne 100 dinars : c'est la règle que j'applique dans mon travail, pour les devantures. Dans l'ébénisterie, si je dépense 100 dinars de matières premières, il faut que je gagne 30 dinars.

Pour les devantures, je peux arriver jusqu'à 200 %. Ce genre de travail dépend de la conjoncture. L'année dernière, j'ai fait un salon de coiffure, pour dames ; cette année je n'en ai pas fait : C'est un travail qu'on ne trouve pas souvent, malheureusement. Et parfois, il s'en présente alors que vous avez d'autres travaux à faire que vous ne pouvez pas laisser tomber. Et ce genre de travail ne peut pas attendre : Si vous ouvrez un magasin pour exercer un commerce, vous ne pouvez pas attendre indéfiniment. Le salon de coiffure, je l'ai accepté pour 350 Dinars. J'ai passé 20 jours à peu près, avec 3 ouvriers. J'ai débité le bois et ils ont fait le montage.

La menuiserie est devenue un secteur dynamique. Je vois un avenir meilleur. Je rends toujours grâce à celui qui m'a appris ce métier. Nous gagnons assez. Nos moyens d'agrandissement sont limités du fait que nous n'avons pas de larges possibilités financières. Et personnellement, j'ai confiance en beaucoup d'artisans qui pourront arriver et s'améliorer, s'ils avaient plus de moyens à leur disposition. Je souhaite qu'une banque soit ouverte, pour encourager les petits artisans et qui soit prise en charge par l'Etat.

Je travaille dans la société Mini-meubles, petite société qui compte moins de 10 employés. J'ai commencé depuis 1 an et 1/2. J'ai trouvé un ami du pays qui avait des machines depuis longtemps, qui travaillait dans la menuiserie, mais dont l'entreprise était arrêtée, parce qu'il ne s'est pas entendu avec son ancien associé. Quand j'ai commencé, j'ai changé le genre de travail : Avant; il faisait des armoires pour les souks, et beaucoup d'autres choses. Quand je suis arrivé, j'ai tout changé. Bien entendu, je n'ai pas commencé avec 10 employés, mais avec un seul, et après 1 an et 1/2, je suis arrivé à 10.

Au début, je n'étais pas gêné, mais petit à petit, je commence à avoir des problèmes qui me préoccupent.

J'ai été jusqu'en 3e année secondaire, section générale. Je n'ai rien appris de la menuiserie à l'école. On nous accordait 1 heure par semaine à l'école, entre la menuiserie et la forge. J'ai quitté l'école pour des raisons de famille : Je n'avais aucun avenir dans la main, car la 3e année secondaire ne me permet pas d'exercer un travail dans la Fonction Publique, et même si cela était, ça ne permet pas d'aller très loin (...) Quand je suis sorti de l'école, j'ai appris la menuiserie chez un menuisier de nos voisins : Je passais tout mon temps auprès de lui, je l'aidais sans qu'il y ait eu un arrangement réciproque au préalable. Quand il s'est rendu compte de mon enthousiasme et de mes dispositions, d'autant plus que je restais auprès de mon père qui était menuisier quand j'étais petit, et que j'ai une idée sur la menuiserie et l'amour du métier, quand il m'a vu, il m'a demandé de travailler avec lui.

J'ai été apprenti pendant 6 mois, où il me payait 500 millimes par semaine. Après ces 6 mois, je suis arrivé à un résultat, et je me suis aperçu que je pouvais continuer. Alors je l'ai quitté pour aller chez un autre. D'un autre à l'autre, j'ai fait plusieurs ateliers à Sfax, petits et sans machine. Je me suis formé pour le mobilier, pour portes et fenêtres, et beaucoup d'autres genres de menuiserie.

Après je suis passé demi-ouvrier.

La 1ère chose qui a écourté la durée de mon apprentissage, c'est que, lorsque j'ai ouvert les yeux, j'ai connu mon père comme menuisier : Depuis l'âge de 6 ans, j'allais à l'atelier, auprès de lui, je connaissais les machines, troueuses, bielles, bois hêtre, toutes les qualités de bois, les catégories de clous, marteaux, etc... Tout ceci, je l'ai appris sans que personne ne me le fasse apprendre. J'allais toujours auprès de mon père, à la sortie de l'école, à mes moments perdus. Ça c'est la 1ère chose qui m'a instruit.

La 2ème chose, c'est que j'ai été à l'école, et j'ai fait 3 ans de secondaire. J'ai appris le calcul, la géométrie, le dessin industriel, beaucoup de choses qui m'aident actuellement encore dans le travail. J'ai appris le Français, j'ai fréquenté des amis, et tout ceci m'a aidé dans mon métier, bien que ce soit assez éloigné de la menuiserie. Et vous savez que la menuiserie a besoin de calcul, de géométrie, de dessin et beaucoup d'autres choses comme celles-là.

Le 3e point qui m'a aidé, c'est mon amour pour le travail, qui était vraiment extraordinaire. Je vous affirme que je travaillais de 7 heures du matin à 8 heures du soir. A 6 heures du soir, mon patron me demandait de rentrer, et je lui répondais : Non ! Allez y vous même. Moi j'ai encore à faire ou bien : j'ai ce travail à terminer... Et quand il n'y a pas de travail à faire, j'allais chez un autre pour l'aider spontanément.

Pour les 3 ans d'apprentissage, c'est la loi qui le dit, je crois. Mais je sais que celui qui apprend sur les machines, on lui accorde 1 an, pas 3, ou 18 mois. Alors que pour le montage, 3 ans c'est bien, parce que les jeunes qui viennent pour apprendre, ont entre 14 et 18 ans, sortis de la 6e année, peut-être parce qu'ils ne sont pas enthousiastes, sont frivoles ou un peu arriétés. Peu nombreux sont ceux qui viennent à nous, poussés par des raisons familiales, parce qu'en quittant l'école, ceux-là doivent aider leurs parents. Restent ceux qui quittent à partir de la 6e année, et qui ne peuvent aider leurs parents parce qu'ils n'ont pas réussi et qu'on les fait rentrer en

apprentissage. Mais l'apprentissage aussi présente quelques difficultés pour leur être inculqué, exactement comme vous devez rentrer une leçon de géographie ou de calcul, dans la tête d'un gosse. Alors, il est logique de leur donner une période d'apprentissage de 3 ans.

Il y a beaucoup de variété parmi ceux qui viennent : Ceux qui sont poussés par leurs parents, dans ce cas, la majorité ne réussissent pas ; s'ils arrivent quand même, ça dépend de l'ambiance qu'ils trouvent dans l'atelier. S'il trouve une bonne ambiance et qu'il comprenne ce qu'il fait, et que vous vous conduisiez comme un maître envers lui, vous lui inculquez l'amour du travail ; si vous vous apercevez qu'il n'est pas à son aise, vous le changez de travail, vous tenez compte de ses difficultés, vous vous occupez de lui, vous lui regonflez son moral, alors il devient assidu et réussira. Mais si votre méthode d'apprentissage, consiste à frapper, à châtier, à casser ..., s'il arrive à supporter, à se dominer, peut-être arrivera-t-il. Peut-être passera-t-il 1 ou 2 an pour aller chez un autre, c'est à dire pour changer de métier : tailleur, forgeron, ou bien jouer dans la rue.

En venant à la Société, j'ai rencontré Monsieur X, un Sfaxien de mon pays, auquel j'ai été présenté par un ami qui m'avait dit qu'il avait actuellement un atelier fermé : Cela me faisait de la peine parce qu'un atelier fermé, cela veut dire des machines qui ne travaillent pas et un capital qui dort. C'est tout juste ce dont j'avais besoin, car je ne disposais pas de tels moyens pour ouvrir un atelier. J'ai des idées que je peux faire fructifier, mais je n'ai pas de moyens, ni argent, ni matériel, ni personne pour m'aider, même pour ouvrir un demi-établissement. Le copain m'a alors fixé un rendez-vous et il m'a dit : J'irai le voir d'abord pour arranger la chose, et puis je te dirai où ça se trouve. Moi, je n'ai pas voulu attendre. Dès que je suis sorti de chez lui, je suis venu directement à Tunis, et j'ai demandé des renseignements. Et petit à petit, je suis arrivé à le contacter. Je me suis présenté à lui en disant que je suis envoyé de la part de Untel au sujet de son établissement qui était fermé. C'était 2 ou 3 jours avant l'Aïd Srira. Il m'a fait visiter l'atelier, il n'y avait pas de marchandises, seulement quelques machines : une scie, une chaise et quelques outils à main et quelques morceaux de bois. Il m'a demandé : Quelle genre d'association vous voulez ? Et quel genre de travail ? et comment organiser le travail ? Je lui ai répondu franchement que je n'avais pas d'argent, mais que par contre je demandais à m'associer avec lui et non à rentrer comme salarié. Je ne nie pas que j'ai trouvé auprès de lui tous les encouragements et les dispositions nécessaires, puisqu'il m'a répondu qu'il voulait bien de moi comme associé, à condition que je travaille et que je le rembourse par la suite. Et c'est ainsi que nous nous sommes convenus.

Mon associé est un électricien qui n'est pas du métier. Mais du fait qu'il a travaillé 2 ans auparavant; il a pu acquérir une formation simple de vente et d'achat; mais pas professionnelle.

Pour ce qui est des associations, il y a beaucoup de cas : Nous, notre association a été dictée par les circonstances : Lui disposait du matériel, et d'un local en propriété ; il ne payait donc pas de loyer ; s'il en avait payé un et si son associé a abandonné, je vous affirme qu'il n'aurait pas accepté une nouvelle association et qu'il aurait préféré continuer à payer le loyer de sa poche.

Le précédent associé a abandonné pour une raison que j'ai apprise par la suite : La faute n'incombe ni à l'un ni à l'autre : Seulement, ils ne se sont pas mis d'accord définitivement dès le début, c'est à dire qu'il n'y a pas eu de contrat enregistré. Moi, j'ai tout réglé, et je vous dirai comment plus tard.

L'ancien associé était le frère du patron. Quand ils ont débuté en 1974, leur capital était de 30D. En somme, ils n'avaient jamais imaginé que cet établissement aurait des machines. C'est pourquoi ils n'ont pas enregistré un contrat ou élaboré un statut, et arrêté les modalités nécessaires. Ils n'avaient pas imaginé que cela aboutirait à un établissement. Quand ils ont commencé, ils travaillaient dans l'entrée. Quand les choses se sont améliorées, le travail est devenu bien, que la main d'oeuvre s'est accrue, et le rendement aussi; la première des choses fut que les dirigeants n'étaient pas capables de faire tourner un tel établissement parce que, au début; il a débuté avec un ouvrier, et en arrivant à 5, il n'était pas arrivé. Sa tête ne pouvait diriger qu'un ou deux, et peut-être ne pouvait-il pas se diriger lui-même. Ce sont les causes qui ont provoqué des difficultés. Ensuite, ils

ne se sont pas entendus sur la société : L'un demande le loyer du local, l'autre répond que ce n'était pas entendu auparavant. L'artisan venait à 11h au travail, alors que les ouvriers qui devaient commencer à 8h, attendaient dehors. Parfois il y avait du travail, parfois il n'y en avait pas. Et c'est ce qui les a poussés à se quereller entre eux. Et vous savez, deux frères, les gens jasant... Ils se sont donc séparés.

Lorsque je suis arrivé, j'avais déjà une idée sur la société. Elle ne devait pas être fondée sur une simple idée de confiance. La confiance joue dans d'autres domaines. Mon idée est que, lorsqu'une société est constituée de deux ou de trois, ou de moi seul, elle aura plus tard 100 ouvriers qu'elle fera travailler. Donc, il lui faudra un statut juridique, des membres qui la soutiennent et l'ouvrier qui y travaillera, aura son avenir assuré, et le mien le sera aussi. La première chose à respecter est que l'Etat soit informé de la constitution d'un établissement, car dans mon projet, je voudrais travailler avec l'Etat : Avoir des marchés de l'Education Nationale, l'Agriculture. Et si je n'avais pas de statuts et n'étais pas inscrit au registre du Commerce, ni à la Sécurité Sociale, et si je n'avais pas un emploi du temps régulier, je ne pourrais pas me montrer. Alors, j'ai tout réglé pour commencer : Mais jusqu'à présent, je ne suis pas arrivé à obtenir des marchés de l'Etat. C'est ce que je souhaite à l'avenir, et c'est ce que je suis en train d'essayer d'avoir.

Le contrat qui existe entre nous est définitif. Le local, on s'est arrangé : son utilisation donne lieu au paiement d'un loyer, comme si nous étions de simples locataires. Et mon associé lui-même a le temps de travailler avec moi et perçoit en conséquence une rétribution qu'il touche chaque mois. Il a assez de temps pour venir travailler avec moi, bien qu'il travaille aussi dans une société libre : il travaille à tour de rôle : 1 semaine la nuit, une semaine pendant la matinée, et une semaine pendant l'après-midi. Nous profitons de son temps libre pour qu'il nous achète le bois, livrer la marchandise, vérifier le compte à la banque, se faire rembourser par les clients. Tout ceci, c'est lui qui s'en occupe. Moi je ne peux pas quitter l'établissement. Notre société est une société de fait, enregistrée aux Finances, auprès du Tribunal. Et en cas de perte de l'original, nous pouvons le chercher sur le J.O. Donc tout est en règle.

Quand je suis arrivé ici, comme je l'ai dit, je n'ai trouvé que quelques machines et quelques morceaux de bois. Nous n'avions pas de capital. Au début, j'ai trouvé beaucoup de difficultés pour arriver au point où j'en suis actuellement. D'abord le manque de main d'oeuvre. Quand je suis arrivé, j'avais deux employés seulement : un peintre et un ouvrier sur machine, et moi avec. La première chose à faire était donc la recherche de la main d'oeuvre. La seconde, comme je n'avais pas de capital, consistait à trouver les moyens de me procurer du bois ou acheter de la marchandise, la travailler et la vendre. La troisième chose était le manque de clients. J'ai fait la tournée des souks, et fait connaissance des vendeurs. Avec ces contacts, les cartes de visite, le genre de travail que nous faisons, j'ai arraché des recommandations, et j'ai trouvé des modèles que je peux travailler pour vendre aux souks. Les pièces que je travaille actuellement sont demandées dans toutes les régions, mais les conditions de départ ne m'ont pas permis de sortir du gouvernorat de Tunis. Ma capacité actuelle de production dépasse la demande de ma clientèle de Tunis, de sorte que je voudrais bien avoir des contacts avec la banlieue, sans parler des gouvernorats. Par exemple, du côté de Hammam-Lif, Nabeul, Hammamet, dans un rayon de 60 km à partir de Tunis. Mais les moyens de transport me manquent, le chauffeur aussi, la place aussi, car pour aller à Bizerte ou à Béja, la demande augmenterait, et il me faudrait produire davantage. Mais l'espace n'est pas grand, la rue aussi, et le camion ne peut arriver jusqu'à l'atelier, la main d'oeuvre est insuffisante, de sorte que je suis en train d'étudier pour obtenir un terrain plus grand.

J'ai 9 employés, dont 5 ouvriers qualifiés et 4 apprentis qui n'ont pas commencé le même jour. Certains finissent leur contrat dans un an. Mais d'après mes calculs, je n'ai pas d'apprentis sur lesquels je puisse compter et que je puisse considérer comme des ouvriers complets, car je reviens au problème : Quel genre de travail font-ils ? Lorsque j'ai pu me stabiliser dans le travail et comme je voulais garder mes ouvriers, même en cas de crise ou s'il n'y

a pas de commandes, je n'arrête pas : Alors je produis continuellement, 131
car ma production présente un danger : Je travaille 4 à 5 modèles de meubles,
sans commande préalable, mais dont je sais qu'on peut toujours les vendre
aux souks. De sorte qu'avec ou sans commande, je travaille et fais mon stock
Le mois dernier, j'ai fait 100 unités. Personne n'en a demandé. Le mois
prochain, j'en ferai encore 100, ce qui fera 200. Peut-être m'en demanderait-on
alors 300. C'est comme ça que je peux faire travailler mes ouvriers et mon
atelier sans m'arrêter.

Je suis en train de faire des petits lits pour enfants. On n'en
demande pas du tout en hiver, parce qu'on se marie en été et les femmes
accouchent à partir du mois d'Avril, de sorte qu'en Décembre, Janvier,
Février, mars, les petits lits ne sont pas demandés du tout, alors qu'à partir
de Mai, les demandes augmentent progressivement, puis vient la période des
mariages, avec les chambres à coucher, salles à manger, des bancs, des lits,
et aussi des meubles de cuisine. Alors moi, je fais mes comptes, pour chaque
période, quelle genre de demande je dois travailler. Ce n'est pas la quantité
à prendre qui importe, il s'agit de précéder la demande chaque saison. C'est
une chose que je connais par expérience. Je sais avant chaque saison qu'est-ce
qui va être demandé : Alors je le prépare pour ne pas arrêter le travail et qu'
il soit continu.

Nous faisons un modèle de petit lit pour enfant, un modèle de
banc avec tiroirs (vue l'étroitesse des maisons à Tunis) ; il y a un problème
de logement pour celui qui va se marier et qui n'a pas beaucoup d'argent :
pour cela, j'ai pensé à un modèle de banc avec tiroirs pour salon et
qui fait en même temps armoire, à un prix raisonnable ; le 3e modèle que je
fais est un lit à une place (90-80 cm de large) très demandé. Le 4e modèle
est une chambre à coucher qui ne comporte pas de contre-plaqué et autres choses.
Elle est peinte en laqué au pistolet. Je sais qu'elles sont très demandées,
bien que j'en fabrique pas beaucoup. Je fais encore d'autres choses, à la
demande des clients : petites tables, portes, chaises...

J'ai un travail avec des revendeurs : Au lieu de faire un lit,
une chambre à coucher, ou une seule pièce, j'en fais 50 ou 100, suivant ma
capacité de production. Je présente un modèle, j'en fais l'étude, je prends
les mesures, je calcule la quantité de bois...

2ème entrevue

Pour la concurrence, je suis gêné aux souks... D'abord à cause
de la concurrence des tous petits artisans qui travaillent seuls ou avec un
aide, à cause aussi de ceux qui travaillent beaucoup avec 50, 60 ou 100 ouvriers
ceux-là peuvent travailler en série. Ça leur revient moins cher qu'à moi. Ils me
gênent peu, et leur problème ne me touche pas, parce qu'ils travaillent bien.
Par contre, ceux qui me gênent davantage, ce sont les artisans qui ont des
ouvriers en nombre inférieur à nous. Qu'ils travaillent seuls ou avec deux
employés, ces artisans ne savent pas encore travailler. Un mois après avoir
régulariser leur situation et louer un local, ils ne savent faire leurs comptes.
Au lieu de vendre une pièce à 10D, ils la vendent à 8D, alors qu'ils y sont
eux-mêmes perdants. Vous vous dites peut-être qu'à ce compte-là, ils ne dureront
pas longtemps. Mais à peine ont-ils disparu que d'autres prennent leur place.
D'un côté, ils ne payent pas de Sécurité Sociale, ni de taxe à la production
aucun impôt quelqu'il soit. Ils ne connaissent que les frais de location, et
les frais de personnel, et c'est tout. Nous sommes beaucoup gênés par ces
gens-là, car dans leur décompte, ils ne tiennent pas compte des taxes, et bien
entendu, ils vendent moins cher, et je ne peux pas les concurrencer du tout
aux souks, et c'est une chose qui me donne beaucoup de soucis.

Du point de vue de la production, cela dépend de la connaissance
qu'ont ces gens du métier et de leur application. Il y en a qui font un travail

propre, d'autres qui ne savent rien du métier. Quand un client s'adresse à eux, le prix est bon marché et l'arrange, mais après une utilisation d'une semaine ou d'un mois ou deux, il revient se plaindre du travail. Là, on ne peut pas dire que c'est de la bonne qualité : Il y a des gens qui travaillent bien, et d'autres qui font du mauvais travail. Ceci est fonction de leurs connaissances et de leurs capacités dans le travail.

En réalité, je ne suis pas contre ces gens-là. Au contraire, je les encourage. Je vous donne un exemple simple et véridique. J'avais un voisin qui travaillait à côté et qui appartenait à cette catégorie de gens : Il travaillait sans patente, tout comme celui dont j'ai pris la suite. Actuellement, sa condition s'est améliorée. Comment ? En me contactant et en voyant que mes affaires sont en règle et florissantes, qu'il y a une patente et une Sécurité Sociale, il a subi mon influence et j'ai insisté auprès de lui pour qu'il aie une patente. Il a déjà demandé la Sécurité Sociale et je vous affirme que son affaire n'est pas réglée à 100%, mais qu'elle est en voie de régularisation complète. Je ne suis pas contre les petits artisans, mais il faudrait leur demander s'ils sont capables d'avoir une patente ou de payer les dettes qu'ils contractent : Mais rien n'a été fait pour ça, et il me paraît qu'il faudrait les secouer un peu et leur demander d'avoir des patentes, de payer leurs dettes, de suivre tel chemin. Je vois que personne ne s'en préoccupe, et les boutiques pullulent. Les agents du fisc devraient passer auprès d'eux : Ce n'est pas pour fermer leurs boutiques, mais pour leur rappeler l'obligation de la patente. Et petit à petit, leurs affaires se régleraient, leurs ouvriers ne les abandonneraient plus, leurs clients leur feraient confiance, et l'Administration commencerait à les connaître, et leurs affaires se régleraient au fur et à mesure. J'ai remarqué que les agents du fisc ne suivent que les grandes sociétés. Et suivre les petits artisans, cela ne signifie pas obligatoirement les faire payer de force. Non ! Par exemple, il faut créer un petit comité de 2 ou 3 personnes pour visiter ces artisans et leur faire comprendre par la persuasion d'une façon raisonnable, exactement comme je l'ai fait pour convaincre mon voisin, qui était sur ce même chemin. Ce n'est pas pour les attraper et fermer leur boutique ou les empêcher de travailler, parce qu'il est certain qu'ils font travailler de la main d'oeuvre. Il y a tout un circuit qui fonctionne ainsi, il y a des clients qui achètent auprès d'eux, qui meublent leurs maisons par ce moyen : Donc, il faut les encourager, leur faire comprendre et leur ouvrir l'esprit, leur faciliter les choses. Et au lieu de leur faire payer 5 ans d'arriérés, pour la patente ... il y a en peut-être qui ne connaissent même pas ce qu'est la patente, ou même ce qu'est l'Administration. Alors, nous érigerions un comité détenant les imprimés, qui irait voir ces artisans et leur ferait comprendre. Et s'ils sont d'accord, il remplira pour eux les formalités et lui indiquera où payer. Agir ainsi, je pense que cela permettrait d'ouvrir l'esprit, et non obliger par force ou empêcher de travailler.

Je ne dis pas qu'ils s'exécuteront tous à 100%. Mais sur ces 100, s'il y en a 10 qui s'exécutent, ce sera un progrès. La fois suivante, ils seront 15, 20... Jusqu'à ce que nous les persuasions. C'est une solution. Peut-être y en a-t-il d'autres ? La force peut-être. Mais ce n'est pas une bonne solution, car elle n'aboutit pas à de bons résultats.

Pour ce qui est de la productivité et du temps que je passe sur une pièce, comment je m'y prends, combien ça me coûte et combien ça me rapporte, pour pouvoir concurrencer ceux qui fabriquent les mêmes objets que moi, je voudrais personnellement parler de mon atelier qui compte 8 à 9 ouvriers et parler d'un article que je travaille pendant toute l'année. Je prends l'exemple d'un lit d'enfant ou d'un banc que je peux fabriquer au nombre de 20 par semaine ou de 100 par mois. mais je ne peux pas, c'est une chose très difficile ; et je reviens au problème de l'étroitesse de mon atelier et au problème de la concurrence, et à beaucoup d'autres choses.

Le travail que je fais : des articles connus comme je vous ai dit. Prenons un lit d'enfant.

Quand je commence une série de 100 pièces, je ne peux pas laisser tout l'atelier travailler uniquement les petits lits. Je choisis quelques ouvriers pour travailler sur cet article. Et lorsque je fais mes calculs, j'y trouve mon

compte. Mais je ne peux pas, avec des ouvriers que je paie 3 Dinars, 4 Dinars pour un autre, et 2 Dinars pour un autre, et des apprentis à 500, 600, 700... 133
Donc le système que je suis actuellement pour le travail en série, d'un côté n'est pas tout à fait un travail en série. C'est-à-dire que, quand je travaille des chambres à coucher, je dispose de 2 ouvriers pour ce travail. Lorsque je débite, je le fais en même temps pour 5 chambres. On ne peut pas l'appeler travail en série. Mais c'est une petite série. Et d'un autre côté, comme je fais un seul modèle, dont je ne change pas, c'est de la série. Aujourd'hui j'en fais 5. Au cours du travail, si une porte n'est pas réussie, on peut facilement la prendre sur une autre chambre, puisque j'ai fait une série, mais avec 2 ouvriers seulement pour le mobilier.

Je prends les petits lits. Il y a une grande concurrence. Tout le monde en fait. Alors, je mets 2 apprentis pour les petits lits, et de cette façon, je peux concurrencer les autres. Et c'est la seule solution que j'ai trouvée pour pouvoir vendre sur le marché, car si j'y mettais un ouvrier qualifié, ça me reviendrait cher, et je ne pourrais pas les vendre au marché. Donc j'y mets 2 apprentis, de façon permanente, même si la production dépasse la demande. Ça ne fait rien, je stocke ; car un jour je les sortirai.

Pour les bancs avec armoires, autre exemple. Il s'agit d'un modèle qui demande plus de travail et plus de précision. Je ne prends pas un ouvrier spécialisé dans le mobilier ni un apprenti. Je prends un demi-ouvrier, que je paie à 100, 200 ou 210 l'heure. Ce qui revient entre 1,600 et 2 dinars la journée.

Autre exemple : la boiserie dans le menuiserie du bâtiment. Ce travail, il lui faudrait un spécialiste, comme pour le mobilier. Ce n'est pas un travail de série, car on ne peut faire de série en boiserie à l'avance. Ça ne peut se faire que sur commande : Peut-être que pour une personne qui possède une villa ou un immeuble ... (surtout dans un immeuble il y a un travail de série). Mais là où il y a un travail en série au vrai sens du terme, c'est le travail fourni par la CNIT (1000, 500 logements). Là, c'est un travail en série. Mais nos possibilités ne nous permettent d'accepter que le travail d'une villa.

En ce qui concerne l'étude des prix, pour les lits d'enfants, les meubles, la boiserie ou pour toute autre chose, j'ai une méthode. Je vous ai déjà expliqué ma méthode pour faire les séries, par exemple pour les lits d'enfants, je préfère utiliser deux apprentis qui ont des salaires moins élevés que les ouvriers : Je peux ainsi concurrencer les autres. Pour les meubles, je préfère utiliser des ouvriers qualifiés ; pour les bancs qui demandent un travail moins précis, je préfère prendre 2 demi-ouvriers.

Pour revenir à l'étude des prix, j'ai une méthode pour calculer, le prix d'un lit d'enfant, d'un banc ou d'une chambre à coucher. Je fais le calcul pour le bois avant tout. Je fais le calcul avec précision ; je prends les dimensions, en m² puis en m³. Je connais le prix du m³, je peux donc facilement calculer le coût. Pour la quincaillerie (clous, colle, papier de verre, charnières), c'est encore plus facile à calculer que le bois, puisqu'on sait exactement combien il faut de charnières, de clous ... Puis on a la peinture : Pour un lit d'enfant par exemple, il faut une boîte de 1 kg qui coûte 1 Dinar. Puis on a la main d'oeuvre : J'ai une méthode pour ça. J'ai mis 2 apprentis qui fabriquent 2 lits d'enfant par jour, à tel salaire journalier. Mais ce n'est pas ça le calcul. Voilà ce que je fais : Pour la fabrication, il y a le débitage, c'est à dire combien faut-il de traverses de 50 cm, combien de traverses de 1,20 m, et ainsi de suite. Puis il y a le façonnage, le travail à la machine qui ne se fait pas avec des apprentis, mais avec des ouvriers plus qualifiés. Enfin il y a le montage qui se fait par les apprentis. Là, je calcule les étapes, tous les temps, de débitage, de façonnage à la machine, de montage, de peinture, et je calcule combien cela fait d'heures en tout. Ça me donne le prix de revient. Prenons le lit d'enfant par exemple : Je fais une série de 50 lits pour les souks. Il me faut 5 heures pour le débitage des 50 lits, puis 15 heures pour le façonnage à la machine, et disons 100 heures pour le montage qui demande du temps, 20 heures pour la peinture. Mais il faut calculer 140 heures pour 50 lits d'enfants, il faut aussi calculer l'heure technique de tout l'atelier. C'est très simple à calculer. On a 9 ouvriers. Je suis le premier ouvrier, je prends par exemple

150 Dinars par mois, ça fait 625 (*) millimes par heure. J'ai encore 5 ouvriers payés à 3D par jour (c'est un exemple conforme à la réalité). Un à 268 millimes de l'heure, un à 200, deux autres à 200, un sixième à 400. Ça fait 6, 3 apprentis à 500 millimes par jour, c'est à dire 60 millimes par heure. Ça fait 180 millimes par heure. 134

- Les apprentis, vous les payez tous au même tarif ? Il n'y en a pas de plus anciens que d'autres ?

- Non, je suis nouveau. Ça fait donc $500 + 268 + 200 + 200 + 200 + 200 + (3 \times 60) = 1948$ millimes/heures.

C'est l'heure technique de l'atelier. Il y a d'autres frais. D'abord la Sécurité Sociale. L'ITS (Impôts sur traitements et salaires), c'est calculé. On a encore l'assurance, le loyer, l'électricité, le téléphone, le secrétaire qui est toujours au bureau. Il est nouveau, il a 3 ou 4 jours.

Aux 1948 millimes, il faut ajouter les 15 % de sécurité sociale, le loyer de 80D par mois (330 millimes par heure (*)), les frais de téléphone, ça fait dans les 40D par trimestre, c'est à dire 55 millimes/heure (*). Il y a encore 50D d'électricité pour 2 mois, soit 25D par mois, ce qui fait à peu près 800 millimes par jour. Les machines étaient déjà installées depuis 3 ans, puisque j'ai pris la suite du frère de mon associé Monsieur X. Mais j'ai ajouté le compresseur, une meule, une molyette. J'ai un combiné de 7 opérations, 1 scie à ruban, une meule (il y a 3 ans) + le reste. Ces machines ont une valeur de 3500 Dinars.

Pour le calcul de l'amortissement, je ne le fais pas pour l'heure technique, car ça augmenterait beaucoup le coût. L'amortissement, je le retranche de mon bénéfice chaque année.

En tout, l'heure technique est à 2,800 dinars. Pour les lits d'enfant, je compte l'heure technique à ce tarif, car n'oubliez pas que si les 2 apprentis arrivent à faire le montage, c'est grâce à ceux qui ont fait le débitage, et à moi aussi... Tout cela, ça compte.

Pour la série de lits d'enfant, cela fait donc 140 heures x 2,800 D = 392,000. Ça fait 7,840 le lit. Pour la main d'oeuvre et les charges. Il faut ajouter la matière première, et le bénéfice.

Un lit d'enfant, ça demande dans les 3 dinars de matières premières 1,500 D de bois hêtre, 1 D de bois blanc, 300 millimes de quincaillerie. 200 millimes de transport (matière première, puis livraison).

Cela fait en tout 11,840D ; c'est le prix de revient. Prix de vente : prix de revient + bénéfice. Le bénéfice c'est 30 %. Actuellement je les vends à 12 Dinars sur le marché.

- Ça ne vous fait pas grand-chose !

- Mais ces calculs, ce n'est pas avec précision.

Avec les 30%, je dois payer les impôts (taxe à la production, patente, droit d'exercice...) En moyenne il me reste 15 % de bénéfice net.

Ça va, je travaille toutes les saisons, Je n'arrête pas toute l'année. Comme ça, ça va.

- Lorsque vous parlez des souks, des marchés, de quels marchés s'agit-il ? Vous avez des revendeurs atitrés que vous fournissez toute l'année ?

- Il n'y a aucun arrangement entre nous. Quand je fais des lits, des bancs ou autre chose, je n'ai aucun arrangement au préalable. C'est moi qui choisis les modèles, c'est moi qui les fais. Et je fais en sorte que le prix de revient soit le plus faible possible. Quand je prépare tout un stock, je vais rendre visite à des revendeurs de Tunis ou de la banlieue. Je les contacte pour la vente de mes articles. Et de cette façon, je m'arrange avec eux pour une année entière. Parce que ce que j'ai choisi de travailler est demandé durant toute l'année. Ça n'est pas pour une période seulement. Donc, je n'ai de contrat avec personne, et je travaille normalement. Et celui qui veut acheter, n'a qu'à venir me demander et je lui fournis la marchandise qu'il demande.

(*) d'après mes calculs, cela ferait 500 millimes de l'heure

(*) Calcul de l'artisan interrogé : 400 millimes

(*) Calcul de l'artisan interrogé : 65 millimes

Oui, je prépare toujours à l'avance, même s'il n'y a pas de demande. Par exemple au mois d'Avril, je n'ai rien vendu, j'ai fait un grand stockage. J'ai dû ajouter des soupentes pour pouvoir stocker la marchandise.

135

Pour les chambres à coucher, je prends la même marge. Pour une seule chambre à coucher, il me faut 8 x 25 (8h x 25 jrs) c'est à dire 200 heures pour un ouvrier qualifié : 1 mois. Mais pour un ouvrier qualifié, ce n'est pas l'heure technique.

Les 9 ouvriers peuvent faire une chambre à coucher en 60 heures. Il faut 100 dinars de matières premières (bois, quincaillerie et peinture : 70 + 20 + 10). $100 + (60 \times 2,8) = 268 \text{ Dinars} + 30 \%$.

Je la vends à 350 Dinars, pour les revendeurs. Pour déterminer le prix de revient, je tiens toujours compte de l'heure technique, et chaque fois que j'ai un travail en série, je procède de cette façon. Je calcule combien il faut de bois, de quincaillerie, de main d'oeuvre (en heures techniques). Il faut tenir compte aussi que le nombre d'ouvriers peut changer : Aujourd'hui j'en ai 9 dont 5 qualifiés et 4 apprentis, et le mois prochain ce sera différent. Je vois combien ça me revient l'heure technique, j'évalue le temps qu'il faut pour la fabrication d'une pièce et je fixe mon prix en fonction de ça, et aussi en tenant compte de la matière première.

Ensuite j'ajoute 30 % et je vends. Ainsi, je ne vends pas à perte et le consommateur peut acheter à un prix raisonnable.

La vente aux revendeurs dépend de leur localisation. Par exemple, le Magasin Général augmente de 30 %. Le prix change selon les quartiers, comme on le remarque pour les étoffes : 1 m à Bab Bhar coûte tant, alors qu'à la Kasbah, il coûte moins : C'est exactement ce qui se passe pour le mobilier. Il y a d'autres magasins qui vendent à crédit le mobilier (ajoutant même 50 à 60 %), alors que le Magasin Général prend une marge de 25-30%. Le marché de la Rue de Malte ajoute seulement 10 %, pour les lits d'enfant, seulement 500 millimes même ! Ça dépend des points de vente. Moi ce qui m'intéresse, c'est de vendre au prix que je fixe, au Magasin Général, au Souk, à Mélassine ou n'importe où. Ce sont des prix fixes. Au mois d'Avril, il y a des revendeurs qui m'ont proposé de baisser les prix, je n'ai pas été d'accord : Je préfère garder la marchandise.

Pour les petits artisans qui font de la sculpture - un travail de finesse et propre - ces gens-là peuvent faire 100 % de bénéfice : Ils sont peu nombreux et leur travail est de qualité. Moi je ne peux pas, car je suis concurrencé par les autres : Si j'augmente mon bénéfice, je ne trouverai pas de marché.

Le volume de bois que j'ai consommé pendant l'année 1976, il est de 1000 Dinars par mois : 50 % bois hêtre (dur), 25% bois rouge (pour la menuiserie de bâtiment) 25% aussi pour le bois de sapin (pour les meubles : sommier des lits, des bancs...), plus le contreplaqué, compris dans les 1000 Dinars.

Pour une chambre à coucher, il faut compter 70 Dinars de bois (contreplaqué, hêtre, bois blanc, des particules aussi : aggloméré). Plus précisément, il me faut 7 feuilles de contreplaqué à 3 Dinars à peu près, cela fait 35 Dinars (?) 20 Dinars de hêtre, reste 15 Dinars pour le bois blanc et les particules (3 Dinars). (Une chambre à coucher fait à peu près dans les 1/10 de m³ de hêtre ? Oui.)

Pour la question des commandes (des particuliers), je ne cache pas que je gagne plus de 30 %, je gagne même 100 % parce que ça dépend de ce que demande le client : Est-ce du travail simple, du travail compliqué ? Paie-t-il au comptant ou à la facilité ? A-t-il de l'argent ? Si je me casse la tête pour faire un lit d'enfant spécial, je prends 100 % ou bien je ne le fais pas. Quelque fois le client accepte, d'autres fois il dit non.

Pour les meilleurs clients, des amis, des clients fidèles, les bons payeurs qui payent chaque mois, pour des garanties, je vends à crédit. Mais pas trop ! Après la livraison, ils payent tant chaque mois.

Le délai de livraison dépend de l'article, si j'en ai dans l'atelier ou si le client veut des modifications. Ça dépend : je le fixe le plus tôt possible.

- Pour le personnel vous n'avez pas compté votre associé. Il est payé au même montant que vous ?

- Il prend un salaire très bas. Il travaille, mais pas à plein temps : 500 par mois.

Il s'occupe surtout des affaires. Je le charge des commissions, pour lesquelles je peux lui faire confiance. Au lieu d'envoyer quelqu'un d'autre, je préfère qu'il aille lui-même récupérer l'argent. Je préfère l'envoyer aussi pour acheter les matières premières, car un autre pourrait se faire rouler. C'est un travail de confiance.

Pour conclure : D'une manière générale, je ne suis pas content de ma situation, il y a beaucoup de charges, d'impôts. J'ai seulement 9 ouvriers. Je voudrais agrandir mon établissement, mais je n'ai pas la place. J'ai demandé à l'API (Agence Foncière Industrielle) de me donner le terrain ; Elle m'a répondu que je devais prendre au minimum un terrain de 2000 m² à 3 Dinars à peu près, ce qui fait 6000 Dinars. Mais je n'ai pas d'argent, et ils m'ont dit de demander à la banque. J'ai fait la demande à la banque, et ça traîne jusqu'à maintenant. Il me reste seulement 3 mois pour l'agrément. Dans 3 mois l'agrément sera retiré par l'API (Agence de Promotion Industrielle) C'est le vrai problème qui me gêne.

- Vous avez prévu, dans l'agrément la création d'une entreprise employant 150 employés et ouvriers.

- J'espère y arriver petit à petit (...) Je trouverai facilement les clients. Il y a aussi les marchés de l'Etat, alors que maintenant je ne peux pas.

Les demandes dépassent l'offre pour les articles que je fabrique actuellement.

Il y a d'autres articles, les chaises longues par exemple très demandées, tous les meubles de jardin, pour les hôtels, les porte-manteaux, les chaises hautes pour bébés... Mais actuellement je n'ai pas de place.

Je peux prendre aussi la menuiserie du bâtiment. Tout ce qui concerne le bois, je peux le travailler. Mais maintenant je n'ai pas de place.

Actuellement, j'ai un ouvrier qualifié en peinture, un autre dans les meubles, un troisième à la machine (à 400 m/h). J'ai 3 apprentis (à 500 millimes par jour), et 3 demi-ouvriers (à 200 millimes/heure).

Le Centre de Formation Professionnelle : Il y a des élèves qui y font 3 ans d'études. Mais c'est seulement pour la théorie. Il n'y a pas de pratique. Et après 3 ans, ils auront leur diplôme mais ce n'est pas suffisant. Ils passent un stage de 6 mois en société ; c'est insuffisant. Ils valent zéro.

(Chiffre d'affaires annuel déclaré sur la demande d'agrément : A peu près 30.000 Dinars).

Menuisier - Den Den
(interview effectuée en Français)
15 et 19 Avril 1977

139

J'ai amené du matériel avec moi. J'ai vendu ma maison, là-bas en France ; c'était mes économies. Après, je me suis installé ici. Il n'y a que cette machine que j'ai achetée ici. L'autre, je l'ai amenée avec moi, avec la taille-persienne, et pas mal d'autres. Je les ai achetées neuves et je les ai importées.

Je suis né dans le bois et je suis encore dans le bois. Mon grand-père était menuisier à Gabès. Je suis allé à l'école, et plutôt que de rester dans la rue en sortant de l'école, je rentrais dans l'atelier, et petit à petit, comme ça, j'ai appris. Comme je n'ai pas réussi à l'école, je suis entré à l'atelier : Jusqu'à 22 ans. A 23 ans, je suis parti en France, et j'ai pas mal travaillé là-bas ; je ne regrette pas d'ailleurs. J'y avais un contremaître, qui s'appelle X. Il m'a pris comme un fils pour lui. Je suis parti tout seul le 5 Août 1956 et je suis revenu en Avril 1973. Je me suis marié là-bas avec une italienne.

Je suis revenu car c'est mon pays tout de même. Les Français se battent pour leur pays, nous aussi quand même. Je me suis dit : Si je fais un capital là-bas, je rentre. Si je suis chômeur, je reste. Mon capital, c'est ma maison. Parce que, si j'avais envoyé l'argent à mes parents, vous pouvez être sûrs qu'il n'en resterait plus. Je n'ai pas d'économies là-bas.

Local, machines, maison, ça m'a coûté dans les 20 millions. Pour trouver un local, ça a été dur. Il a fallu chercher un endroit. Je suis enterré ici à 1 m en-dessous du sol, pour que ça ne fasse pas de vibrations aux voisins. Il faut obtenir l'agrément avant tout ça. Ma maison est là, à côté, comme faisaient mes parents. Ils ont toujours leur atelier à côté de la maison, pour qu'il n'y ait pas de temps perdu, pour être toujours là. Parfois, je reste un peu tard le soir, pour tracer : Quand j'ai sommeil, hop, la maison est à côté. Je ne passe pas mon temps au café, ni au bistrot.

J'ai un maçon à Dar-Chaabane (près de Nabeul) : On travaille ensemble. Lui, s'il trouve quelque chose de bien, il l'amène pour moi. Moi, si je trouve une construction, je l'amène pour lui. Cela fait près de 4 ans que l'on s'est attaché l'un à l'autre : C'est une association libre, sans engagement, sur la base de la fraternité mutuelle.

J'ai des apprentis comme Abdallah. Maintenant, c'est lui qui dirige tout. Je ne veux pas prendre d'ouvriers-menuisiers, directement comme ça, parce qu'ils n'ont pas de bases solides. Je veux en former des jeunes, avec une base solide, à ma façon. Mais je n'en prends pas qui disent : voilà, je suis menuisier ! Non ! Et comme ça, je fais une charité envers Dieu : Quand il aura grandi, il ouvrira un atelier. Je serai content : Je prendrai uncafé chez lui ... Il me respecte : il ne peut pas fumer devant moi. Maintenant, il a 4 ans chez moi, il ne veut pas sortir. S'il veut, il reste. Il est venu comme mon fils, et moi je suis comme son père. Il peut chercher ailleurs... Je lui donne ce qu'il veut. S'il part, j'en ai encore 3 que je suis en train de former. Il peut aller, on en trouve d'autres : Il y a toujours des possibilités.

J'ai 5 apprentis et pas d'ouvriers : Abdallah et moi seulement.

Je ne veux pas m'agrandir. Je ne prends pas de grands chantiers. Je travaille toujours des choses rustiques, c'est tout. Pour agrandir et saboter le boulot, ce n'est pas la peine. Je ne veux pas le prendre.

Non, je ne veux pas agrandir, parce que vous ne trouvez pas des ouvriers qui soient bien formés.

Je prends toujours 3 mois de délai en plus, en cas de panne de machines : 8 mois au lieu de 5.

Je travaille pour des particuliers qui me sont envoyés par tel ou tel monsieur pour qui j'ai fait du boulot. Il ne vient pas de passants, car dans les prix, on ne s'accorderait pas. Quand quelqu'un vient qui est envoyé, il dit : Fais-moi ça et demande ce que tu veux.

Je ne travaille pas pour des revendeurs : Travailler pour un entrepreneur, ça non ! Combien de fois, il en est venu dire : Tiens, fais-moi du boulot un peu

saboté et baisse-moi le prix ! Je dis non. Je ne fais pas de travail en série. 138

Avec mon patron, en France, on était très peu : Deux compagnons-charpentiers. On faisait un escalier, on prenait du boulot d'art. On a même fait des réparations dans le château de Versailles, pour les Beaux-Arts.

Il y a des difficultés juste pour la quincaillerie, et le bois quelque fois. Des fois, on a besoin de chêne ou d'acajou, et on ne trouve pas ce qu'on veut. Surtout la quincaillerie : C'est le client qui l'amène ; parce que la Tunisie est devenue un peu bourgeoise. Il y a des clients qui veulent des poignées dorées, alors ce n'est pas le même prix. Je ne fais de stock que pour le bois.

Je ne fais pas la peinture : Je ne passe que l'huile de lin et c'est tout : la première couche de protection.

Le bois rouge, il est passé de 120 à 155, il a presque monté de 30%.

Cette porte sculptée, elle est travaillée à la toupie. Il y a des gens qui la font au tour. Quelque chose qui passe au tour, ce n'est plus de l'artisanat.

Je fais des cuisines, et des frigos assortis à la cuisine. Je travaille sur les catalogues Arts et Décorations, Maisons Françaises. Le client choisit.

Je fais toute la menuiserie : cuisines, portes et fenêtres. Moi, j'apprécie beaucoup que vous fassiez un effort pour garder les gens qui connaissent bien leur métier, parce que notre pays, il est neuf et il lui faut quelque chose de solide et de bien.

J'ai commencé avec deux apprentis qui débutaient. Ils sont d'ailleurs là, l'un et l'autre. L'année suivante, j'en ai pris deux autres, mais il y en a qui vont et qui viennent, qui ne sont pas sérieux.

Je souhaite en former beaucoup. Au moins, envers Dieu, on a la conscience tranquille. C'est de l'humanisme. Comme un maître d'école souhaite que ses élèves aient leur certificat. Si on veut, dans la menuiserie, on reste apprenti jusqu'à la mort. Moi, je leur donne ce que je possède, et toujours, moi je prends.

Il y en a qui travaillent un an ou deux, et qui disent : Tiens ! Voilà je suis un professionnel !

2ème entrevue

Je suis en train d'aménager un château pour le célèbre avocat X. Je fais cuisine, frigo, portes et fenêtres, bibliothèques, armoires, quelques meubles pour la salle de bain, les rampes.

J'ai commencé depuis le mois de Juin. Il me faut encore un an pour le finir, parce que je n'ai pas beaucoup d'ouvriers. Mes ouvriers, je les ai formés moi-même. Ils sont rentrés et partis à zéro. Maintenant, ils sont comme mes enfants.

Deux ans, parce qu'il y a pas mal de travail. Je ne peux aller trop vite, pour du boulot précis. Ça ne bouffe pas tellement de matières, mais ça demande pas mal de main d'oeuvre. Je n'accepte pas de travail tant que je n'ai pas fini ce chantier.

A la commande, le client verse des arrhes, et il doit payer avant la livraison, parce que je ne veux pas courir après le client.

J'ai fait une villa au Bardo, type Versailles, portes et fenêtres, cuisine en formica. Le prix est un peu à part, parce que les matières premières sont un peu chères. Le prix dépend de la grandeur : sous-évier, portes de placards (3^m x 2,80 m x 3) environ 12 m ; porte de frigidaire en formica ; bois rouge, contre plaqué collé, et on colle le formica par dessus. Il faut compter une dizaine de feuilles de contre-plaqué (de chaque côté), 6 feuilles de formica (des 2 côtés), 1/2 m³ de bois + colle + serrures. C'était en 1974, il a fallu 20 jours, à 4. Le bois a coûté 95 D le m³, 5 D la feuille de contre-plaqué, 7 D x 6 pour le formica. La cuisine a été vendue à 360 D.

L'artisanat est un peu moins productif que l'industrie. Il y a des gens qui veulent obtenir une porte qui ferme, c'est tout. C'est pour cela que je ne veux pas agrandir trop. Il y a des ouvriers qui viennent du dehors, avec un peu de qualification. Mais eux et moi, on ne peut pas s'entendre : Ca fait de la pagaille et c'est moi qui y perd ! 139

- Vous auriez donc intérêt à prendre plus d'apprentis ?

- Je le souhaite. C'est dans mon caractère de vouloir apprendre aux petits jeunes, au lieu de les voir tourner dans la rue. Il vaut mieux qu'ils sortent de chez moi bons ouvriers et qu'ils prennent mes méthodes : C'est ça qui compte pour moi.

Je ne souhaite pas m'agrandir. C'est un travail qui demande beaucoup de temps et de main d'oeuvre, mais pas des tonnes et des tonnes de bois, comme dans les usines. On ne fait pas des portes qui ferment seulement. Je ne veux pas travailler à la chaîne. Je veux faire du boulot comme il faut, mais ne pas courir.

Pour le moment, les affaires marchent bien. J'ai des clients qui sont envoyés par l'un et l'autre. C'est tout. Il ne vient pas de clients étrangers, parce qu'ils voient les prix et ne reviennent pas. Quelquefois, ils s'accrochent. Tous les clients que j'ai eu depuis 1973, ils sont tous devenus des amis, même des frères. Parfois, ils m'invitent au mariage de leur fils ou de leur fille.

Pour l'organisation du travail, c'est comme cela : Je fais d'abord le dessin, et après, je fais le débitage du bois. Les gosses, je leur explique. Ils coupent, ils rabotent. Ensuite, je trace, je fais les mortaises et les tanons, etc.. Et après, il faut que je sois là au montage. Je suis presque toujours là. C'est pour cette raison que j'ai fait l'atelier à côté de la maison. Les enfants s'en vont vers 6H1/2. 7H, et moi je reste pour tracer sans faire de bruit, pour le matin, ils trouvent tout prêt ... Ils ne sont pas spécialisés dans une tâche : comme ça, il faut qu'ils rentrent dans la bagarre ".

J'ai un combiné complet, 1 toupie à part avec talonneuse (en tout j'ai 2 toupies), 1 tronçonneuse, 1 ponceuse avec aspirateur, 1 coupe 45 (scie-tronçonneuse) piquage-persienne (?). Ca va, je suis au complet. Ces machines, je les ai amenées de France. Comme je vous l'ai dit, j'ai vendu ma maison là-bas : 20 millions. Il n'y a que la toupie neuve que j'ai achetée ici pour 1150 dinars en Septembre 1976 (RAMADAN), Chez Menuisienne (?), et aussi la tronçonneuse.

Je pense les garder jusqu'à la fin de ma vie. Certainement, je créverai avant. On les entretient et c'est tout... On change les roulements. Surtout, j'ai acheté du robuste.

Le magasin fait 4,70 x 8 m, plus le hangar pour le dépôt et le montage 10 x 3 m.

Un apprenti, je lui donne 15D par semaine : C'est le plus ancien, il est demi-ouvrier. Il touchait 1 dinar par semaine au départ. Maintenant, c'est lui le chef d'atelier. C'est comme mon fils : C'est un gars sérieux. J'ai beaucoup d'admiration pour lui. Lui-même, il n'arrive pas à fumer devant moi, même le casse-crôte il ne le mange pas devant moi. Tous, ou presque ...

Un autre touche 8 dinars, un autre 6 Dinars. Les autres, les 2 tous petits, 3 Dinars par semaine. Moi, quand je vois le rendement, je paie en conséquence, pour les encourager. Pour l'Aïd, on a fait une petite cassette avec les pourboires, puis on la casse et on partage. L'année dernière, cela a fait 25 Dinars environ.

En un an, il faut compter 20 m³, 15 m³ (du bois rouge, hêtre, châne ...) On ne consomme pas beaucoup de bois, c'est surtout le travail...

Au début, je suis resté presque 3 mois sans beaucoup de travail. Puis j'ai fait une villa au Bardo. Depuis 3 ans, je ne suis jamais resté sans travail. Moi, hiver comme été, le travail est régulier. Je ne prends pas de client l'un sur l'autre. Je donne une date à chacun.

Pour le bois, dès qu'il y a un arrivage, je m'alimente. Pour les autres matières premières, ca va aussi. La quincaillerie, c'est le client qui la fournit.

- Vous n'avez pas essayé d'avoir des prêts bancaires ?

- Non, je n'ai pas l'habitude. C'est comme ça que j'habite depuis 140 ans près de 3 ans (en chantier). Je veux aller tout doucement. Pas mal de gens qui font du crédit, font faillite par la suite. Je n'aime pas ça. Du moment que j'ai les murs pour me protéger, que je couche par terre ou que j'ai un lit, c'est pareil. Mais si je voulais agrandir, il me faudrait des prêts. Il y a une chose dont j'ai peur : Si je m'agrandis, je vais perdre l'artisanat.

Pour le fisc, ça va : Des fois ils passent, ils voient le cahier en règle et ils signent dessus.

Au début, j'ai demandé des encouragements, mais je n'ai pas eu de résultats. J'ai pleuré. Je voulais retourner en France ... Mes outils sont restés bloqués pendant 2 mois 1/2 à la douane. Je suis arrivé au mois d'Avril. Il fallait remplir des papiers, aller là-bas, y revenir encore ... Obtenir l'agrément. Ils croyaient que je voulais les vendre ces machines. J'ai dû payer le transitaire... Ça m'a coûté presque 700 Dinars de douane sur les machines. Avec tous les frais de magasinage et tout ça.. Ce n'est pas ma faute, mais qu'est-ce que vous voulez, j'ai été patient.

Nous, ce qu'on souhaite, c'est que, lorsqu'on va chercher quelque chose on le trouve ; chez le boulanger, je trouve mon pain. Je vais quelque part pour trouver du bois, de la quincaillerie et tous les trucs qui servent ; Mais je dois faire une dizaine de magasins pour trouver des serrures ; des vis aux dimensions que l'on veut, on n'en trouve pas.

- Ça vient d'une mauvaise organisation du commerce ?

- C'est à vous de juger, ce n'est pas à moi. J'ai envie de trouver les marchandises que je cherche, et c'est tout.

Je n'achète pas le journal ; je n'ai pas le temps de lire. Qu'est-ce que c'est mon journal ? C'est de savoir si le prix a baissé ou a augmenté pour le bois et les marchandises ! C'est tout !

Le bois rouge a augmenté de 30 % ; le contreplaqué, la colle, tout a augmenté ! Pour le 2e choix, il est passé de 105 à 135 D, et de 128 à 155 pour le 1er choix.

- Vous nous avez dit l'autre jour que ce contre quoi vous souhaitiez être protégés, c'était de la concurrence des amateurs.

- C'est ça qui nous casse le marché !

- Qu'est-ce qu'un amateur ?

- C'est un gars qui n'est pas du métier, qui rentre comme ça dans la profession. Comme vous par exemple : Vous avez beaucoup d'argent. Vous trouvez un ouvrier qui débute dans la menuiserie. Vous lui dites : Viens, je vais t'ouvrir une boîte. Je t'achète une machine et tout ce qu'il faut. Et voilà !

- De quels points de vue vous cassent-ils le marché ?

- Dans tous les sens. Pour l'artisanat (le travail), les prix..., de tous les côtés.

- Mais si l'ouvrier est compétent, il peut faire le travail correctement.

- Le patron ne connaît pas le métier. Alors, l'ouvrier fait ce qu'il veut. Il ne fera pas d'économies, ni pour lui, ni pour son patron. Le débitage du bois, il faut le connaître, il faut savoir le faire. Des fois il entamera une planche qui est grande, alors qu'il n'a besoin que d'une petite traverse de 50 cm. Non ! il entame une grande ! Il s'en fout !

- Est-ce que cela ne vient pas aussi du fait que les ouvriers sont mal formés ?

- J'ai eu des gars qui avaient leur CAP, sortis de votre Ecole (Office de l'Emploi) ... Ils connaissent la théorie, mais il faut la pratique. Ils perdent 3 ans les pauvres. Moi, mon gars, il a 3 ou 4 ans et il est devenu un bon ouvrier. Il n'est pas allé à l'Ecole : Après la sixième, il est venu directement. Il sait faire les plans, il connaît tout, il fait les dessins aussi... parce qu'il se frotte à moi tout le temps. Et moi, je ne suis pas jaloux, je lui donne tout. Si un jour il ouvre une boîte, je suis tranquille, je pourrai aller boire un café chez lui. Il est comme mon fils, et je suis comme son père.

- Tous les apprentis ne sortent pas de cette Ecole. C'est même une minorité ...

- Moi, pour être en règle, je vais faire un contrat chez eux. J'y vais pour être en règle vis-à-vis de l'Etat.

- Mais il y a des ouvriers qui ont été formés chez des artisans. Pourquoi leur formation est-elle insuffisante à votre avis ? L'intérêt du patron, c'est de

bien former ses ouvriers pour qu'ils lui fassent du bon travail.

- Et si le patron, il n'a aucune base ! Il va sortir les autres comme lui ! Voilà !

A mon avis, dans cette école, il faudrait mettre de bons maîtres. Ils se disent : Moi, je m'en fous, je touche ma paie et c'est tout. Il n'y a pas de conscience. Ces gosses-là, ils y passent 2 ou 3 ans, et ils ne peuvent même pas couper un bout de bois à l'équerre. La pratique, c'est mieux que la théorie (...).

- Est-ce que vous ne craignez pas aussi la concurrence de ceux qui sont au-dessus, des industries ?

- NON.

Pour ce qui est de la production globale, depuis Juin 1976, je suis sur cette villa. Quelques choses passent entre, de temps en temps : D'anciens clients qui ont besoin d'une porte-fenêtre pour agrandir ... Je la leur fais. En tout, je peux faire une dizaine de petites villas bien garnies par an (...). En plus, une dizaine ou une douzaine de porte-fenêtres, une cuisine ...

Sur cette villa, la cuisine n'est pas commencée. Mais les portes et fenêtres sont toutes finies. Il reste les crémones, serrures et chambranles.

- C'est tout ? Toutes les portes et fenêtres de la villa ?

- Oui, parce que c'est du Versailles. Ça prend beaucoup de temps. Il y a des laqués ... Pour ces choses là, il ne faut pas se dépêcher : Cela faisait une trentaine de portes et une vingtaine de fenêtres (avec des persiennes à la parisienne, les gonds scellés au mur).

Mon souhait, c'est de former des jeunes. Moi, je ne veux pas prendre de grands ouvriers qui viennent comme ça : On n'a pas les mêmes bases.

11 et 17 Mai 1977

142

Je suis issu d'une famille pauvre, et mon père était dans le temps un journalier, c'est-à-dire qu'il travaillait au jour le jour. J'ai quitté l'école primaire à la classe terminale, c'est-à-dire l'année d'entrée en 6e. C'était la guerre, les Allemands se sont installés chez nous aussi en Tunisie. L'école a fermé et je n'ai pas pu présenter ma 6e. J'ai quitté l'École. Mon père devenait vieux, et je devais l'aider un peu, d'autant plus que j'étais l'aîné. J'ai accepté alors d'apprendre un métier et c'est à l'ébénisterie que j'ai pensé en premier lieu.

Je suis passé en 1938-39 à Béni Khair, au Cap Bon. J'y ai appris le métier chez un artisan. L'année suivante, le Directeur de l'École est venu me voir pour que je réintègre ma classe, mais je lui ai répondu que ce n'était plus possible, car notre famille était nombreuse, mon père ne pouvait plus nourrir toute la famille, et il fallait que je me débrouille de mon côté pour apprendre un métier et essayer d'aider mon père. C'est ainsi que j'ai quitté l'École à l'âge de 11 ans. J'ai commencé mon apprentissage : En vérité, il n'a pas duré longtemps car j'étais motivé par l'état nécessaire de ma famille et aussi du fait que je travaillais jour et nuit pour apprendre ce métier. La première chose que j'ai apprise, c'est la sculpture sur bois qui est un travail très demandé. Puis, j'ai appris la menuiserie de bâtiment, portes et fenêtres, etc.. Donc, j'ai travaillé avec cet artisan pendant 7 ans consécutifs. Et la 7e année le patron est venu me voir et m'a dit : Voilà, maintenant je crois que tu as appris le travail comme il faut et que tu es apte à aller travailler tout seul et à ouvrir un petit atelier. C'est ce que j'ai fait. J'ai ouvert un petit atelier et j'ai commencé à travailler. Mais entre temps, 2 de mes frères ont réussi leur sixième à Tunis, et les envoyer à Tunis, leur louer un petit local, ça ne suffisait pas; il fallait s'occuper d'eux encore davantage. Alors j'ai convaincu mon père de la nécessité de me laisser suivre mes 2 frères à Tunis, et c'est ainsi que j'ai fermé mon atelier à Beni Khair pour venir travailler ici à Tunis.

Le 1er artisan chez lequel j'ai travaillé, c'était M. X avec qui je suis resté 9 mois environ. Puis j'ai été intégré, après un petit examen professionnel au Ministère de l'Agriculture en qualité d'ouvrier. J'y ai travaillé 6 mois, mais entre temps un contremaître italien avait pris sa retraite, et alors on a pensé à moi. Le travail qu'on faisait, c'était des portes, des fenêtres, des bureaux, tout ce qui est nécessaire comme fournitures de bureau, soit pour fabriquer, soit pour réparer. Avant de partir, ce contremaître m'a présenté au directeur et m'a recommandé auprès de lui et lui a demandé d'avancer mon nom pour le remplacer. L'Agriculture, c'était en 1959. Je suis resté 4 ans comme contremaître, bien que des ouvriers qualifiés aient eu une plus grande ancienneté que moi. Mais c'est la recommandation du contremaître qui m'a surtout aidé, car, au cours de la conversation avec le Directeur, il a surtout insisté sur ma compétence et ma loyauté. A 2 ou 3 reprises, j'ai demandé ma titularisation comme contremaître, mais on ne l'a pas voulu sans doute parce que mon ancienneté n'était pas grande. Et puis aussi, parce que mon âge était un peu avancé. Alors je suis parti. La dernière année, j'étais arrivé jusqu'à la 8e Catégorie. Je me suis installé à mon compte, et dès le début, j'ai pu louer ce petit atelier. La menuiserie est un domaine un peu difficile parce que ce genre de travail demande surtout un capital, et implique parfois aussi des ventes à crédit et cela ne pouvait me convenir. J'ai fermé boutique et je suis parti travailler en Lybie où j'ai passé 2 ans. Pendant ce temps, ce petit atelier était toujours à ma disposition, et après, je suis revenu. Depuis 8 mois, j'ai ré-ouvert à nouveau cet atelier et j'ai recommencé le travail. Je loue cet atelier à 100 par mois. Evidemment, si j'envisage un agrandissement quelconque, cet atelier ne me suffira pas. Mais actuellement, pour le travail que je fais, il me suffit, bien que j'y sois un peu à l'étroit. Je n'ai pas de machine, sauf ces 2 petites que j'ai fabriquées moi-même, et qui sont destinées à la sculpture au dessin sur bois. Avec un petit moteur de machine à coudre, et quelques accessoires : une petite table, un petit levier en bois, j'ai fabriqué moi-même ces machines. Les lames, nous les achetons à l'extérieur, mais actuellement, il y a malheureusement pénurie sur le marché. Aussi faut-il s'adresser à des connais-

sances qui vont à l'extérieur ; et je les charge de m'acheter quelques paquets de lames.

Je n'ai pas d'autres machines.

Comme personnel, j'ai ce petit depuis 2 semaines. En réalité, c'est moi qui lui ai appris le travail dans le temps. Quand je suis parti en Lybia, il a dû quitter et il est entré dans une société comme conducteur d'engins de Travaux Publics. Dernièrement ils ont voulu le muter à l'Intérieur, dans la région de Gafsa. Evidemment il n'a pas voulu, et il est venu me voir. Comme j'étais son ancien patron, j'ai accepté.

J'ai aussi 2 petits apprentis, 2 frères ; j'ai chargé d'ailleurs M. BAHRI de leur faire faire un contrat d'apprentissage. C'est tout ce que j'ai comme personnel.

Le travail que je fais est plutôt un travail d'artisanat. Comme je n'ai pas beaucoup d'argent - j'ai tout juste 200 D de capital - j'exécute ces travaux pour des gens qui viennent acheter, alors qu'avant quand j'étais menuisier, j'arrivais parfois jusqu'à 1000 Dinars, mais j'avais toujours des dettes. C'est à dire que sur 1000 D, j'accusais toujours 300 D, 400 D et même plus de dettes. Et parfois cette somme, ce crédit, je n'en récupérais rien, je perdais la totalité. (= Il s'agit donc de crédits consentis à des clients). Les gens qui viennent acheter chez moi sont surtout des revendeurs : Ils viennent acheter pour revendre, surtout des salons, et quelquefois des pièces, des tables au autre chose. Je fabrique et je vends surtout des fauteuils, des bancs et des chaises, c'est à dire des salons arabes : Pourquoi, parce qu'il y a la sculpture qui est typiquement artisanale et d'origine tunisienne. Les modèles, je les copie sur d'autres dessins, ou bien je les exécute moi-même. Ce sont des modèles que j'ai appris dès mes débuts dans le métier à Béni Khiar. C'est surtout mon premier patron qui m'a appris tous ces modèles. Lorsque je veux exécuter tel modèle, je le reproduis sur une feuille, à tête reposée, et le lendemain je prends la machine et je l'exécute, que ce soit pour le style arabe ou pour des genres plus modernes. Pour les autres travaux, débitage, assemblage, etc..., le débitage surtout, c'est moi qui l'exécute j'amène le bois dans un autre atelier où il y a des machines que je loue, et c'est surtout ce travail qui est pénible et difficile pour moi.

Quand on me commande un salon, c'est simple : j'achète du bois, je fais les plans, j'amène le bois à la machine et je le débite. Je le ramène ici pour l'assemblage et les autres étapes. Je travaille sur des machines louées à raison de 800 millimes l'heure. Le problème, c'est le transport jusqu'aux machines : Régulièrement, ça me coûte 1,5 D pour y aller et 1,5 D pour revenir. Je m'adresse pour cela à des petits portefaix qui ont des petites brouettes (ou charrettes) car les voitures ne peuvent entrer jusqu'à mon atelier.

Je n'ai pas les moyens d'acheter les machines qu'il me faudrait. Si j'arrivais à avoir un combiné, avec 2000 D, je crois que mon affaire prospérerait, car notre travail, c'est de l'or. Ce qui manque, ce sont les possibilités. Les machines coûtent cher. Un combiné coûte actuellement aux environs de 3000 D, pour 5^e opérations. Les sociétés qui vendent ces machines accordent parfois des crédits mais elles demandent toujours une avance audépart. Actuellement, je crois qu'elles ne veulent plus vendre à crédit, car elles cherchent toujours un gage. Et les banques aussi, je crois que c'est difficile. Moi je n'ai pas essayé. Car il y a toujours le problème de cette avance. Moi je n'en dispose pas, j'ai une famille assez nombreuse, de 8 personnes. Il y a le loyer de l'atelier, et aussi le loyer du local que j'habite : 45D par mois. J'ai aussi un enfant qui est pensionnaire et pour lequel je paie 35D par semestre. Mes 2 frères qui ont fait leurs études, l'un deux est actuellement instructeur de menuiserie à l'Ecole professionnelle de l'Ariana, et le second est adjoint technique dans une société.

Les machines d'occasion, il n'y en a plus. Celui qui a une machine, il ne veut pas s'en défaire. (Il doit être difficile de trouver des combinés d'occasion)

C'est vrai qu'il y a des gens comme moi qui ont pu acheter des machines, mais c'est qu'ils ont pu apporter des garanties. Car, comme je vous l'ai dit, je suis issu d'une famille pauvre. Au début, je me suis surtout consacré à élever ma famille, mes frères, et maintenant je m'occupe de mes enfants, et je n'ai pas de propriété ni de fonds d'avance.

(Il est évident que pour ce genre d'artisan, la garantie ne peut être prise que sur la production à venir : c'est bien le système du warrantage : Mais le warrantage concerne de petites sommes).

Bien sûr, lorsqu'on a une machine, la production augmente en conséquence; mais les banques ne tiennent pas compte de cette garantie : ça ne leur suffit pas.

Je me rappelle, en 1956-58, au moment où l'on détruisait les vieilles maisons, j'ai pu arracher un travail de 11 logements, et alors, je me suis adressé à la Caisse Foncière pour avoir une avance. Et le principe en était admis, mais je ne sais pourquoi, par la suite on n'a pas voulu m'accorder cette avance. C'était sans doute parce qu'il n'y avait pas de garantie.

Je n'ai pas essayé de m'associer avec quelqu'un pour avoir de l'argent. Je ne veux pas.

Si je m'associe avec un artisan du métier, comme moi, je crois qu'il préférera acheter pour lui-même et travailler à son compte. Et si je m'associe avec un capitaliste qui n'est pas du métier, je crois que nous ne pouvons pas nous arranger.

Pour mon travail, il y a une demande : Beaucoup de gens viennent acheter, et actuellement le travail marche. Je n'ai pas à m'en plaindre. Cela s'explique aussi par le fait qu'il n'y a pas beaucoup d'artisans qui peuvent faire le même travail que moi. Et puis, mon travail est un travail soigné. Par contre, j'ai du retard dans l'exécution de mon travail : Ce retard s'explique par le fait que j'achète le bois en petite quantité, je dois le travailler puis vendre. Et je ne veux pas acheter davantage avant d'avoir liquidé le stock que j'ai déjà. Dès que j'ai vendu ce que j'ai fabriqué, je m'adresse de nouveau au vendeur de bois en gros, et parfois je ne trouve pas de bois, et c'est là que je prends du retard. Et je suis obligé d'attendre jusqu'à un mois l'arrivage du bois.

Mais pour ce travail, la demande existe, je peux vous le dire.

Il y a une deuxième cause de retard, c'est le travail sur machines ! Lorsque j'amène le bois pour le travailler, parfois je peux le faire dans la journée même, mais parfois, je suis obligé d'attendre 1, 2 ou même 3 jours parce qu'il y a des gens avant moi, et je suis obligé d'attendre mon tour.

Pour le travail sur machines, je vais rue Zarkoum, chez un loueur de machines. Ce n'est pas très loin, chez Habib Bayari (?) qui a beaucoup de machines, pour chaque opération. Lui n'est pas menuisier, mais je crois qu'il vient d'ouvrir un atelier dernièrement.

Pour les difficultés de ravitaillement en matières premières, voilà comme ça s'est passé pour le stock qui est là devant vous : Je me suis présenté le matin, et le vendeur m'a demandé de revenir vers 11h. A 11h, il m'a donné un bon et m'a demandé de revenir l'après-midi. Le bon portait le n° 2 (c'est la succursale Essvik). L'après-midi, j'ai attendu, attendu. Enfin on m'a donné la quantité, et on commençait à faire le compte. Mais il était 5h, et c'était la fermeture du magasin. On a fait le compte pour une partie seulement que j'ai prise. Pour la 2e partie, j'ai dû retourner de nouveau le lendemain, et ce n'est que vers 1h que toute cette histoire a été réglée et que toute la quantité voulue a été achetée. Si j'avais un capital, j'aurais pu acheter l'équivalent de 2 ou 3 ou 4 fois cette quantité de bois? J'ai perdu 2 journées entières pour acheter la valeur de 200 M de bois. D'autres personnes sont chargées du transport en camion. Parfois, aussi, on va acheter du bois, et on nous répond que les prix ne sont pas encore établis. Comme on leur fait remarquer que des camions sont en train de charger du bois, on nous répond : Oui, mais ce sont des gens avec qui nous faisons du commerce, et qui en plus possèdent des comptes chez nous. Même

si on leur propose de nous donner la quantité que nous voulons à un prix supérieur, pour ne pas traîner - par exemple, je leur laisse 150D pour une quantité qui vaut en principe 100 D - ils n'acceptent pas. Donc ce sont des grossistes qui, à mon avis, font du favoritisme en faveur surtout des sociétés ou des gens qui achètent en grandes quantités. Pourquoi donnent-ils à ces gens, et pas à nous ? Est-ce que les prix sont déjà établis pour eux, alors que pour nous le prix n'est pas encore fixé. Evidemment ces gros acheteurs, ils ont de l'argent, ils leur laissent des chèques, ils les connaissent ... C'est pour cela qu'ils répondent toujours vite à leurs commandes. Et pour nous, les petits artisans, si nous voulons acheter pour 100 ou 150 D, on est obligé de perdre 1 ou 2 journées entières, parce que nous achetons en petites quantités : C'est pour cela qu'on nous laisse traîner.

Dans ce cas-là, celui qui fabrique un banc pour gagner quelque chose, avec ces retards et ces tracasseries, au lieu de gagner, il va tout perdre. Tout ce retard s'explique d'après moi, par le fait qu'il n'y a pas assez de bois, pas assez de matières premières. Avant, quand je travaillais avec mon patron, il y avait des agents de Morel et Livet, et d'autres Sociétés qui se déplaçaient auprès des artisans et leur demandaient de venir acheter chez eux, en leur promettant des facilités pourvu qu'ils viennent acheter chez eux. Eh bien, parfois, malgré leurs supplications, leurs va-et-vient, leurs amabilités, nous n'achetions pas chez eux. Alors qu'actuellement, tout le problème vient de l'insuffisance de la marchandise.

Il y a aussi autre chose : Ce tas de bois devant vous, que je viens d'acheter ... Vous remarquez qu'il y a beaucoup de morceaux de bois courts. Parce qu'on ne me donne pas exactement ce que je demande. Par exemple, on vient de me donner 60 morceaux courts et 30 longs, alors que pour un banc, il me faut 6 longs et 1 seul court, et sur 90, ils m'ont donné 60 courts et 30 longs seulement. Je n'ai pas le droit de choisir, et j'ai devant moi un tas de bois et c'est sur ce tas qu'ils vont me donner la quantité que je demande. C'est l'employé lui-même qui sert les clients : Les clients ne peuvent pas s'approcher. En principe, nous devons accepter ce qu'on nous donne, alors que peut-être ces morceaux-là ne conviennent pas pour notre travail, et qu'au contraire, nous y perdons en achetant ces morceaux courts. Mais nous devons nous plier. Tous nos problèmes les regardent pas. Pour eux, ils prennent un morceau après l'autre. Ceci se passe dans toutes les maisons qui vendent du bois. Dans ces maisons, dès qu'ils ont du bois, ils le classent selon la longueur des morceaux de bois : les longs ensemble, les moyens ensemble et les courts ensemble, et les clients ne peuvent pas choisir dans le tas qu'ils veulent. Alors qu'avant, on choisissait nous-mêmes ce qu'on voulait.

Avant d'aller acheter, on prépare toujours un petit papier, le soir. Et on présente ce papier de commande à la Caisse, et la Caisse établit à son tour un bon à sa façon et charge un employé pour délivrer la quantité demandée, mais répartie selon eux, et non selon nos désirs, si bien qu'au lieu de gagner 2D, je les perds en déchets. Alors qu'auparavant, avant de passer la commande, j'allais d'abord choisir mon bois. Je le mettais de côté, et je passais au bureau pour déclarer ma commande et payer. Puis j'emmenais le bois. Maintenant c'est le contraire.

Le bois court est moins cher que le bois long. Peut-être qu'ils reçoivent plus de bois court que de bois long.

Peut-être qu'il y a un peu de favoritisme : Parfois nous remarquons des camions qui viennent chercher du bois, où la quantité de bois long est plus grande que celle de bois court. Et ceci vraiment nous fait souffrir, nous les petits artisans. Il y a des gens qui achètent des quantités plus grandes de long, peut-être parce qu'ils ont des connaissances, qu'ils sont mieux introduits : Ils ont un moyen pour s'arranger.

Pour ce qui est de mon travail, ça marche, j'ai rien à dire. Actuellement, il y a une grande demande : Même ceux qui ont de beaux salons en sky viennent commander en plus des salons de style arabe : Ou bien des particuliers vendent leurs salons anciens en sky, pour acheter des salons arabes. J'ai remarqué aussi que dans chaque nouvelle villa qui se construit, on réserve en général une pièce pour un salon arabe. Et c'est pour cela que je souhaiterais que ce travail

se développe. Bien qu'à côté, ils aient de très beaux salons Louis XV, ils réservent toujours une pièce pour le salon arabe. Ce sont donc des salons très demandés actuellement et un peu à la mode.

En plus des salons, je fais parfois des paravents. Ou bien certaines boutiques me demandent de faire des étalages décoratifs.

En plus des 3 employés, j'en ai un autre qui exécute les motifs que je prépare, sur la petite machine. Il est payé à 3D le mètre. Je lui fournis la machine, les matières premières et les lames, et lui il fournit le travail. Le m2 vaut 6D. Je prends 3D et il prend 3D. S'il fait régulièrement le travail, il peut arriver jusqu'à 1 m par jour et pour 8h de travail. Mais il ne travaille que lorsqu'il y a à faire, soit fourni par moi, soit par d'autres clients amenés par lui.

Les autres sont en train d'apprendre le travail en général : travail des bancs, des salons, des fauteuils, des chaises. L'un des 3, je lui apprend la décoration. Les 2 autres n'ont que 3 ou 4 mois seulement.

La première des choses que je leur apprend c'est la sculpture, ensuite l'arasement, le papier de verre ; puis le vernis, lorsque la pièce est prête. En même temps, ils nettoient, ils rabotent, et font tous les autres menus travaux. Moi je débite le bois et je dirige les employés ensuite, je leur distribue le travail, je leur montre ce qu'ils doivent faire... Ils sont toujours près de moi. Franchement, moi je paie bien. Bien sûr, je dois observer l'ouvrier pendant 1 ou 2 semaines. L'examen porte surtout sur son comportement dans le travail, son éducation : S'il donne satisfaction de ce côté-là, je n'hésite pas à lui donner le maximum, bien qu'il ne connaisse pas encore tout dans le travail. L'éducation, pour moi, prime tout, car certains apprentis ou ouvriers, lorsque vous discutez avec eux, ils répliquent. Les apprentis que j'ai montrés de bonnes aptitudes, pour le travail : Deux sont des frères et leur père est un menuisier. Il possède un atelier dans un autre quartier. Le premier jour où ils se sont présentés, j'ai exigé qu'ils soient présentés par leur père. Leur père est venu et m'a prié de leur apprendre le métier, préférant que ce soit moi le patron. Il s'est refusé à leur apprendre, du fait qu'il était leur père et qu'il ne pouvait peut-être pas les serrer de trop près. Il s'est adressé à moi par l'intermédiaire de son frère qui me connaît et m'a pas hésité à me recommander. Ces 2 frères sont, à la vérité, vifs. L'un a 18 ans et l'autre 16. Ils sont tellement enthousiastes que je suis obligé de les freiner de temps en temps et de leur recommander d'aller doucement. Alors que dans le temps j'avais d'autres apprentis mais qui ne valaient pas le coup, parce qu'ils étaient gâtés par leurs parents. Les 2 frères sont allés jusqu'à la 6e année de primaire. Le 3e est allé jusqu'à la 2ème année secondaire : Je les paie 12D par semaine, comme demi-ouvrier. Les 2 autres : l'un 8D, l'autre 6D par semaine, et bien qu'ils en soient à leurs débuts, je préfère les bien payer, pour éviter de les perdre.

Si Bahri - Je constate que la relation entre patron et ouvrier est surtout basée sur la bonne entente. L'argent n'est pas l'essentiel. Toutefois l'ouvrier doit se sacrifier pour son patron, et rester au-delà des heures normales quand il le faut, et le patron doit toujours rémunérer ses ouvriers à leur juste valeur, selon ce qu'ils méritent, et ce qu'ils souhaitent. Car ceci encourage les ouvriers et les apprentis dans leur travail à redoubler d'efforts et leur fait accepter de coeur-joie à rester au-delà des heures réglementaires : La base est donc la bonne entente sur une longue période.

- Si l'artisan ne considère pas l'apprenti comme son fils, je pense qu'ils ne peuvent pas vivre ensemble. Personnellement, je les considère comme mes enfants. Si, au cours de la semaine, ils me demandent leur argent de poche, à la fin de la semaine, je ne leur demande pas combien ils ont déjà touché, et je n'en tiens pas compte dans leur paie. Et s'ils habitent loin, et qu'ils ont besoin de 500 millimes pour rentrer, je n'hésite pas à les leur passer. Mais évidemment, je ne fais cela qu'avec de bons employés. Car les miens sont bien. Eux me considèrent comme leur père, et moi je les considère comme mes enfants. Les 2 frères connaissent un peu la menuiserie avant de venir chez moi. Leur père est un simple menuisier qui fabrique des chaises et des petites tables (pour le repas). Il sait pertinemment qu'il ne peut pas leur apprendre grand'chose. Certes, ils ont quelques bases en menuiserie, mais concernant le genre de mon travail, ils ne savent rien. Lorsque je leur prépare à l'avance le travail et que je leur arrange ça, je peux compter sur eux : Même

en mon absence, ils peuvent faire le travail. Et j'estime qu'en l'espace de 4 à 147 5 mois, ils ont appris pas mal de choses. Actuellement, le petit peut déjà faire de la sculpture sur bois. Il est vrai que la plupart des apprentis actuellement ne bénéficient pas, ni pour le travail, ni pour l'argent. Mais une chose importante c'est que lorsqu'un artisan apprécie un apprenti, il est de son devoir de l'encourager, et ceci, malheureusement, est peu courant chez les artisans. Il y a aussi des artisans qui déduisent du salaire le prix de la matière première qui a été gaspillée par l'apprenti : Moi je n'utilise pas ce procédé. Au contraire, il faut que l'artisan fasse preuve de beaucoup de patience et de courage et poursuivre l'apprentissage jusqu'à ce que l'apprenti ne gaspille plus. Il est sûr que je perdrais 1 mois avec lui, mais je pourrais gagner 10 ans si le Ciel (Mektoub) le retient auprès de moi.

Encore une chose : La jeunesse d'aujourd'hui n'est pas celle d'antan. Les types de mon âge, lors de l'apprentissage pouvaient rester 3 ou 4 mois sans toucher un sou, sauf pour aller se faire couper les cheveux ou prendre un bain. Aujourd'hui par contre, vous êtes obligés de le payer dès la première semaine. Je pense que pour tout artisan qui veut faire une bonne action, apprendre le métier à un apprenti, en profiter lui-même et faire profiter l'apprenti, il faut qu'il encourage le jeune qui est sage. Personnellement, je ne respecte les gosses que quand ils sont sages : Quand je l'ui parle, il ne réplique pas. Alors je le respecte et je le mets au fonds de mon coeur (dans le noir de mes yeux). A ce moment-là, il est comme mon fils. S'il m'arrive de le gronder, de l'embrouiller ... et qu'il ne me répond pas, alors il est pour moi un fils, puisque lorsque j'en fais autant avec mon fils, il l'accepte. Il faut que je l'encourage et que je le pousse à arriver le plus vite possible. Et s'il arrive, nous nous en partageons le bénéfice. Si après 1 an, je m'aperçois qu'il marche bien, il se peut qu'en mon absence, il occupe ma place pendant 1 mois ou plus...

Je travaille avec des particuliers, et des bazars (des revendeurs). Je travaille surtout avec 2 revendeurs, de la façon suivante : Je prépare le travail, ils passent me voir, et s'ils ont besoin, ils achètent. Parfois ils me passent une commande avec un délai bien déterminé (1 semaine ou quelques jours) pour 2 ou 3 pièces ... En somme il n'y a pas de contrat officiel qui nous lie. Ils ne donnent pas d'avances, mais dès la livraison, ils vous payent. Pour les prix, je leur vends moins cher qu'aux particuliers, pour qu'à leur tour, ils puissent gagner un peu.

J'ai appris le travail à un ouvrier, puis il m'a quitté pour ouvrir un atelier en face de moi. Malheureusement, il a travaillé pendant un certain temps, puis a fermé. Alors que moi, je continue toujours. Si je vends la pièce à 40D, lui la vendait à 35D. Moi, ce que je produis, je le vends. Lui, non ! Je l'explique par le fait que moi, j'attache beaucoup d'importance à la finition. Je participe et je dirige moi-même à toutes les étapes. S'il a eu des difficultés c'est parce qu'il n'a pas bien réussi sa finition. Bien sûr, il a appris le travail, mais ce qu'il cherchait, c'était à produire le plus possible.

Pour ce travail en principe, à part cet ouvrier et moi, il n'y a pas tellement de concurrence, parce que les autres travaillent avec du contre-plaqué et surtout font dans l'ordinaire, pour le souk. Leur prix de vente ne sont pas chers. Il y a ceux qui achètent une pièce à 50D. Par contre, ceux qui ne peuvent y mettre ce prix, trouvent une pièce qui ressemble à la première, mais pour 30D seulement.

Ceux qui vendent pas cher, et ne travaillent pas bien sont en train de casser le travail. Et je souhaite qu'il y ait un contrôle sur ces gens-là. Personnellement, ils ne me gênent pas, parce que mon travail est propre. Le contrôle que je propose concerne seulement la qualité du travail, et cela pour le bien général. Il permettrait de laisser seulement tous ceux qui veulent travailler honnêtement et faire un travail de bonne qualité. Tous ceux qui ne voudraient pas ou ne pourront pas le faire seront éliminés.

Il est regrettable qu'un acheteur, attiré par une pièce au souk, l'achète, mais 2 ou 3 jours après, elle se casse. Donc je propose qu'un comité de contrôle composé de vrais artisans, se constitue en vue de surveiller l'activité

sur place, dans les ateliers mêmes. Il faut que ses membres en soient des artisans, car tout autre n'y connaît rien, et beaucoup de gens donnent leur argent, pour des choses qui ne valent rien, parce qu'ils sont ignorants, et n'y connaissent rien. Ce comité devrait avoir un caractère officiel.

2ème entrevue

Pour la productivité, j'ai un cas précis : Il s'agit d'un travail de 5 salons que j'ai effectué en 15 jours, il y a de cela 3 mois. J'avais 2 employés avec moi. Chaque salon comporte 1 banc, 2 fauteuils et 1 table. C'est moi qui ai acheté le bois, fait le débitage. J'ai travaillé ensuite sur les machines et me suis occupé de l'assemblage. Nous ne faisons pas de la peinture, mais du vernis. Pour les 5 salons, c'est nous qui l'avons fait. Pour chaque salon, j'ai payé 35D de bois et 5D de location de machine et de tournage, 5D de vernis et 17D de main d'oeuvre, cela pour un seul salon. En somme, le prix de revient tourne autour de 62 à 65D. Ce prix peut augmenter car les matières premières nous posent parfois des problèmes. Parfois, je peux acheter la largeur que je demande : 25 ou 26 cm de largeur. Parfois, je n'en trouve pas. Si je n'en trouve pas; il faut que j'engage des dépenses et des travaux supplémentaires : Je suis obligé de découper plusieurs fois sur la machine : A ce moment-là, le prix de revient d'un salon est de 65D et même plus.

Si je vends mon salon au revendeur, c'est au prix de 80D, et pour un particulier, à 85-90D. Disons en moyenne 80D, vu que la plupart des ventes, c'est pour les revendeurs, et que je ne peux pas me permettre de vendre à crédit comme le fait le revendeur. Et puis le client a tendance à acheter chez le revendeur plutôt que chez l'artisan.

En principe, l'artisan achète le bois au fur et à mesure que le stock est épuisé ; et non en fonction d'une commande. Donc, nous achetons un stock de démarrage, et dès que nous récupérons de l'argent, nous rentrons dans nos fonds, nous achetons de nouveau, et ainsi de suite, de sorte que l'achat du bois est une opération continue.

Pour les 5 salons, il me faut 0,6 m3 de bois. J'utilise surtout du bois de hêtre, et aussi un peu de bois blanc. (qui est compris dans les 35D). Entre tous les bois, bois hêtre et bois blanc, et bois rouge, on peut compter dans les 1 m3. En principe, un salon peut laisser comme bénéfice de 15 à 20D.

Généralement le client qui s'adresse à un artisan, lui demande que le travail soit un peu plus soigné que celui qu'on trouve dans les magasins. Je pense que le travail est toujours le même et qu'on ne peut rien ajouter de plus. Les revendeurs doivent acheter la mousse pour chaque salon, c'est à dire dépenser dans les 20D : Ils vendent les salons entre 140 et 150D.

Les revendeurs ne font aucune facilité. Bien au contraire, il faut parfois attendre 4 ou 5 jours avant d'être payé.

En principe, en été, le travail augmente, de Juin à Ramadan : cela fait 4 mois à peu près. Les revendeurs achètent toujours, même en dehors de ces 4 mois, pour stocker.

Je suis là depuis 5 ou 6 mois, et j'ai vendu à peu près une trentaine de salons complets, malgré des périodes creuses dues au manque de matières premières. Je pourrais produire davantage s'il n'y avait pas cette pénurie. Avant, en 1 année, je suis arrivé à 100 salons. Je vendais jusqu'à 10 salons, par mois à un Israélite qui avait un magasin près de l'avenue de la Liberté. S'il n'y a pas de retard ni d'empêchements de partout, le travail est très demandé et marche toujours bien.

Ce travail marche bien, mais il nécessite des fonds d'avances, pour pouvoir préparer la marchandise. Le travail de sculpture nécessite une préparation

à l'avance, car il tient beaucoup la main (= il occupe beaucoup de temps), et pendant que je débite, l'ouvrier exécute la sculpture sur bois.

Les salaires sont de 7, 8 et 12D par semaine, et le quatrième est au pourcentage. Moi je fournis tout ce qui est nécessaire au travail, lui exécute le travail et on se partage la somme en deux. Il arrive à travailler 1m2 par jour.

Les petites lames sont le plus souvent introuvables à Tunis, et on est obligé de les acheter à l'étranger et de les ramener ici à Tunis par nos propres moyens. Dernièrement mon gendre qui est en Allemagne m'en a envoyé quelques paquets.

Dernièrement, il y a 1 mois, il en est venu sur le marché ! J'en ai acheté à 2D la douzaine, mais presque toutes ces lames se sont avérées défectueuses. J'ai gâché 10D et je les ai jetées. 1 paquet de 144 lames me fait une semaine pour le travail de sculpture sur bois ; si c'était sur contre-plaqué, ça durerait plus d'une semaine.

J'espère que le travail marchera encore mieux à l'avenir, car au début de ma réinstallation, on ne savait pas que j'étais revenu.

Pour l'artisan qui est à l'aise, la menuiserie est une bonne affaire. Celui qui manque de fonds, vit avec quelques difficultés. La menuiserie nécessite des capitaux, car un local comme celui-ci avec un combiné, peut faire travailler jusqu'à 6 ou 7 employés, ce qui permet d'augmenter la production. Moi, j'ai un principe : Plus on paie l'ouvrier, plus on gagne ; ce qu'on ne peut faire, lorsqu'on a des moyens limités.

La remarque la plus importante concerne la marchandise, car elle n'est pas suffisante et on ne nous vend pas ce que nous demandons. Un millionnaire peut charger sur un camion toute la marchandise qu'il désire, et dès qu'il arrive à son atelier, il en règle la destination selon l'emploi prévu, alors que moi, avec 200 D, je ne peux acheter que ce qu'on me donne. Et ainsi, ce que je devrais gagner, je le perds en déchets.

C'est vrai que l'Etat distribue des lots pour des menuisiers, mais moi, je ne peux pas acheter une telle superficie : 2000 à 3000 m2. Alors que 400 à 500 m2 me suffiraient. Je n'ai pas demandé, mais je sais que c'est comme ça. Et on ne me donne pas à crédit, parce que je ne peux présenter de garanties.

J'accepterais bien l'idée de regroupement, si je trouvais des artisans qui présentent les mêmes caractéristiques que moi.

Pour acheter le bois, il faut que je vende. Donc j'achète au fur et à mesure. Et j'ai une habitude, le samedi, il faut que je prépare la paie de mes ouvriers. J'étais ouvrier dans le temps et je sais ce que cela veut dire. Si je n'étais pas payé à la fin de la semaine, je ne me présentais pas dans de bonnes dispositions le lundi. Je prends toujours mes précautions pour la journée du samedi et je veux toujours que mes ouvriers travaillent dans une bonne ambiance.

Menuisier Sfax

4 Août 1977

149 Bis

Je suis rentré dans la menuiserie en 1953. J'ai travaillé chez Monsieur X. pendant 8-9 ans. Ensuite je me suis installé dans cet atelier.

Il y a des difficultés pour trouver des apprentis. Il n'y a pas de contrôle des prix et chaque artisan fait ce qu'il veut. Si on fait le m² à 100., il y en a qui le feront à 80. : Ces gens-là nous cassent le marché. C'est la seule chose qui me tracasse.

Je suis resté 3 ans en apprentissage chez ce Monsieur, et le reste des 9 ans comme demi-ouvrier. J'ai choisi ce métier de mon propre gré. Je ne fais pas seulement des portes et des fenêtres, parfois je fabrique des meubles, des tables, des chaises, des bancs... Je n'accepte pas de grands travaux à cause du local qui est étroit et des ouvriers qui ne sont pas nombreux.

On trouve toujours la matière première. J'achète au fur et à mesure que le nécessite le travail? Je ne travaille pas avec du bois blanc, mais avec du bois noir (= planches usagées). J'achète de petites quantités de "baraques". Je n'ai pas de capital pour faire de grands travaux : Je fais de petits travaux. Ça me pose beaucoup de problèmes, la quincaillerie. On n'en trouve pas et je n'accepte pas de m'en charger. Je fais des portes et fenêtres au mètre : c'est le client qui apporte la quincaillerie. Je vends le m² à 10-110. sans la quincaillerie. Avec la quincaillerie, il faut compter 20. de plus, Pour le chrome c'est un peu plus cher, ça fait 10, 10.500 de plus.

Je n'ai pas d'ouvrier, seulement 2 apprentis. J'ai formé entre 5 et 6 apprentis qui m'ont quitté depuis. Ils sont installés à leur compte.

Je n'ai pas de machine : La scie, je la loue à 1500 millimes et la machine à 700 millimes 1'heure. Pour transporter le bois jusqu'aux machines, parfois j'utilise ma voiture, parfois les apprentis : Il y a une distance de 1 km à peu près. Même si j'arrivais à acheter une machine, je n'aurais pas de capital pour la faire travailler.

Pour les meubles, je fais des petites chambres à coucher à 2 portes, mais pas à 4 ou 5. C'est une question de moyens. Je m'intéresse surtout aux portes et fenêtres.

Pour un apprenti intelligent, il peut travailler au bout de 2 ans. D'autres en 2 ou 3 ans n'arrivent pas.

Il y a des gens qui cassent le marché : Ces gens-là ne connaissent pas le métier : Moi je ne travaille pas pour 80. Il y a des gens qui travaillent chez eux, dans le couloir, et qui n'ont pas de frais tels que la patente, les impôts, etc... Et ils peuvent travailler pour moins cher que moi. Après 4 ou 5 ans, lorsqu'ils font leur compte, ils sont déficitaires. Ce sont des casseurs. Pour les taxes et la patente je paie 1500. par an. Ces casseurs, au lieu de faire leur comptes, acceptent un travail pour 2000. Mais avant la fin, ils sont obligés de demander un supplément car ils s'aperçoivent que ce prix ne couvre pas leurs frais. Si le client refuse, ils lui disent de prendre la marchandise telle quelle.

27 Juillet 1977

J'avais commencé des études d'arabe, mais ma mère n'a pas voulu que je continue à étudier le Français. Mon frère avait été adopté par un parent menuisier. C'est par la suite que je l'ai rejoint, à la suite de mes 2 frères qui avaient créé une petite société avec leur parent. C'est eux qui m'ont appris le métier : L'un deux est réputé dans la ville. C'est avec lui que j'ai débuté comme sculpteur d'arabesques pour faire le trône de l'imam dans les mosquées (on a fait ainsi 3 ou 4 mosquées).

Avant, j'étais installé rue Mongi Slim avec lui. Mes deux frères sont morts; et j'ai alors acquis le local où je suis actuellement. J'ai commencé en travaillant tout seul : Je n'avais pas la possibilité de recruter des ouvriers, et puis si je prends une commande et si je dois compter sur un ouvrier qui peut s'absenter, cela risque de me porter tort.

J'ai 40 ans d'ancienneté dans la menuiserie. En 1 an 1/2, 2 ans, j'ai pu maîtriser le métier, comme apprenti chez mes frères qui m'ont bien encadré. On travaillait manuellement jusqu'à ce qu'un Maltais installe des machines au centre ville et se soit mis à les louer à 6F. de l'heure. Avant, on passait beaucoup plus de temps à travailler sur une pièce, mais le travail était mieux fait. Je touchais 10F. par semaine, et puis jusqu'à 10 à 25F. la journée. On pouvait passer une seule année à travailler la commande d'une seule maison, alors qu'actuellement on commande une porte le matin et on peut passer la chercher le soir même.

Je fais la menuiserie du bâtiment, et je ne recrute pas d'apprentis car je suis malade, et je travaille quand j'en ai envie : Un jour oui, un jour non.

Je prends des commandes avec de longs délais, parce que je travaille seul : Si un client a une villa, je prépare les cadres en 1 mois, et je prépare le reste dans les 3 mois nécessaires pour terminer la maison.

Je n'ai pas de machines, j'en loue à l'heure, impasse des Djerbiens, près de chez Akrouf : 800 millimes de l'heure. Pour le transport, je loue une charette à bras pour 200 à 300 millimes, pour l'amener à la machine. Je fais 4 fois la navette, et le bénéfice au m² est très faible : Celui qui ne dispose pas de machine, fait de très faibles bénéfices. En acceptant une commande à 10D., celui qui a une machine fait plus de bénéfice que moi avec une commande à 12D. le m².

Aujourd'hui, tout se fait à la machine, même le ponçage. La seule difficulté qui reste, c'est le montage sur place, où tout doit être fait à la main.

J'ai 70 ans, et je ne prends pas beaucoup de commandes. Si je ne m'arrête pas c'est parce que j'ai peur de tomber.

Le seul problème, ce sont les apprentis : On ne peut pas compter sur eux, parce qu'ils abîment le travail, et puis si j'ai une commande, l'ouvrier qui trouve 100 millimes de plus ailleurs, chez un artisan bourré de travail, il me lâche et je reste avec la commande sur les bras. La plupart des artisans aident les ouvriers en leur avançant de l'argent, en leur prêtant 50 à 60D. pour se marier.

Donc la main d'oeuvre devient rare, et ceci à cause du nombre croissant d'ouvriers devenus artisans. Les ouvriers mêmes qui travaillent chez des artisans, font également des travaux chez eux : une porte, une salle à manger, un salon ou un fauteuil, tout cela il l'exécutent chez eux. Ils amènent le bois à la machine et ils travaillent ensuite 2 heures le soir et une heure au milieu de la journée, chez eux. Ces ouvriers dits "Harraka" (حراقة) vous ont observés pour voir comment débiter le bois, comment le façonner, et par la suite, ils vont travailler tout seuls, et vendre à 90, alors que vous, vous vendez à 100D. Il y a une concurrence. Par exemple au Souk du Vendredi, un

objet que vous vendez à 30D., le "harraka" le laisse à 15-16D. L'acheteur qui remarque cette différence se demande d'abord la raison, et préfère le moins cher ; Et ceci constitue un handicap pour la menuiserie. Le cadre que je fais à 3,5D. lui le fait à 3D.... Il y a une différence énorme dans la façon de travailler, c'est-à-dire que la harraka essaie toujours de grignoter sur les dimensions. Et pourtant, ces "harraka" sont en train de gagner de l'argent. Ils travaillent chez eux et vendent au souk du vendredi au plus offrant ; Par exemple une armoire qu'ils mettent une semaine à fabriquer, alors qu'il faut davantage de temps pour les grands artisans. Pour eux, leur seul souci, c'est l'apparence.

Il y a un attrait chez les jeunes, pour ce métier, mais les gens du fisc, le Bureau du Travail, vous posent toujours des questions sur l'inscription de cet apprenti, alors que c'est la période des congés, et que ... ça peut être un fils ou un parent que vous faites travailler. Pourquoi voulez-vous que j'inscrive des cas de ce genre, alors que je n'ai même pas de machine. Voilà pourquoi les artisans ont peur de prendre en charge des jeunes pour leur apprendre le travail. Je paie régulièrement entre 20 et 30D. de patente. Si un contrôleur du fisc passe et trouve mon fils ou un cousin dans mon atelier, automatiquement il le compte comme un employé supplémentaire, et ne veut rien savoir.

Qu'est-ce qui est préférable pour un jeune ? Etre dans la rue à vadrouiller ou même à vendre des cigarettes ou bien alors être dans un atelier à apprendre un métier ?

Menuisier

SFAX Médina

27 Juillet 1977

J'ai débuté en 1907. En ce temps-là, il n'y avait pas de machine, tout se faisait manuellement. Avant il fallait 6-7 mois pour équiper une villa. Actuellement il suffit d'un mois. Cela a été ainsi jusqu'en 1917-18 : C'est à cette date que les machines ont commencé à faire leur apparition. La 1ère machine, je l'ai installée en 1922. J'ai 54 ans d'ancienneté dans mon atelier, à partir du moment où j'ai pu faire moi-même le travail du début jusqu'à la fin. Tout s'est toujours bien passé, je n'ai pas eu de problème.

J'avais un frère dans la quincaillerie : Il a libéré un petit coin de son magasin pour ouvrir un atelier de menuiserie qu'il m'a confié. Avant, j'étais en apprentissage pendant 6-7 ans sans rien toucher : C'est après que j'ai commencé à gagner 50 à 100 francs à la semaine. C'est à partir de 1922 que j'ai travaillé à mon compte. Actuellement, j'ai 4 ouvriers que je paye. Les gosses sont là pour faire des petits travaux : Je ne les recrute pas à l'Office de l'Emploi. Il n'y en a que quelques uns sur contrat. Il y a 4 ou 5 ans que j'ai cessé de recruter des ouvriers ou des apprentis et moi-même je compte me retirer bientôt. (Les gosses présents sont donc des saisonniers). Je me consacre entièrement à la menuiserie de bâtiment. Je travaille uniquement sur commande.

Les ouvriers que j'ai, ils ont débuté chez moi : Actuellement, ils sont bien formés et peuvent facilement se débrouiller tout seul : Ce sont des "Sta" (maîtres d'oeuvre, entrepreneurs : surnom donné aux Sfaxiens). Moi-même, je ne fais que m'asseoir sur une chaise pour surveiller, et encore, ce n'est même pas nécessaire : ils sont capables de faire le travail tout seul.

2-3 ans, ce n'est pas suffisant pour être un "sta" . Mais je ne les empêche pas d'aller ouvrir un atelier.

Mes ouvriers sont payés à la semaine, selon le nombre de jours travaillés, chaque samedi.

Le seul problème c'est la quincaillerie. Parfois c'est le client qui s'en charge, parfois c'est l'artisan : Cela dépend de la commande.

Je ne loue pas ma machine à d'autres artisans, de peur qu'on me l'abîme.

Vernisseur - Sfax Bab Djedid
4 Août 1977

J'ai commencé chez Monsieur X comme apprenti en 1938, sans aucun argent. Après 2 ans d'apprentissage, j'ai quitté et je suis allé chez Monsieur Y. au centre ville, à 3F. la journée. Pendant les années quarante, je gagnais 3-4F. Puis j'ai progressé jusqu'à 10F. Actuellement, comme indépendant, je gagne jusqu'à 5D. net par jour. Je suis resté 4 ans apprenti et j'estime qu'il faut 4-5 ans d'apprentissage pour faire un bon vernisseur. Après mes 2 ans d'apprentissage je suis resté demi-ouvrier, pendant 2 ans chez 3 ou 4 ébénistes, et puis je me suis installé à mon compte. C'est grâce aux revenus de mon exploitation agricole que j'ai pu acheter ce local et m'installer à mon compte.

Je travaille aussi bien pour les ébénistes que pour les particuliers. A peu près moitié-moitié pour les uns et pour les autres. Parfois, je n'ai pas le temps de travailler pour les particuliers et il y en a qui attendent 3-4 mois avant que je fasse leur travail.

Je travaille avec un seul ébéniste : vu mon âge c'est actuellement suffisant avec le travail des particuliers. D'autre part, j'ai une occupation secondaire : mon exploitation agricole. Il m'arrive parfois de fermer mon atelier pour la cueillette de mes olives. Actuellement j'ai 52 ans.

Les matières premières, on en trouve toujours : Gomlac, alcool, alcazit, coton, tampon...

En principe, chaque ébéniste a son propre vernisseur dans son local. Il y a seulement 3 vernisseurs pour la vieille ville de Sfax, qui aient un atelier comme moi.

Un vernissage demande 3 couches. Une chambre à coucher neuve demande 20 jours. Une salle à manger 20 jours également, normalement. D'autres n'y passent que 5 à 6 jours, mais l'ébéniste pour lequel je travaille vend ses meubles à 700D. et non pas à 200D. comme les autres.

Il n'y a pas de saison morte. Je travaille à plein temps toute l'année et je refuse parfois des commandes.

Je travaille tout seul, sans apprenti ni salarié.

Second vernissage pour chambre à coucher en Février 1977 : 65D.

Menuisier - ébéniste - Sfax Médina

26 Juillet 1977

J'ai commencé il y a 18 ans chez un artisan, à apprendre le métier comme apprenti. J'y suis resté 4 ans, dans la Médina. Après ces 4 ans, j'ai fait 2 ans chez un autre à Bab Djebli, comme demi-ouvrier. Il y a 14 ans que je suis installé ici à mon compte, à la Kasbah.

Je suis l'aîné de la famille et j'ai dû travailler pour qu'ils puissent faire des études.

Au début, il y avait pénurie de bois. Actuellement ce n'est pas le cas.

On était une famille nombreuse, mon père était chômeur, c'est pourquoi je suis resté dans la menuiserie, pour respecter la volonté de mon père.

Je suis resté 3 ans en apprentissage sans toucher un sou. Après, j'ai été payé à la semaine tous les samedis : 300 millimes en 1953-54 ; C'était quelque chose en ce temps-là. Une fois que j'ai maîtrisé un peu le métier, je me suis installé à mon compte à la Kasbah.

Je fais la menuiserie du bâtiment et l'ébénisterie à la fois : J'ai 4 employés, actuellement. C'est moi qui les ai formés. Il y en a un que je viens de laisser partir s'installer à son compte, après l'avoir bien formé.

3 ans d'apprentissage, c'est suffisant, à condition d'être intelligent et d'avoir une bonne condition physique. Pour porter ce madrier de 6 mètres, je ne vais pas appeler quelqu'un : il faut qu'ils puissent le faire.

Je n'ai pas de machine. Je loue le travail des machines à l'heure dans un atelier de location pour façonnage. Parce que c'est interdit d'installer des machines dans la Médina. Donc je suis obligé de louer le travail des machines.

Je fais donc menuiserie et ébénisterie : La plus importante de ces activités dépend de la demande. L'année dernière j'ai surtout fait de l'ébénisterie. Cette année, c'est surtout la menuiserie du bâtiment. Je travaille sur commande, selon les mesures que l'on me demande.

On prend le bois chez le fournisseur, on fait le marquage, traçage et on l'amène à la machine, on fait un autre traçage et on le ramène une seconde fois à la machine.

Il y a 4 étapes et chacun est chargé d'une tâche : Le premier se charge du traçage, le second du façonnage, le troisième finit le travail (assemblage), le quatrième se charge de l'installation sur les lieux.

Il n'y a pas eu de saison morte cette année, parce qu'il y a une forte demande dans le secteur bâtiment. Mais l'an dernier, en plus de la pénurie de bois, il y avait une pénurie de ciment : Mais ce n'est pas le cas cette année.

Les ouvriers sont payés à la semaine, selon le nombre de journées travaillées. Les employés ne restent pas longtemps : Au bout de 3-4 ans, ils sont bien formés et ils quittent, et c'est tout à fait normal de préférer gagner 1D,500 tout seul plutôt qu'avec un patron. Il n'y a pas de problème pour qu'ils s'installent à leur compte du moment que la matière première existe. Il doit constituer son avenir, comme nous l'avons fait nous-mêmes.

Le problème qui existe actuellement, c'est la quincaillerie. Vous pouvez

faire le tour de Sfax sans en trouver : Il y a une pénurie. Actuellement, je prends les commandes sans quincaillerie. Celle-ci est à la charge du client qui achète ce qu'il désire.

A part la quincaillerie, il n'y a pas de problème. Pour le bois, il y avait un problème avant, mais cette année tous les fournisseurs en regorgent. Depuis 2 ou 3 ans, on peut utiliser le contre-plaqué, ce qui nous facilite le travail par rapport aux particules qu'on utilisait autrefois. Le client choisit toujours le vrai contre-plaqué.

La saison morte, c'est en hiver, quand le bâtiment et les mariages diminuent. Même en automne, ça baisse un peu. En hiver, les maçons vont travailler dans les huileries et les oliveraies (Novembre à Mars)...

Pour les meubles, je me consacre uniquement aux chambres à coucher. Il y a des spécialistes qui s'occupent des chaises et des fauteuils, et ce sont eux qui se chargent des salles à manger.

Pour les chambres à coucher, je rassemble les commandes pendant l'hiver, et je commence à travailler par série.

Cette année, je n'ai fait que 2 chambres à coucher, et je ne sais pas combien cela m'a pris de temps : parce que lorsqu'il n'y a pas de travail dans le bâtiment, je commence les chambres à coucher, et j'interromps le travail dès qu'arrive une commande de menuiserie. Chaque modèle demande un temps différent.

Il y a une concurrence par les prix : un client se présente avec le dessin d'un modèle, et le prix est toujours différent selon les artisans. L'un peut louer son local à 80D. au centre ville, l'autre à 5 à 10D. dans la banlieue de Sfax (5 à 10 km). Il y en a même qui travaillent à domicile, sans patente, sans aucune charge, et que nous avons formés dans nos ateliers en tant qu'apprentis. L'ébénisterie commence à disparaître de la Medina, à cause de cette concurrence, et elle se développe dans les banlieues. La concurrence existe, d'autant plus que les Sfaxiens marchandent beaucoup et qu'ils visitent 3 ou 4 artisans avant de se décider.

Je travaille sur commande. Mais bien sûr, certains travaillent en série, d'autant plus que Sfax est la capitale du Sud, et que des clients viennent de Gabès, de Gafsa, pour acheter du mobilier tout prêt.

2ème entrevue

Je n'ai pas de machines pour le débitage, et c'est chez Si Hadj Saad que je débite mon bois. Je perds beaucoup de temps et d'argent pour aller couper mon bois. D'abord, il y a beaucoup de va-et-vient ; l'heure revient à 800 millimes pour la location. La distance jusqu'à l'atelier de machines est de 1 km environ, et chaque voyage me coûte de 800 millimes à 1D,200. Pour l'achat du bois, j'en achète par petites quantités. Dèsqu'il y a un arrivage, je me déplace avec d'autres pour voir la qualité du bois et acheter ensuite. J'achète chaque fois de 1 à 1,5 m3 au comptant. En un an, j'en achète ainsi 2 ou 3 fois. Au cours de l'année écoulée, j'en ai acheté 3 fois : 2 m3, puis 1 m3 et enfin 1,5 m3. Pour la chambre à coucher c'est du bois rouge que j'utilise, du contre-plaqué, de la colle et bien d'autres matières. C'est surtout du bois rugueux que j'ai travaillé cette année.

La quantité de bois qu'il faut utiliser pour la menuiserie du bâtiment dépend de la grandeur de la villa. Il y en a qui nécessitent jusqu'à 2 m3. D'autres ne dépassent pas les 50 m2. Je n'ai pas travaillé de villas entières, mais 1 ou 2 portes de temps en temps. D'ailleurs, c'est surtout ces petites demandes qui dominent à Sfax. Cette année, j'ai fait une villa. Il n'est pas facile de dire à l'avance combien on peut dégager de m2 de portes et fenêtres, à partir d'un m3, parce que le bois diffère en longueur : Dans un m3, le bois n'est pas de la même taille. Si vous

avez des planches longues, vous pourrez faire jusqu'à 10 portes, mais si les planches sont plus courtes, vous n'arrivez que jusqu'à 8 portes. Cela dépend aussi des artisans, car chaque artisan doit penser à la manière de façonner nécessaire pour tirer le maximum de portes et fenêtres à partir du bois qu'il a acheté. Quel que soit le degré de qualification de l'artisan, il ne peut pas dire à l'avance combien il sortira de m² de 1 m³(...) Tout dépend de la longueur des planches et de la commande que vous avez.

Le m³ de bois 1er choix coûte 152D; la 2ème choix 126D. Ce qui tracasse l'artisan, c'est que le bois n'arrive pas toujours avec les mêmes dimensions. Ce bois que vous voyez là vient de Suède : Je l'ai acheté pour des clients particuliers et je l'ai mis en dépôt pour le faire sécher.

Le prix du m² de portes et fenêtres est de 12D. s'il s'agit d'un travail de 1er choix, et 10D. pour un second choix. Dans ces prix-là, la quincaillerie n'est pas comprise : Elle est à la charge et au goût du client.

Les 10D. d'un m² se répartissent comme suit : Le prix de revient du bois varie de 7D,500 à 8D,500. A cela, il faut ajouter 1D. de location de machines, et 1D. pour la main d'oeuvre. D'après la règle du travail, 1 m² doit bouffer 8D. de bois.

Je ne peux pas vous dire exactement la quantité que j'ai utilisée pour l'année dernière. En général j'achète de 8 à 10 m³ de bois que je fais sécher avant de les travailler. Même si vous me demandez combien il me reste dans l'atelier, je ne pourrais pas vous répondre.

Sur la quantité que j'ai achetée l'année dernière, il m'en reste encore une partie.

Ces ouvriers que vous voyez, c'est moi qui leur ai appris le travail. Ce sont des demi-ouvriers. J'ai appris à d'autres qui actuellement travaillent à leur compte. Je les paye à la journée et à la semaine. Il y en a qui gagnent 1D; et 1D.500. J'ai un tout petit qui est encore en apprentissage : Je ne lui donne pratiquement rien.

Je ne sais pas quelle a été ma production pour une année entière.

Je voudrais bien qu'on nous amène du matériel et des machines pour notre formation, que les pièces soient de bonne valeur. Nous souffrons aussi du manque de quincaillerie, et nous voudrions en trouver en quantité suffisante. Je suggère qu'on nous augmente le nombre de machines, qu'on nous autorise à importer certaines machines de l'extérieur, puisque parfois un artisan qui veut en acheter, cherche, cherche partout et n'arrive pas à s'en procurer.

Nous avons des clients du milieu rural qui ne savent pas du tout ce qui existe, ni ce qu'il leur faut, et c'est à nous de nous débrouiller pour leur acheter tout ce qui est nécessaire. J'ai dernièrement voulu acheter une pièce ; j'ai envoyé l'ouvrier qui a fait le tour de tout Sfax et ne l'a pas trouvée. Et voilà d'où nous viennent les tracas. Par contre, d'autres grands artisans achètent tout le nécessaire en grandes quantités dès qu'il y a un arrivage, et de ce fait il ne reste plus rien pour les petits artisans.

Par exemple, le gros artisan commande les crémones par mille, alors que nous, nous les achetons à l'unité. Si la spéculation disparaissait, tous les articles seraient disponibles : On achèterait 1 pièce et non 10, lorsqu'on n'en a besoin que d'une seule. Pour le gros artisan, peu lui importe d'acheter 100 ou 200 serrures-blocus, pour n'en utiliser en fin de compte qu'une partie, et le reste mis de côté.

Pour la quincaillerie, les accessoires, ce sont les pauvres qui souffrent davantage du marché noir. En effet, vous faites une porte à 30 ou 40D. pour un campagnard, et vous lui demandez ensuite 8D,400 pour une serrure-blocus (alors que cette même serrure valait 4D,200 en 1975, dicit Zribi).

Nous demandons à ce que les prix des accessoires diminuent, et que le problème de la spéculation soit réglé.

Il y a 2 ans, alors qu'il y avait pénurie de bois, en allant acheter 1 m3 de hêtre, ou de bois de Suède, je me suis moi-même endetté, contraint et forcé pour pouvoir en acheter 3 m3 à la fois, de peur qu'il n'y en ait plus pendant un certain temps : je n'en avais besoin en réalité que d'un m3. Les 2 autres, j'ai été contraint de spéculer en les achetant, par crainte d'épuisement, et parce que mon pain en dépend : Je dois veiller à la continuité de ma subsistance. Si je n'en trouve pas, je serai contraint de chômer, et mes ouvriers avec moi.

10 Août 1977

158

En quittant l'Ecole, j'ai fait du commerce d'épicerie. J'ai travaillé d'abord au Djérid, ensuite à Maknès, et en 1950, je suis rentré dans l'industrie où j'ai été recruté comme ouvrier chez Mr. X qui était ébéniste et avait des machines. Je suis resté 7 ans chez lui. Mon apprentissage a duré 2 ans à peu près. Il faut dire que dès le début j'ai travaillé sur une machine simple. En même temps j'apprenais et je travaillais, durant ces 2 années. J'ai ensuite continué à travailler et au fur et à mesure mon salaire s'est amélioré jusqu'à ce que j'aie pensé ouvrir une entreprise à mon nom.

J'ai alors eu ce local en 1957, mais je n'ai pu commencer à travailler qu'à partir de 1958. Ca n'a pas été trop difficile, car en ce temps-là, j'avais aussi un magasin de commerce. J'ai alors rassemblé un capital et j'ai commencé doucement. J'ai débuté avec 2 machines. En 1958, j'ai dû vendre mon fonds de commerce avec toute la marchandise qui s'y trouvait et avec cet argent, j'ai agrandi mon établissement, en achetant d'autres machines, et en l'arrangeant par-ci par là.

J'aime beaucoup la menuiserie, j'en suis passionné ; c'est un métier qui me plaît par son travail même. J'ai un parent qui est dans la menuiserie ; un cousin maternel. Je suis entré dans ce métier, un peu grand, à l'âge de 19 ans. Il ne m'a pas été permis de rester encore 4 à 5 ans pour apprendre le métier davantage, parce que personne ne pouvait s'occuper de moi, et je ne pouvais pas rester longtemps à travailler sans toucher d'argent. Alors qu'aujourd'hui, dès qu'il rentre, l'apprenti ^{doit} être envoyé par l'Office de l'Emploi, ^{doit} toucher 3 D 600 par semaine. Avant, on ne touchait pas d'argent et notre seul but était d'apprendre un métier.

Actuellement j'ai 8 machines : une raboteuse, une dégauchisseuse, une toupie, une scie, un combiné, une mortaiseuse, mèche, pignage... Moi, je loue les machines. Les menuisiers-clients qui viennent travailler chez moi, vont parfois travailler chez d'autres. Lorsque les machines sont occupées ou lorsque je suis moi-même sur un travail et qu'ils ne peuvent pas attendre. Les ateliers qui louent des machines comme moi, sont en nombre assez important à Sfax, peut-être 40 à 50 ateliers comme moi.

Les artisans qui amènent le bois : certains exécutent les travaux eux-mêmes, d'autres les font exécuter par nous, car ils ne savent pas le faire. Celui en qui nous pouvons avoir confiance, et dont nous pouvons être certain qu'il ne provoquera pas d'accident, nous lui confions la machine. Celui qui ne sait pas travailler ou bien présente quelques difficultés, nous ne le laissons pas faire. Il n'y a pas de différence de prix entre celui qui travaille sur la machine, et celui qui donne le bois à travailler à exécuter à sa place. Le prix ne varie pas. Alors que personnellement je préfère que ce soit mes ouvriers qui travaillent sur mes machines. Ils en prendront soin et ils les connaissent parfaitement.

Nous travaillons avec les ébénistes. En 1968-69-70, j'ai participé à des travaux pour les Ecoles. Nous étions 2 : Ali Sellami et moi. Sellami travaillait le fer forgé et moi le bois. Mr. Sellami avait pris tout le marché et il a sous-traité avec moi tout ce qui concerne le bois. Nous avons travaillé ensemble. C'est lui qui présentait tout au Ministère, et moi j'étais payé par lui.

Le prix de l'heure sur certaines machines vaut plus que sur d'autres. Par exemple la soie à ruban et le piçage (perceuse) qui ont le prix le plus élevé : généralement c'est le double. Si le prix des autres machines est à 600, alors leur prix est à 1200. Actuellement, j'ai 4 ouvriers qualifiés, et 4 apprentis employés temporairement jusqu'à la fin de l'été.

Avec ces machines, j'ai 25 à 30 menuisiers qui sont des clients réguliers. Le travail diminue généralement pendant les mois d'hiver de Décembre à Avril. C'est à cette période généralement que l'activité de menuiserie diminue. Mais l'activité de menuiserie étant liée à celle du bâtiment, elle reprend petit à petit, et surtout en été où les journées sont longues, et où il n'y a pas d'us au mauvais temps et donc nous devons augmenter notre travail au moment où les gens se reposent. Alors qu'en hiver, un jour sur deux il fait froid, les journées sont courtes... Il y a des artisans qui peuvent avoir un stock pour travailler en hiver aussi, alors que d'autres dont les possibilités sont moindres ne peuvent pas le faire.

Une habitude chez nous à Sfax est que celui qui vient commander un mobilier n'achète ni ne veut acheter un mobilier déjà prêt. Il faut qu'il regarde le catalogue avec toute sa famille pour trouver enfin quelque chose à son goût. Le menuisier, de ce fait, ne peut pas préparer 4 à 5 mois à l'avance.

Au mois de Septembre finissent les mariages, et les commandes de mobilier finissent aussi. Le menuisier termine les quelques commandes qui lui restent à faire jusqu'au mois d'octobre : A ce moment-là, il n'a plus de commande nouvelle. D'Octobre-Novembre à Janvier-Mars, n'ayant pas de nouvelle commande, le menuisier ne peut pas travailler. Une fois qu'il reçoit les commandes, il commence à travailler et à préparer son travail pour le livrer en Juin-Juillet-Août, c'est à dire en été. Ceci est le rythme de travail d'autrefois.

Mais depuis 5 ans, le travail a augmenté et les artisans arrivent à travailler même au cours de la période d'hiver. Mais cette année la menuiserie a beaucoup diminué, depuis Janvier dernier jusqu'à aujourd'hui, bien qu'on soit en plein été. Parce qu'il y a un manque d'argent. Les clients demandent beaucoup, certes, mais au moment du paiement, ils n'ont pas de quoi et vous demandent de patienter. Le menuisier, en acceptant des commandes, ne peut pas travailler si on ne lui avance pas au moins les 2/3 de la somme, que ce soit dans l'ébénisterie ou dans la menuiserie de bâtiment. Personnellement, ils me doivent tous de l'argent et chaque fois que je leur réclame, ils me répondent qu'ils n'ont rien touché encore. Un tel a son travail fini, et pourtant il n'est pas venu me payer. Un autre m'a avancé sur le compte, mais n'est pas revenu pour payer le sol de afin que j'avance son travail.

Le problème qui nous tracasse est le manque d'ouvriers. Ensuite l'absentéisme des ouvriers... La semaine dernière, j'ai eu 2 ouvriers qualifiés et 2 apprentis qui ne sont absentes pendant 2 jours, soi-disant pour aller à un mariage : ils veillent la nuit et ne peuvent pas se lever de bonne heure le matin.

L'apprentissage des ouvriers dépend de leur capacité d'adaptation. Certains peuvent travailler seuls après 1 mois seulement d'apprentissage. D'autres 1 an ou 2 ans, et finalement ils ne savent rien. Personnellement, c'est moi qui ai formé tous les ouvriers de mon atelier. Beaucoup d'entre eux m'ont quitté pour aller travailler ailleurs.

Certains louent des charrettes pour transporter leurs marchandises, d'autres possèdent de petits chariots... Chacun utilise les moyens dont il peut disposer pour le transport de la marchandise.

Ceux qui travaillent pour la vente (= pour les souks), travaillent par série. Ceux qui travaillent sur commande, travaillent une commande à la fois, que ce soit un salon, une salle à manger, une salle de séjour ou une chambre à coucher. Il en est ainsi parce que chaque client demande un style particulier. Ainsi, pour travailler une chambre, il ne peut en débiter 6 à la fois parce que d'abord, il manque de moyens ; ensuite les 6 chambres ne sont pas de même style, et enfin le client ne peut pas attendre indéfiniment que d'autres clients fassent le même genre de commande que lui. Ceux qui travaillent en série pour la vente, travaillent en fonction de leur bourse ; c'est à dire ceux qui ont des possibilités peuvent débiter jusqu'à 20-30 chambres à la fois, alors que d'autres ne peuvent en débiter que 10. Tandis que les artisans qui travaillent avec les particuliers, ne peuvent travailler qu'une à deux chambres à la fois.

En principe, les dépenses sur machines pour une chambre à coucher sont, d'après les dires des artisans, de l'ordre de 10 D. Ces 10 D représentent les frais de 10 à 15 heures de travail sur les machines. Ces 15 heures constituent la totalité des travaux de toutes les machines (scie...). Pour nous, nous exécutons tous les travaux, mais certains bois provoquent beaucoup de poussière, alors que d'autres, comme le bois de Suède, n'en font pas beaucoup.

Les artisans qui viennent travailler ici, viennent sans rendez-vous. Ils peuvent rester une demi-journée, une journée entière, ou quelques heures, selon l'importance du travail et la disponibilité des machines. Si parfois un travail urgent ne peut pas attendre, on est obligé d'empiéter sur celui qui aurait dû passer avant, avec l'accord de ce dernier. Que voulez vous, il faut satisfaire tous les clients et nous essayons toujours de ne pas le voir. Les machines que nous avons actuellement sont plus rapides que celles d'autrefois. Ceci nous permet d'avoir un rythme plus rapide qu'auparavant, et les clients n'attendent plus comme avant.

Le travail se fait presque toujours avec les mêmes clients, et rares sont les clients de passage qui viennent pour exécuter un travail ne dépassant pas 2 D. Nos clients nous paient régulièrement, et chaque fois qu'ils touchent une avance, ils viennent nous régler une partie de ce qu'ils doivent. Le travail à crédit nous dérange, surtout lorsqu'on tombe sur des clients mauvais payeurs.

Je souhaite que d'ici un proche avenir, nous ayons de nouvelles machines dont le rendement serait comparable à celles qu'on trouve à l'étranger. D'après les brochures et les prospectus que je reçois, il y a de belles machines, meilleures que celles que nous avons. Une maison allemande nous a présenté une nouvelle machine capable de faire 6 ou 7 opérations. Je souhaite que nous nous penchions sérieusement sur le problème et qu'un jour nous arrivions à construire des machines comparables. Cette machine allemande produit plus, est plus rapide et plus économique puisqu'un seul ouvrier suffit à la faire marcher.

A Sfax aussi, il y a beaucoup d'artisans qui travaillent sans être en règle avec l'Administration, c'est à dire sans payer d'impôts. Leur nombre est à peu près équivalent à ceux qui sont en règle.

Il y a aussi des artisans, que ce soit à Sfax - ville ou à la périphérie, qui, au lieu de s'adresser à des ateliers de location de machines, vont chez leur voisin qui possède une machine, pour exécuter ce qu'ils ont à faire. Les machines se trouvent en quantité suffisante, même dans la périphérie de Sfax (par exemple sur la route de Gabès jusqu'à 4 à 5 km, d'Agareb, de Menzel Chaker jusqu'à 10 km...)

Donc les ateliers avec des machines existent partout où vous allez. Évidemment, les artisans qui n'ont pas beaucoup de travail, préfèrent, lorsqu'ils n'ont pas l'utilité de leur machine, la louer pour gagner ne serait-ce qu'une dizaine de dinars. Beaucoup d'artisans nous apportent du travail difficile qu'ils nous demandent d'exécuter, tels que des panneaux ou des sculptures sur portes... Ces artisans ne sont pas nombreux : ils font le travail facile et nous amènent le plus difficile. Personnellement, comme il s'agit de mon travail et de mes clients, chaque fois que j'ai du temps disponible, j'accepte. Alors que certains travaux de ce genre ne sont pas acceptés par d'autres entreprises de location de machines.

Quand il y a plusieurs machines, chaque machine marque son heure. Si une machine exécute 4 opérations à la fois, on comptera 4 heures séparément. Il y a des machines dont la location est plus chère que les autres, mais l'artisan préfère travailler sur cette machine que sur d'autres plus lentes. Ainsi un travail qu'il exécutera en 2 jours, il pourrait le faire en une demi-journée seulement. C'est plus rapide et moins cher. Pour moi, l'ouvrier qui travaille sur une machine plus rapide doit être mieux payé que l'autre qui travaille sur une machine plus lente. L'artisan qui travaille sur le combiné gagne du temps, de l'argent, et moi je gagne davantage d'argent.

Pour un artisan qui veut débiter 20 chambres à la fois, je ne peux pas lui laisser toutes les machines à sa disposition. Ce n'est pas faisable, car il y a d'autres clients qui ont des travaux à exécuter. Pour lui, le travail doit se faire par étapes. Le débitage doit être exécuté le premier jour. Le second jour, c'est le travail de la dégauchisseuse, le troisième jour c'est la raboteuse, ensuite il façonne les pièces, et retourne à la mortaiseuse, et enfin il passe à la toupie. Mais s'il devait m'accaparer l'atelier pendant 10 jours, personne n'accepterait de céder son atelier pendant 10 jours à un seul client.

Le travail des petits artisans n'est pas le même que celui des grands. Ces derniers peuvent se permettre de travailler 100 portes à la fois, et les confier à ses ouvriers qui mettront 10 ou 15 jours pour les différentes opérations. Le petit artisan a un travail de faible volume, et très varié du jour au lendemain : 2 portes aujourd'hui, demain 3 persiennes,...

Les frères Zhral étaient autrefois associés. Ils se sont par la suite partagés leur entreprise en 2 ateliers de location de machines.

27 Juillet 1977

152

Je suis entré dans la menuiserie en 1967 ; auparavant j'avais fait une année d'apprentissage dans le mécanique, sur des machines, et j'avais trouvé que c'était un peu trop dangereux. Je me suis alors orienté vers l'ébénisterie : j'ai passé 4 ans en apprentissage chez K. Par la suite, je me suis installé à Tunis, en association avec une tierce personne = Elle apportait le capital, et moi le travail. Après un certain temps, j'ai quitté Tunis pour Sfax où j'ai ouvert un petit atelier à mon compte, et avec de faibles moyens (sans machine). En une année, j'ai senti qu'avec de la bonne volonté et le goût du travail, on pouvait arriver à quelque chose. Actuellement je suis dans ce local, qui n'est pas celui dont je viens de parler. Les ouvriers que vous voyez, je les ai pris alors qu'ils étaient déjà formés ; mon travail marche à merveille et je remercie Dieu.

Lors de mon apprentissage à Sfax, je touchais une somme très faible, mais à Tunis, j'étais bien rémunéré.

J'ai un apprenti et un demi-ouvrier. Je n'ai formé aucun apprenti, mais si j'en trouvais de sérieux, je préférerais les former. J'ai commencé par ce petit en espérant qu'il arrivera.

Je travaille la menuiserie et l'ébénisterie, surtout les meubles : chambres à coucher, salles à manger.

Ce qui m'ennuie, c'est que le client me donne une avance de 100 D pour une chambre qui vaut 400 D ; au moment de la livraison, il me remet encore 150 D en me demandant de régler le reste par facilités.

Pour ce qui est de cet atelier, je l'ai ouvert par mes propres moyens, sans avoir recours à l'aide de quiconque. Étant donné qu'il est spacieux, j'ai en tête un projet d'agrandissement.

Je n'ai pas de difficultés dans le métier. Mais depuis 7 mois que je suis installé, j'ai des crédits chez mes clients, s'élevant à 1 300 D, et je ne suis pas arrivé à en récupérer 50 D. C'est la seule difficulté que j'ai, avec le problème de l'instabilité des apprentis qui me quittent sans m'avertir : J'avais 2 apprentis qui touchaient 2 D par semaine ; l'un d'eux a exigé 2,500 D par semaine. J'ai refusé et il a pris congé. Personnellement, ça ne m'arrangeait pas de l'augmenter de 500 millimes ; et l'autre artisan qui l'a employé ne fait que l'utiliser pendant la période de pointe : Il peut le rémunérer jusqu'à 3 D par semaine, mais après il le renvoie. S'il revient, je ne l'accepterai pas, parce qu'il m'a quitté au moment où j'avais besoin de ses services.

En général, la période de plein travail se situe aux mois de Juin, Juillet, Août. En dehors de cette période, on prend un rythme ordinaire. Ceux qui disposent d'un grand capital, peuvent travailler toute l'année pour avoir des réserves (des stocks) lorsque la demande devient plus pressante.

En ce qui concerne la matière première, les artisans qui ont les moyens peuvent s'en procurer selon leurs besoins et même davantage, par contre les petits artisans n'arrivent que difficilement à acquérir les matières premières : placage-pôlissandre... L'arrivage de la marchandise n'est pas régulier. Au moment où je possède de l'argent, les produits se font rares sur le marché, et dans ces conditions, je suis obligé de les acheter à prix élevé (le mètre de placage coûte 1,800 D prix courant ; je le paye 2,500 D au marché noir).

Si un client me demande de lui fournir une chambre à coucher dans un délai d'un mois et demi, je le fais du moment que j'ai préparé d'avance le découpage des éléments de meubles. Je prépare plusieurs modèles de chambres à coucher, et lorsqu'un client me demande de lui préparer une chambre en 1 mois et demi, j'accepte à partir du moment où j'ai des chambres demi-finies. Avant-hier, un client m'a demandé de lui préparer une garde-robe, un lit et une table de nuit pour le 2 Août. J'ai accepté parce que j'ai une garde-robe prête dans le dépôt : Restent les 2 éléments que je fabriquerai en 2 jours.

Je n'ai pas de machines. Je travaille sur des machines que je loue à l'heure pas très loin d'ici, à 500 mètres environ. J'ai une camionnette pour amener le bois à la machine. Auparavant je louais une brouette ou autre chose. Celui qui loue les machines laisse les artisans eux mêmes y travailler : 1,200 D de l'heure à la scie, 800 millimes à la toupie, et 600 millimes à la bielle.

En sortant de l'école, j'ai choisi ce métier, bien que personne dans la famille ne l'exerce. C'est un métier facile et pas fatigant, d'autant plus que j'étais dans la mécanique auparavant.

Une chambre à coucher de 400 D chez moi, un autre artisan la fait à 300 D ; Le client me demande pourquoi je prends 100 D de plus, alors que la qualité est la même. Je lui réponds que les charges sont différentes : Moi je paye le loyer, la patente, les ouvriers, etc..., alors que lui travaille dans un garage qui lui appartient et ne paye pas de patente, etc... Une autre raison pour laquelle ce dernier est moins cher, est qu'il peut utiliser du bois blanc/des endroits camouflés de la chambre à coucher, alors que moi je suis connu et je ne peux pas agir de cette façon.

Pour le travail des portes et fenêtres, je n'ai pas d'ouvrier. Je le fais seul. La difficulté dans ce domaine vient de ce que la clientèle ignore le métier, et ne veut pas accepter le double prix pour la porte et les persiennes (=menuiserie pleine). De plus, il y a plusieurs qualités de bois qu'on ne trouve pas sur le marché, contrairement à l'ébénisterie. Je ne veux jamais m'occuper de la quincaillerie, parce qu'on ne peut jamais trouver ce qu'on cherche sur le marché. Ainsi depuis 3 ou 4 mois, le chromé a disparu.

contremaître d'une menuiserie, succursale d'une entreprise de bâtiment

164
Août 1977

En quittant la 6^e année primaire, j'ai intégré l'atelier de Mustapha ZHAL. J'étais entré chez lui par l'intermédiaire de l'Office de l'Emploi avec un contrat d'apprentissage en bonne et due forme. C'est là que j'ai appris le métier et je peux dire que j'étais parmi ses meilleurs ouvriers.

Pour les difficultés, la première c'est la pénurie de bois. Nous acceptons des marchés de menuiserie de bâtiment. Le m³ de bois coûte entre 100 et 105 D. Nous, nous travaillons au m². Aujourd'hui on achète le bois à tant et au bout de 3,4 à 5 mois, on s'aperçoit que le prix a augmenté. C'est une des premières difficultés. La seconde difficulté vient des ouvriers. D'abord, ils s'absentent beaucoup, sans prévenir à l'avance. Le troisième problème est celui des accessoires de quincaillerie. La crémaillère coûte jusqu'à 580 millimes actuellement, alors qu'on l'achetait à 260. La pognée on l'achetait à 160, alors que maintenant elle est à 250. Non seulement le prix est cher, mais l'article devient rare. Par exemple les crémaillères pour persienne, et les blocages n'existent pas : Il y a beaucoup d'articles qu'on ne trouve pas actuellement sur le marché. Nous voudrions bien acheter si un établissement en fabriquait sur place.

Je suis resté 5 ans en apprentissage, sans rémunération la première année. À partir de 1962, j'ai commencé à toucher 50 millimes par jour. Actuellement, nous faisons surtout de la menuiserie de bâtiment, bien que nous fassions un peu d'ébénisterie. Nous travaillons au m², c'est à dire que ^{pour} chaque villa, nous calculons le bois nécessaire en m². Actuellement, j'ai 2 ouvriers qualifiés, 3 autres qui sont un peu au dessus de demi-ouvriers, et 2 apprentis. Tous sont payés à la journée, mais chaque fin de semaine, je leur donne à chacun une avance sur le salaire, en attendant la paie de fin de mois. Nous avons des machines qui nous suffisent. Nous n'acceptons pas de les louer.

Je n'ai pas pu ouvrir d'atelier, parce que je n'avais pas de capital. Et lorsque j'ai voulu ouvrir un atelier, c'était alors au temps des coopératives. Et à moment-là, même avec 500 D; on ne pouvait pas m'autoriser et me laisser ouvrir un atelier. Je me suis alors marié. J'ai travaillé, je me suis initié au travail des machines, je me suis renseigné à droite et à gauche, me suis procuré des brochures pour voir et comparer les machines. J'ai contacté Mr. Abid qui m'a expliqué leur fonctionnement.

Après 1 an, 1 an 1/2 de stage, je suis devenu chef d'atelier depuis un an. Ici, on ne nous encourage pas à ouvrir des ateliers, à agrandir ceux qui existent et à recruter davantage d'ouvriers. Alors que, pour le développement rural, cela existe : c'est à dire qu'un apprenti ayant accompli 3 ou 4 années peut avoir une somme pour s'installer à son compte. Pourtant les anciens ouvriers comme moi ont une expérience, travaillent bien, et savent économiser le bois.

Un autre problème est celui des souks : Ils perturbent le travail. Ils transforment les bons ouvriers en mauvais ouvriers, accroissent le volume des marchandises plus qu'il n'en faut. Ce sont les casseurs du marché (harraka) qui créent les difficultés. Les apprentis, une fois qu'ils ont un peu appris le travail et qu'ils se sont à peine élevés au rang de demi-ouvriers, vous quittent pour aller travailler à 1 D la journée au début, une fois que les "harraka" les connaissent et savent qu'ils sont capables d'effectuer certains travaux, ils leur proposent un salaire un peu plus élevé (1 D 300) et les prennent chez eux. Les "harraka" à leur tour vendent aux souks à un prix inférieur; et personnellement, je m'étonne que leur prix de vente ne couvre même pas l'achat du bois.

Comment font-ils ? ... Je connais le cas d'un type qui amène du bois à la machine, le fait travailler à 800 millimes, emploie des ouvriers, loue des ateliers de travail, ~~en gère~~ des dépenses de sa poche, et en fin de compte n'arrive à gagner que 5 à 6 D par semaine. Et c'est ce qui se passe. Il y a beaucoup de plaintes devant les tribunaux, adressées contre ce genre d'artisans. Ces gens-là viennent même des villages avoisinants avec leurs camionnettes ; ce sont plutôt des revendeurs qui n'ont rien à voir avec notre métier. Un bon menuisier demande 30 D pour une porte, alors que le revendeur pourrait l'acheter à 15 D seulement chez d'autres artisans : Bien sûr la marchandise n'est pas la même. Par exemple, pour les cadres, nous employons des planches de 35, alors qu'ils n'en emploient que de 22 .

Personnellement, je me suis orienté tout seul vers la menuiserie. Quand j'allais à l'Ecole, je restais longtemps à observer les menuisiers travailler. J'étais bon élève mais j'ai quitté l'école à cause du bâton.

Nous faisons aussi du mobilier, mais c'est surtout des portes et fenêtres que nous faisons le plus.

[Le chef d'atelier nous montre alors un marché passé avec une banque de Sfax] C'est aussi ce que nous faisons avec les clients pour les villas : Si nous ne respectons pas le délai, nous devons payer le loyer du client, tant que le travail n'est pas terminé. Ce marché avec la banque fait à peu près 400 m2. Il y a même des marchés qui dépassent 1 000 m2. En général la quincaillerie n'incombe pas au menuisier. C'est au client de se débrouiller. Ce marché sera effectué en 6 mois. Ici, le travail s'effectue au fur et à mesure, sans relâche, car il s'agit d'un contrat avec une banque. Ce n'est pas comme pour les particuliers.

On ne peut pas économiser sur les quantités de bois. Pour les établissements qui travaillent honnêtement, il faut faire beaucoup d'efforts pour économiser le bois.

Actuellement, j'ai 2 apprentis qui sont en formation. Tous ceux qui apprennent bien le métier, veulent sortir et ouvrir des petits ateliers, surtout lorsqu'ils ont de l'argent. Ceux qui n'ont pas les moyens continuent à travailler comme ouvriers, demi-ouvriers ou contremaîtres, selon leurs possibilités...

Les difficultés proviennent d'abord du bois. Je m'arrange avec un client pour un travail donné. Le prix du bois est de tant. Un délai est fixé entre nous. Le client ne m'avance pas toute la somme : Juste ce qu'il faut pour la 1ère phase du travail : les cadres. Je commence à travailler, mais entre-temps le prix du bois augmente. Que faire ? Si, je m'adresse au client pour réviser le prix. Il me répond que tout a été arrêté entre nous. "Maintenant je ne peux pas le supporter : Pourquoi n'as-tu pas prévu à l'avance ? Pour moi, je pensais que le prix du bois est comme le prix du pain, qu'il ne change pas tous les 6 mois". En somme, il y a une perte pour le menuisier. Même avec l'Etat, lorsque vous acceptez un marché, si le prix du bois augmente, l'Etat n'en tient pas compte, parce qu'il estime que vous avez déjà le bois sous la main. Pour qu'il n'y ait plus d'histoires entre l'artisan et le client, il serait préférable que le client avance au moins au début, la moitié de la somme convenue, et que le menuisier achète à l'avance toute la quantité de bois qu'il faut. L'Etat même ne paie pas la somme d'une seule traite, mais en plusieurs fois, et le solde même après une année suivant la livraison.

Quand on prend des marchés de l'Etat, il serait préférable que l'Etat nous verse à l'avance la somme nécessaire à l'achat du bois, ou bien nous désigne un grossiste pour qu'on achète chez lui toute la quantité de bois nécessaire au même prix. Mais généralement, avec l'Etat, on n'a pas d'histoires. C'est surtout avec les particuliers qui eux n'acceptent pas les augmentations de bois. La plupart des particuliers ne peuvent avancer la totalité en une seule fois, car ils ont eux-mêmes d'autres dépenses

puisqu'ils construisent. On ne peut pas les obliger à nous verser à l'avance la somme nécessaire pour le bois. Eux-mêmes, dans l'exécution de leur bâtiment, procèdent par étapes : les murs d'abord, le plafond ensuite, les plâtres, le carrelage, installations... Certains, qui n'arrivent pas à payer le solde à la fin (100-150 D) se demandent des facilités de 15 à 20 D). Si nous ne faisons pas des concessions et des arrangements avec les clients, nous n'arriverons pas à travailler. Parce qu'on ne dispose pas d'un grand capital.

Une autre difficulté c'est la quincaillerie qui fait défaut. Cette pénurie existe depuis longtemps.

Actuellement la quincaillerie existe, mais certains vendeurs en achetant et vendent au marché noir, comme pour le bois. Le bois devrait être vendu uniquement aux menuisiers et non aux commerçants (=barragues). Certains vendeurs sont des capitalistes possédant des huileries... Avec leur argent, ils ouvrent des "barragues", achètent du bois, alors qu'ils ne sont pas menuisiers et au lieu de déposer cet argent dans les banques, ils contactent même des propriétaires de barragues, et après accord, leur achètent des quantités énormes de bois (10 000, 20 000 D) qu'ils mettent de côté.

Certains artisans travailleurs trouvent parfois des offres de marché qu'ils doivent exécuter dans un délai très court. Ces artisans, pris par le temps, ayant besoin de bois, vont en négocier l'achat, en offrant même jusqu'à 20 ou 25 % en plus. Donc, il y a monopolisation du bois, et cela devient de pures opérations commerciales.

Qu'un artisan achète 1 m³ de bois, c'est normal. Mais, qu'un patron d'huilerie achète pour 10 000 D ! Pourquoi ? et que va-t-il faire de tout ce bois, si ce n'est le revendre ? Moi, je souhaiterais bien que les prix du bois et de la quincaillerie se stabilisent, et que nos prix aussi se stabilisent par la même occasion. Alors, nous en tant qu'ouvriers, nous gagnerons régulièrement et non par à coups. Et ainsi, tout le monde y gagnera : Mon patron, s'il achète le m³ à 160 D au lieu de 120 D, ne pourra m'augmenter mon salaire si je le lui demande. Si le prix reste à 120 D, la productivité augmentera, et le patron pourra nous augmenter en conséquence. Quand le patron voit que la production augmente, et qu'on lui demande une augmentation de salaire, il acceptera.

L'augmentation de prix des matières premières amène les patrons à vous supprimer même les primes de fin d'année. La crème qui était à 2 D,800 coûte maintenant 3,600 D. Le m³ de bois qui coûtait 120 D est à 160 D : Tout ceci pousse le patron à ne pas nous augmenter. Personnellement, j'ai assisté parfois à des réunions de la Direction où il était question d'augmentation de salaires. Mais en voyant l'augmentation du prix des matières premières, je ne pouvais rien faire.

La réduction de la demande est la conséquence de la diminution de la production régionale, surtout pour les fellah. J'ai un travail que j'ai accepté à 11 D le m². Ce même travail a été proposé par un autre pour 7 D. Pour moi, je ne travaille pas les portes et fenêtres à moins de 9 D 500. On débat le prix au début. Par la suite, le client amène les plans et demande certaines précisions : L'autre répond que cela n'a pas été convenu entre eux au départ. Ces gens-là nous cassent les prix. Ils dilapident beaucoup de matières premières. Alors que nous, pour le prix convenu, nous préparons le modèle demandé et le bois qui correspond à ce prix-là. Nous ne pouvons tricher ni sur la qualité du bois, ni sur le travail, alors que lui, il abaisse le prix, il ne respecte pas les normes de dimension qui conviennent pour chaque travail. Par exemple pour une dimension de 9 sur 7, il fournit un bois de 6 x 7. Alors, les cadres ne "cadrent" pas, et pour les mettre en place, il faut d'abord leur assurer une prise. Si le client a des possibilités pécuniaires, il peut laisser tomber la commande et s'adresser à un autre artisan.

Personnellement je travaille sans m'occuper de la quincaillerie, c'est à dire que lorsqu'un client s'adresse à moi, je m'arrange avec lui pour faire le travail sans la quincaillerie.

De plus, lorsque je termine le travail (cadres et portes et fenêtres), que ces pièces restent chez moi pendant 3 ou 4 mois, et qu'il me reste encore un solde de 200 ou 400 D, je considère que cette somme est gelée puisque je ne peux pas l'utiliser et que je ne vais rien gagner de cette marchandise finie qui traîne chez moi depuis 6 à 7 mois.

Bien sûr, quand je touche l'argent du client, je fais tourner un peu la boîte : j'achète du bois, du contre-plaqué ; je paye mes ouvriers... Je ne reste exposé à aucun danger. Par exemple, les hausses des "barragues", les traites qui arrivent à échéance... Ainsi, en gagnant une petite somme, je suis à l'abri. Même le patron, au lieu de gagner 5 ou 6 millions par an, 3 millions seulement lui suffiront ; son argent étant entre ses mains, il peut le faire tourner mieux que s'il dormait chez les autres.

Je souhaite qu'il y ait une stabilisation des prix pour la quincaillerie et le bois, que la durée de l'apprentissage soit révisée en fonction des dispositions de chacun car certains apprennent en 6 mois, et pour d'autres, 2 ans ne leur suffisent pas. Je souhaite aussi que l'Etat surveille de près les commerçants de matières premières, et diminue le nombre de ces capitalistes (patrons d'huileries) qui d'un côté disposent de fortes sommes d'argent, et d'un autre côté ne possèdent ni la compétence voulue, ni d'ateliers de travail, et qui monopolisent la marchandise. Ceci nous gêne énormément. Cette année, le bois existe, et il se vend. Le contre-plaqué aussi : On le fabrique maintenant à Tunis et il est de bonne qualité. La qualité s'est améliorée, il n'est plus bombé comme avant. Certaines variétés de bois manquent parfois, tels que le chêne, l'acajou... Mais pour le bois de Suède, le bois blanc ou le hêtre blanc ou rouge, il y en a toujours. Le contre-plaqué et les particules aussi. Mais la quincaillerie n'existe pas. Pour les particules, la qualité a baissé : On le fabrique à Tunis = Avant il était plus solide, maintenant il est devenu plus friable (...), alors que les prix ont augmenté.

Actuellement, je suis payé au forfait, c'est à dire au mois. Pour le recrutement de de la main d'oeuvre, il y en a que nous formons nous - mêmes, d'autres que nous recrutons déjà formés. Ceux qui présentent des aptitudes au travail et qui font preuve d'une bonne assiduité, nous les gardons.

2^e entrevue : Pour l'achat du bois, nous nous adressons aux "barragues", nous demandons les dimensions qui existent et nous choisissons celles qui nous conviennent. Nous achetons le bois soit par paquet, soit au détail. Ensuite nous utilisons des portefaix pour le transporter jusqu'à l'établissement. On achète le bois selon l'importance de la somme dont on dispose. Pour l'année écoulée, nous avons acheté du bois à 3 reprises, 5 à 6 m³ chaque fois, soit 20 m³ en un an.

Je travaille par unité de villa et par série. Le dernier travail que nous avons fait est celui de Mr. X : 8 magasins et 4 maisons. Il reste encore la finition. 1 m³ peut donner 10 m². Si le bois est destiné à de grands cadres nous n'en aurons que pour 6 m² à peu près. Le m³ coûte 162 D. Le 2^e choix coûte 122 D. Le m³ ne donne pas plus que 10 m² en portes et fenêtres, ce que nous faisons le plus. Ce travail est fait par les ouvriers et toutes les machines appartiennent à la société. Le prix de la main d'oeuvre uniquement, sans compter les frais de machine, revient à 1 D 800 le m². Avec la machine, cela revient à 3 D 500, car il faut compter le salaire de l'ouvrier qui travaille sur la machine. Si le travail est exécuté par des machines en location, le prix reviendrait à 4 D, car si le m² ne revient à 1 D 500 ici à l'atelier entre machine et ouvrier, n'oubliez pas que pour la location, il faut ajouter les frais de transport et le temps

perdu : Il y a une différence de 500 millimes au moins, pour un travail en série.

Moi, quand je calcule le prix du m², je tiens compte de toutes les dépenses ; le p
prix de l'ouvrier, le prix de la location, les frais de transport... Je dois tenir
compte de toutes mes dépenses. Nous payons par an, environ 200 D comme frais d'assurance
pour la main d'oeuvre. J'ai en tout 7 employés, y compris les apprentis. Je ne sais
pas quels sont les avantages en fin d'année, car je n'ai pas terminé ma 1ère année,
mais je sais que les ouvriers ont certains avantages qu'on n'a pas dans d'autres
sociétés, par exemple le congé, la tenue, les jours fériés. L'organisation adminis-
trative est bien observée.

Le m² brut revient à 6 - 6 D 500, auquel il faut ajouter les frais de transport,
la main d'oeuvre, ce qui revient en définitive à 12 D. Avant, nous gagnions autant
que nous pouvions, c'est à dire lorsqu'il nous revenait entre 300 et 700 millimes.
Le bois revenait à 1 D 600, à la "barraque".

Pour l'entreprise, la menuiserie de bâtiment est la plus importante. Cette
année, nous n'avons fait que des tables, des chaises et autres petits articles. Nous
n'avons pas fait de chambre à coucher. Nous faisons des bibliothèques et actuellement,
elles se font en laqué. Le prix du hêtre aux barraques (comptoirs) comporte plusieurs
tarifs : celui-ci est à 181 D (rouge et 120 D le blanc), le bois blanc coûte 100 D, le
Suède 1er choix 162 D, 2^e choix 122 D. Le hêtre rouge est séché avant le départ, alors
que le hêtre blanc est coupé et envoyé tel quel. 1 m³ de hêtre rouge donne à peu
près 30 chaises. Nous vendons ces chaises, soit à l'unité, soit par série. Ces Schaises
avec cette table utilisent à peu près le tiers d'un m³, un peu plus : 400 dm³. Les
ouvriers qui font ce travail, font en même temps de la menuiserie de bâtiment. Ces 8
chaises et la table demandent 2 semaines de travail. En confiant les 8 chaises seule-
ment à un ouvrier, il lui faut 16 jours environ. La 1ère semaine est pour le débitage,
le rabotage, et la 2^e semaine pour l'assemblage et la finition. Avec la table, il lui
faut une vingtaine de jours. Cet ouvrier est payé à raison de 2 D 200 par jour. Ils ont
même des douches à l'intérieur de l'atelier. Une chaise me revient, en tenant compte
de tous les frais, à 5 D environ ; quant à la table, elle nous revient à 20-25 D.
C'est une table marron de 2 m et quelques.

Pour ^{que} ce métier reste toujours vivant, je souhaite que l'Etat s'en préoccupe
toujours, et le préserve de l'intrusion des "harraka" qui travaillent chez eux, ou n'
n'importe où, et fournissent un travail de mauvaise qualité, en échappant au contrôle
de l'Etat. Ces gens-là cassent le métier, dilapident la marchandise, la quincaillerie,
tout... C'est un grand problème et l'on peut dire que cela représente la moitié du
travail.

La [] est une filiale d'une entreprise générale de bâtiment

Elle a été créée en 1970

Superficie comprise entre 200 à 500 m²

Recensement : 4 Salariés - 2 apprentis - 1 salaire saisonnier.

12 et 16 Juillet 1977

Je suis allé à l'École Primaire jusqu'en 6^e, et je l'ai quittée pour apprendre le métier chez deux artisans. Je ne suis pas resté longtemps chez le premier, au contraire du second - un Italien - que j'ai quitté pour faire mon service militaire. J'ai ouvert une première fois cet atelier en sortant de l'Armée. Mais j'ai dû le fermer pour aller chercher du travail dans une entreprise. Et puis j'y suis revenu y travailler seul.

J'avais 14-15 ans lorsque j'ai quitté l'École. Je suis resté 8 à 10 ans chez les deux artisans qui m'ont appris le métier. Après ces deux-là, j'ai effectué 5 ans environ chez un autre patron, et je pouvais faire tous les travaux, toutes les étapes de fabrication d'une pièce. Dans l'entreprise, je suis resté 2 ans comme contre-maître. C'était la société SIP où j'ai travaillé comme ouvrier, après les 8 ans passés chez les autres.

L'apprentissage, dans le temps, était différent de ce qu'il est maintenant. Avant, l'apprenti se sacrifiait beaucoup pour apprendre. Il pensait beaucoup, travaillait beaucoup ; il lui arrivait de ne pas être payé pendant une semaine ; ses parents qui le surveillaient, étaient toujours derrière lui : Tout cela pour arriver et être un homme.

L'artisan de son côté, se souciait de l'apprentissage de ses gosses. Qu'il paye ou non, ce n'était pas important pour les apprentis. En somme, l'apprenti ne cherchait qu'à apprendre un métier.

Aujourd'hui, ce n'est pas ça. Franchement, l'apprenti a beaucoup de difficultés pour apprendre par lui-même le travail, rester chez le même artisan et arriver à son but.

Avant, l'artisan se sacrifiait pour apprendre le travail aux gosses. Ce n'est pas comme aujourd'hui. Je ne dis pas que les patrons négligent la formation des apprentis : Il y a des patrons qui assurent cette formation, mais il y en a d'autres qui ne l'assurent pas. On peut trouver un patron qui tient à former son apprenti, mais il ne trouve pas d'apprentis ayant le goût du métier.

De même, les ouvriers formés ne cherchent pas à rester chez le même patron.

En raison de la période des coopératives, je n'ai pas pensé à travailler à mon compte. Car on n'était pas libre d'entreprendre. Personnellement je ne disposais de rien, mais d'autres qui avaient les moyens hésitaient à engager leurs capitaux. Après la suppression des Coopératives, je me suis lancé pour ouvrir^{un} petit atelier. J'ai cherché un petit local que j'ai loué, bien qu'il n'ait pas été situé dans une zone animée. Il faut que je me trace un avenir stable parce que je suis jeune, et que ce n'est pas une solution pour un père de famille d'errer d'un patron à l'autre. Une fois dissipée la psychose des Coopératives, nous avons réalisé petit^{à petit} que l'individu pouvait développer ses moyens.

Le local dont je dispose n'est pas assez spacieux (3,5 x 5,5m) et il se situe dans un endroit retiré. J'ai un autre magasin, mais il est encore plus petit. A cause de l'exiguïté du local, je ne peux pas utiliser de machines.

177

Pour avoir cet atelier, je me suis adressé à des intermédiaires, et après de longues recherches, je suis arrivé à trouver ce local qui ne répondait pas à mes exigences, mais vu la pénurie de locaux... Actuellement j'en cherche un plus grand, mais je n'en ai pas encore trouvé. Et puis il y a le problème du pas de porte : Ce n'est pas logique de verser 3,4 ou 5 millions à l'ancien occupant. Avec une telle somme, on pourrait ouvrir et équiper tout un atelier situé dans une zone industrielle. En restant locataire, on risque de subir la loi des propriétaires. Si j'avais 4 ou 5 millions, je pourrais assurer mon avenir avec le concours de l'Etat.

Mon local, je le loue seulement à 8 D par mois ; l'autre magasin également.

Bien que je dispose de ces 2 locaux séparés, je ne me sens pas à l'aise dans mon travail. Lors de la recherche d'un second local, à chaque visite, j'ai payé des pourboires 0,500, 1,2 ou 3 D : Je perdais mon temps inutilement et j'ai abandonné : C'est bien la situation générale de ces jours.

Je n'ai pas grand chose comme machines : une petite raboteuse, biella, une petite scie circulaire et de petites machines de bricolage : ponceuse... Je ne peux pas faire autrement, vu que le local est trop petit. Le rendement de ces machines est trop limité. Pour éviter des déplacements inutiles, l'utilisation de ces petites machines est indispensable : Au lieu de passer 15 h de travail sur une machine louée à l'extérieur, je fais le même travail dans mon atelier en 10 h seulement. Ce ne sont pas des machines qui ont un très bon rendement. A cause de l'exiguïté du local, je ne peux pas utiliser des machines fixes qui peuvent travailler des planches de 4 m. Mon seul problème, c'est donc le local, car si j'en avais un plus spacieux, je pourrais toujours me procurer des machines d'une manière ou d'une autre (par facilité ou avec un crédit bancaire etc...). Alors qu'actuellement, avec tout cet encombrement, si j'ajoutais une autre machine, je serais obligé de travailler dans la rue.

Actuellement, je n'ai pas d'ouvriers. Je travaille seul depuis 5 mois. Il est difficile d'en trouver. La plupart des bons ouvriers sont à l'étranger. Et même si on en trouve, ils préfèrent un emploi stable dans des sociétés qui leur assurent des avantages sociaux (sécurité sociale, retraite, etc...). Pour la rémunération, il se peut qu'un privé offre davantage à un bon ouvrier, mais ils cherchent la stabilité. Je ne suis pas le seul à se plaindre de cette situation ; c'est le problème de tous les patrons.

J'ai 2 apprentis recrutés par la voie de la formation professionnelle. Ils ont des contrats d'apprentissage, et j'espère qu'ils continueront pour assurer leur avenir. Je ne peux donner mon appréciation sur leur niveau professionnel qu'après 2 ou 3 mois d'essai. Les apprentis diffèrent selon leur manière de servir : ponctualité, travail, sacrifice, stabilité, etc... J'ai rencontré des apprentis qui ont reçu une formation complète et se sont installés ailleurs. Par contre, d'autres n'arrivent pas au terme de leur contrat d'apprentissage. J'ai donc ces 2 apprentis depuis 1 mois environ. Avant, je ne travaillais pas seul : J'avais toujours un jeune apprenti, mais vous savez, ils me quittent de leur propre gré au bout de 2 ou 3 semaines.

(En Français) : Je suis installé dans cet atelier depuis 4 ans. J'ai des apprentis qui sont sortis d'ici comme ouvriers, après avoir passé 3 ans et plus chez moi : Ils sont partis, ils ne restent pas. Pourquoi me quittent-ils ? Moi-même, je cherche la réponse à cette question. Et ce n'est pas le cas pour moi seul, c'est pour tous les ateliers. Ils ne trouveront pas mieux ailleurs que chez moi ! Jamais ! Je paye. Je leur donne les cadeaux, mais ils ne restent

pas. Ils cherchent quelque chose ailleurs, mais s'ils trouvent, ils ne se fixent pas. Ils travaillent 1 mois chez X, 1 mois chez Y, et après, ils reviennent chez moi : "Mon patron, je suis venu voir si vous m'acceptez chez vous". Mais je n'ai pas voulu l'accepter, car "Tu m'as quitté quand j'avais du travail, et ce n'est pas normal". J'ai pris 2 apprentis et j'espère les garder 3 ans.

Il faut d'abord que les apprentis passent une période préparatoire, à regarder de loin. Passée cette période, je leur confie de petits travaux élémentaires comme le polissage, le collage, le nettoyage. Ensuite, ils passent au montage, collage du placage, serrage de la presse, etc... Et par étape et à la longue, je leur fais apprendre le débitage. S'ils apprennent tous ces travaux sur machines, ça y est, ils sont devenus des hommes.

Ce qui est important, ce n'est pas le fait d'avoir passé son apprentissage dans une société ou chez un artisan, c'est la capacité de l'apprenti. Il y a des apprentis qui passent une année sans rien apprendre, alors que d'autres peuvent donner des résultats au bout d'un an. La seule différence entre l'apprentissage dans une société et chez un privé, c'est la mécanisation (...).

Mes 2 apprentis, après 6 mois, ils peuvent participer au rendement pour 25 à 30 %, et en une année, un bon apprenti pourra arriver à 40 % de rendement.

J'ai un apprenti, un jeune, travailleur ; j'attends son retour de l'armée car il est vraiment un bon ouvrier. Il est sage, travailleur, accepte mes idées et mes points de vue, et il les applique. Je peux vous dire qu'il peut me remplacer dans l'atelier, alors qu'il n'a que 2 ans de formation. Je connais sa mère qui en a la charge, car son père est à l'étranger. Franchement, il m'arrive parfois d'aller lui rendre visite à la caserne. Et lui aussi vient me voir à l'atelier. Je le considère comme un fils, parce qu'il est sérieux : Et cela est dû à son entourage et à l'éducation qu'il a reçue.

Aux jeunes qui ont échoué à l'école, je conseille de s'orienter vers les métiers d'artisanat, de s'adonner entièrement à la formation que leur donnent les patrons, et de ne plus perdre leur temps. Un second conseil, c'est de choisir avant d'agir : Il ne faut pas choisir la menuiserie, si on a envie d'être mécanicien. Ces jeunes que nous voyons dans les cafés, ils doivent penser à leur avenir, il ne faut pas qu'ils restent des parasites pour la société.

Pour ce qui est des matières premières, ce n'est pas qu'il n'y a pas de bois sur le marché, mais parfois, on ne trouve pas le genre qu'on cherche. Il n'y a pas de période fixe de pénurie ; mais si vous trouvez par exemple du bois rouge et du contre-plaqué, vous ne trouvez pas de hêtre ni d'acajou. Parfois, on ne trouve pas de colle ni de quincaillerie. Dernièrement, le vernis et ses dérivés ne sont plus sur le marché depuis 2 mois. A cause de cela, j'ai un ouvrier vernisseur qui est resté 10 jours sans travail et puis il m'a quitté ! Et je n'ai pas trouvé à le remplacer. Je n'ai pas pris mes précautions à l'avance, car je ne m'attendais pas à ce qu'il disparaisse du marché durant une aussi longue période. Personnellement, je n'arrive pas à prévoir à l'avance la disparition de ces produits du marché.

Franchement, les conditions de travail sont meilleures aujourd'hui qu'auparavant. Les matières premières ne font plus défaut sur le marché comme avant. Même si elles manquent, c'est pour une courte durée. Alors qu'avant,

on attendait entre 6 à 8 mois, ce qui créait une demande inhabituelle de bois, car celui qui avait l'habitude d'acheter pour 100 D, en demandait pour 300 D, et cela perturbait le marché. Avec l'évolution du pays et son développement, la demande se fait de plus en plus pressante. Par contre, je me souviens qu'avant, les représentants des sociétés de bois venaient nous visiter pour présenter leur gamme : chêne, acajou, hêtre, contreplaqué, etc..., avec de larges facilités de paiement. Nous souhaitons que la matière première soit disponible afin que les petits artisans puissent coexister avec les grands. Il n'est pas normal de voir ceux qui disposent de 20 à 40 millions accaparer les produits dès le quai du port, alors que les petits artisans n'arrivent pas à obtenir une planchette. Je suggère que la distribution du bois soit équitable, pour donner la même chance à tous.

L'arrivage du bois n'est pas régulier : Ce n'est pas tous les mois, ou toutes les semaines. Parfois il arrive au bout de 2 mois, 3 mois, parfois au bout d'une semaine. Quand le bois arrive, je fais mes comptes ; selon mes possibilités, je prends 1 m³ ; 1,5 m³ selon le travail que j'ai sur 1 an, 1 an et demi. Les grandes sociétés achètent avant même l'arrivage du bois ; ce qui intéresse le grossiste, c'est la commercialisation de sa marchandise.

Je n'ai pas de dépôt pour stocker une grande quantité de bois ; de plus il faut un capital de 10 millions pour pouvoir faire une réserve de matières telles que : hêtre, acajou, bois rouge, colle, vernis, etc...

Je consomme entre 2 à 3 m³ de bois hêtre par semestre. C'est à dire, environ 5 à 5,5 m³ par an. Le prix du m³ est de 138 D. Je n'ai pas un capital suffisant pour en stocker une grande quantité. Si vous voulez estimer mon capital, ce n'est pas à partir de la quantité de bois que je consomme en un an : il faut prendre en considération les machines, ce que j'ai chez les clients, etc...

Actuellement, si un client me passe une commande, je dois vérifier si la marchandise existe ou non, avant d'accepter. Avant, j'envoie un apprenti pour m'acheter une planchette, et comme ça, je suis sûr qu'il en existe, comme du pain chez le boulanger. La solution serait que les grossistes prévoient d'avance la quantité consommée par le pays, et assurent aussi la régularité des arrivages.

Je travaille uniquement pour des particuliers : chambres à coucher, salons, salles à manger, etc... Je travaille par séries de 6 chambres à coucher par exemple.

2e entrevue : Si un client me demande de lui faire une chambre à coucher, je fabrique une série de 6, et les 5 restantes je les stocke pour les vendre par la suite, si ce n'est pas rapidement. On travaille selon l'offre et la demande : cela ne dépend pas de moi. J'établis le prix en fonction du travail et de la matière première. Je ne peux pas vous préciser la marge bénéficiaire ; cela dépend du client (de 20 à 25 D = 15 à 30 %).

Parfois, je fais mes comptes pour gagner 25 D, mais entre-temps la valeur de la matière première s'est élevée, donc mes gains seront réduits automatiquement. C'est pour cela que je ne peux vous dire exactement quel est mon bénéfice. À mon avis, il n'y a pas de règle générale pour fixer le prix au préalable, car les chambres à coucher diffèrent : Il y en a qui coûtent 200 D, d'autres 800 D.

Avant, je travaillais pour les souks, mais maintenant, je ne travaille que sur commande. J'ai cessé de travailler pour les commerçants, parce que leurs prix ne sont pas encourageants et d'autre part, ils ne payent pas comptant ; il faut attendre l'écoulement de la marchandise. Le travail sur commande est plus intéressant. Je ne veux pas rester à la merci du commerçant, à attendre des semaines qu'il me paye. Moi, lorsque je me présente chez un grossiste pour m'approvisionner en marchandises, je dois régler d'avance, de même je dois payer mes ouvriers à la fin de semaine.

Je ne peux vous donner exactement la durée du travail pour une chambre à coucher à 4 portes, ou une série de 6 chambres, parce qu'il y a 3 problèmes qui se posent : 1) Je ne peux pas me procurer le bois qu'il faut, 2) Je dois faire la queue à la machine, et 3) les vendeurs de bois ont été transférés à la zone industrielle et sont désormais très éloignés.

Je n'ai pas trouvé d'ouvriers pour entamer une commande prise dans mon autre magasin.

Si j'ai tout ce qu'il me faut, alors je peux vous donner la durée de travail pour une chambre à coucher ou une série de 6 chambres. Mais depuis un an, je ne suis pas arrivé à les terminer. Je ne sais plus comment travailler : Parfois je perds 2 chambres dans une série. Franchement, je ne peux dire le temps qu'il faut pour une commande. J'ai des clients qui attendent une année ; D'accord c'est un large délai de temps. Mais moi aussi je dois prendre mon temps. Si je trouve la marchandise, je peux m'organiser, stocker un ensemble de chambres à coucher de sorte que lorsqu'un client m'en demande, je peux la faire dans le délai convenu, et même avant.

Pour nous ébénistes, la période creuse s'étend d'Octobre à Février. Mais franchement, un bon artisan, bien organisé, ne doit pas rester les bras croisés.

J'ai besoin d'ouvriers pour le montage, le placage, la finition et le vernissage, et je suis disposé à les garder toute l'année.

J'ai mis aux environs de 8 mois pour faire cette série de 6 chambres : ça fait à peu près 1 mois par chambre en moyenne.

Personnellement, je préférerais connaître à l'avance le temps nécessaire, mais les conditions de travail font qu'on est dans le noir et qu'on travaille à l'aveuglette.

Comme je n'ai pas de salle d'exposition, je débite une série seulement lorsque j'ai une commande de 2 ou 3 chambres.

Pour moi, une salle d'exposition est indispensable, du fait que je travaille en série : Je livre les commandes, et le reste ? Vais-je l'exposer dans la rue pour pouvoir le vendre ? Ca c'est un gros problème pour moi : Personne ne me connaît dans ce coin. Ce sont des familles qui ne connaissent, des passants aussi parfois.

J'ai oublié de vous dire que j'accepte de temps en temps un élément de cuisine, un buffet, des portes en bois blanc : Je ne me limite pas à l'ébénisterie je ne me contente pas d'une série de 6 chambres pour une année. Parfois je les laisse pendant 1 ou 2 mois pour m'adonner à un autre travail. L'année dernière je n'ai travaillé que 3 ou 4 chambres à coucher et 2 salles à manger : C'était une année moyenne.

En résumé, les problèmes du métier sont : le manque de matières premières, la cherté du pas de porte, le manque d'ouvriers qualifiés, l'exiguïté des locaux, le transport du bois et le mauvais emplacement du local. Je pense que c'est à l'Etat de résoudre tous ces problèmes, de mettre une zone artisanale à la disposition des petits artisans. Personnellement, si je trouvais un lapin de terre, je construirais un atelier pour ne pas rester dans ce trou.

J'ai entendu dire qu'ils allaient transférer tous les ateliers à la zone industrielle de la cherguia. Que voulez-vous que je fasse ? Si en plus de l'exiguïté de mon atelier, son mauvais emplacement, et le manque de matière première, je suis obligé d'aller à la cherguia pour finir mon travail sur les machines que je ne possède pas ... !

L'abondance des ateliers de menuiserie est due au fait qu'aujourd'hui, tout le monde a le droit de s'installer. Pour autoriser une personne à s'installer quelque part, on devrait tenir compte de plusieurs facteurs : le degré de formation professionnelle, l'ancienneté dans le métier, et enfin de compte, la capacité technique de l'artisan. Les gens qui ne sont pas du métier donnent une mauvaise impression des artisans, et portent tort au prestige du métier. Donc le gouvernement doit se pencher sur le problème de l'ouverture de la patente. Au lieu de la distribuer à n'importe qui, il faut envisager des mesures à ce sujet. Et lorsque quelqu'un dit que les menuisiers ne sont pas de bons artisans, cela me touche puisque j'en suis un. Nous voulons du bien à notre patrie, et ce qui la touche, nous touche aussi.

Août 1977

En quittant l'école, je suis entré dans la menuiserie, chez mon frère à Dar Chabane, Kélibia. J'ai appris le travail avec lui pendant 2 ans, comme apprenti. Après ces 2 années, j'ai commencé à travailler comme demi-ouvrier. Ensuite, je suis resté 8 mois à 1 an chez un autre. Pendant que j'étais apprenti chez mon frère, il n'y avait pas d'argent entre nous. Ce n'est que par la suite, lorsque j'ai commencé comme ouvrier, que j'ai commencé à être payé. On me payait dans le temps à 1 D 700 par jour. Une fois que je me suis stabilisé, j'ai pensé à travailler libre et j'ai ouvert cet atelier. J'ai eu beaucoup de difficultés au début : D'abord les prix ont augmenté, les clients ne me connaissent pas. Et ouvrir un atelier, surtout au début, c'est un peu courir l'aventure, car on ne sait pas ce qu'on va trouver. Maintenant cela fait 2 ans, et je peux dire que l'année dernière a été meilleure que cette année, peut-être parce que les prix des matières premières ont augmenté, et ceux de la quincaillerie aussi. L'année dernière, la demande était toujours présente et concernait surtout le mobilier, les armoires... Alors que cette année, c'est comme-ci comme-ça.

Maintenant le travail se fait surtout par série, à l'intention des revendeurs- Moi, je ne veux pas travailler pour des revendeurs parce que mon travail est toujours propre et soigné, et est fait à l'intention des particuliers. Pour un tel travail qui vaudrait 120 D, les revendeurs ne m'en offrent que 50.

Le loyer est un peu cher : Je paye 35 D par mois. J'ai aussi des taxes.

[Un employé : Je suis rentré depuis 9 mois. Avant de venir ici, j'étais apprenti chez un couturier, mais j'ai trouvé que c'était un métier qui n'était pas rentable. Je suis entré dans la menuiserie comme apprenti chez un artisan où je suis resté une année. Puis je suis venu en ville chez un autre patron où j'ai encore passé 4 ans. Alors j'ai commencé à apprendre le travail. Et actuellement, comme vous voyez, je travaille depuis 9 mois avec mon patron actuel. Je peux dire que je suis devenu un artisan : je fais tout le travail de A jusqu'à Z. J'ai quitté le patron qui m'a formé parce que, à mon avis, lorsqu'on reste pendant une très longue période chez le même patron, on en arrive à se manquer de respect : C'est l'unique raison qui a fait que j'ai changé de patron.]

Je n'ai pas de machines-outils. Je travaille sur des machines de location. Nous avons un machiniste qui n'est pas loin, mais il n'a pas de bons ouvriers qualifiés pour effectuer tous les travaux demandés par les clients. Et pour certains travaux, on est obligé d'aller chez un autre, plus éloigné, qui a de bons ouvriers. Actuellement, mon atelier n'est pas loin de la ville. Pour transporter, je loue une brouette (une charrette) avec un porteur, dans le cas où j'ai une grande quantité. Pour la location d'une brouette, je paie entre 1 D 100 et 1 D 200. Lorsque je suis pressé par une commande et que je ne trouve pas de porteurs, je paie 1 D 150 la brouette. L'heure de travail sur la machine est de l'ordre de 1 D 200, sans tenir compte de l'aide que l'artisan lui-même peut apporter à l'ouvrier chargé de lui faire son travail.

Je n'ai pas les moyens d'acheter une machine.

Au début, je n'ai pas ouvert mon local ici, j'étais dans un autre coin où la location n'était pas chère. Le second local que j'ai loué à 12 D par mois, était très exigu et situé dans un coin mal connu. Par la suite, j'ai trouvé ce local à 35 D par mois, ce qui est très cher pour moi.

Mon travail est bien soigné, mais mon atelier n'est pas connu. Les bons clients ne viennent pas par ici, ils cherchent des menuisiers en ville. Personnellement, je n'arrive pas à faire un bon travail avec les clients de cet endroit. Je reçois des commandes de gens qui habitent loin d'ici, mais qui me connaissent et savent que j'étais avec un artisan connu.

Au départ, j'ai vendu ma cuisinière à gaz et mon frigidaire pour pouvoir rassembler un capital de 400 D, avec lequel j'ai acheté quelques outils et un peu de bois pour démarrer.

Pour ce qui est de l'activité, je travaille toute l'année, mais il y a des mois de plein travail et des mois où l'on travaille à cadence normale.

Il n'y a pas de problème pour les matières premières, mais je n'ai pas les moyens d'acheter de grandes quantités. Lorsqu'il y a un arrivage, les gros artisans qui ont des capitaux, se le partagent entre eux. Et nous, les petits artisans, nous n'arrivons jamais à avoir une planchette. On est obligé d'acheter du bois tordu pour ne pas rester les bras croisés.

Selon la qualité et les dimensions du bois, le m³ de hêtre coûte de 118 à 140 D. Je ne peux vous dire exactement la quantité que j'ai consommée au cours de l'année, parce que j'achète par petites quantités : 40 D, 30 D, 10 D et parfois même 100 D. Je suis arrivé à stocker un peu de bois, mais ce n'est pas toujours le cas.

Une chambre à coucher peut consommer entre 40 et 50 D de bois hêtre, et 70 D de contre-plaqué. En 1 mois et demi, je peux terminer une chambre à coucher, avec un ouvrier sûr. Je ne fais pas le vernis ailleurs : tout se fait dans mon atelier. L'ouvrier que j'ai est payé 2 D 200 par jour.

Pour une chambre à coucher, il faut 20 pieds environ, qui sont tournés à façon par un tourneur.

Je vends la chambre à coucher entre 350 et 450 D : cela dépend de la qualité ; une à 4 portes est moins chère qu'une à 5 portes ; C'est la seule différence.

Pour faire une chambre à coucher, il me faut 1 mois 1/2 avec tout l'atelier qui y travaille, y compris le vernissage.

Je fais la menuiserie des portes et fenêtres, mais je ne suis pas spécialiste dans ce domaine : Cette porte, je l'ai prise à 20 D le m², quincaillerie comprise. Je suis avant tout ébéniste, et je travaille toute l'année.

Pour moi, les difficultés consistent dans les facilités de paiement : Un client m'avance 50 D pour une chambre à coucher de 450 D ; à la livraison, il me donne 150 D, cela fait en tout 200 D sur 450 D ; et pour les 250 D restants, il me les règlera sur plusieurs mois, à raison de 15 à 20 D par mois au maximum. Prenons le cas d'un artisan qui a un capital de 1 000 D, il ne peut se permettre de laisser 200 D de crédit sur chaque commande de mobilier. Il arrivera un moment où il ne pourra plus travailler. Dans ces conditions de travail pénibles, je penserais fermer un jour et aller chercher du travail ailleurs, à la journée. Vus mes faibles moyens et la faiblesse de ceux de mes clients, si je peux même dire que j'en ai : Si je refuse ces facilités, je ne travaille plus. Il y a des clients qui acceptent de payer au comptant, mais lorsque le travail est à moitié terminé, quelques-uns viennent me dire : Voilà, je ne peux pas vous régler la chambre au comptant : Si vous voulez attendre, sinon, tant pis, gardez-la !

124

Je suis depuis 15 mois environ dans cet atelier. Je n'ai jamais vendu au comptant, parce que, au départ, mes clients étaient des parents et des amis, et aussi d'autres qui étaient attirés par le soin et la propreté que j'apportais à mon travail.

Même pour une somme de 80 D, le client me donne 20 D au comptant, et le reste à crédit. Vraiment, c'est rare que mes clients me payent au moment convenu.

Cela ne me dérange pas qu'un autre artisan vienne s'installer à côté de chez moi, parce que mes clients connaissent bien mon travail.

Je ne peux pas vous donner une estimation pour une chambre à coucher de 450 D, mais je peux vous dire qu'il faut 45 D de placage, 45 D de bois rouge, 70 D de contre-plaqué, plus la colle, la location des machines, et la main d'œuvre. La dernière fois, j'étais à la machine avec mes 2 ouvriers ; je paie la location à 1 D 200 l'heure, et en plus mes 2 ouvriers et moi aidons le machiniste qui s'occupe de notre travail. Parce que cet ouvrier n'est pas bien formé, il n'est pas capable de suivre les directives que lui adonnées l'artisan. Donc je suis obligé de faire le réglage de la toupie et de lui montrer ce qu'il faut faire. Si vous vous plaignez, le machiniste vous répond que si vous n'êtes pas satisfait du travail, vous n'avez qu'à prendre votre marchandise... Il y a d'autres machinistes en ville...

Pour moi, c'est le capital qui est la seule difficulté. Si j'en avais les moyens, je pourrais avoir des machines, beaucoup d'ouvriers, et une camionnette. Parce que la menuiserie est un métier rentable. Je sais que mon travail est bien soigné, et je pourrais travailler sans difficulté en n'importe quel endroit.

De plus, les renseignements qui suivent n'ayant pu être enregistrés par suite d'un défaut de bande, on sait que :

- Il a un apprenti qu'il paie à 2 D 500 la semaine (avec 5 mois d'ancienneté), et un autre à 1 D 500 la semaine (1 mois d'ancienneté).

- Il faut 10 heures de machines pour une chambre à coucher.

- Le fonds de roulement (les dépenses) est de 100 - 110 D par semaine (c'est la somme dont il doit pouvoir disposer chaque semaine).

Août 1977

J'ai débuté dans la menuiserie chez Mr X (un Italien?). Ensuite, j'ai travaillé dans d'autres ateliers, dont celui de Y. J'ai continué à travailler jusqu'à être bien formé, et puis j'ai ouvert cet atelier.

J'ai passé 6 à 7 ans en apprentissage, 2 ans chez X, un an chez un autre, puis de courtes périodes de-ci de-là, et 18 ans chez Z. La première année, je n'étais pas rémunéré. J'ai ouvert cet atelier à mon compte depuis 9 ans. J'ai appris ce travail parce que je l'aime.

Actuellement, j'ai des ouvriers et des apprentis. Avant, j'ai formé d'autres apprentis, mais ils ne sont pas restés au terme de leur formation. Chacun d'eux passait une année, deux années, et puis me quittait de son propre gré. Celui-là a 7 ans chez moi : Il travaille, mais il a toujours besoin de mon aide ; je ne peux pas compter sur lui. Le problème pour moi, c'est le manque de main d'oeuvre qualifiée dans ce domaine. Mon atelier pourrait en employer 5 ou 6, et même 10 ouvriers qualifiés. J'en cherche de sérieux, qui obéissent à mes directives ; avant, je faisais mon travail sans discussion et sans regarder mon patron dans les yeux.

Je n'ai pas trouvé de difficultés pour ouvrir mon atelier, à part le besoin d'argent. A cause de l'exiguïté du local, je ne peux pas travailler avec plus de 2 apprentis. Hier, ils se sont disputés, et il a fallu l'intervention de la police.

En été, je travaille sur commande, et en hiver pour les commerçants. L'avantage des commerçants, c'est qu'ils payent comptant, tandis qu'un particulier paye par tranche, et il arrive plusieurs fois qu'il parte avec une dette de 25 Dinars derrière lui.

Le travail sur commande est plus propre et plus soigné que le travail destiné aux commerçants.

En ce qui concerne les matières premières, on peut dire qu'il n'y a pas pénurie, contrairement aux années passées. J'achète le bois en quantités qui dépendent de la somme d'argent dont je dispose (1/2 m³, 1 m³, avec 50 D, 100 ou 200 D, etc...). Le prix d'un m³ de hêtre coûte 130 à 140 D. Avec 1 m³ de bois, je peux fabriquer 4 à 5 chambres à coucher.

Pour la quincaillerie, sa rareté est saisonnière. Actuellement, en été, il est difficile de trouver de tout, par contre en hiver, on trouve tout ce qu'on veut. Actuellement, le placage est très rare.

Le travail diminue entre le mois d'octobre et le mois d'avril, contrairement au reste de l'année. Pendant cette période qu'on peut appeler "morte", je travaille un peu, et même le commerçant avec lequel je suis lié, il est dans la même situation que l'ébéniste.

J'ai 3 ouvriers en plus de l'apprenti, et je les ai formés dans mon atelier. L'un d'eux est arrivé à monter une armoire après une année d'apprentissage. L'autre était auparavant chez un autre artisan, et je l'ai formé dans le même sens que son ex-patron, et il est arrivé à faire quelque chose après 1 an et demi. Le troisième, c'est moi qui l'ai formé, il a 7 ans d'ancienneté, il travaille bien et ne m'a jamais quitté.

Auparavant, j'avais formé un apprenti qui, après 5 ans de travail dans mon atelier, m'a quitté pour aller travailler chez un autre qui lui donnait 200 millimes de plus à la journée. J'ai fait tout mon possible pour le faire revenir chez moi, parce qu'il était le seul sur lequel je pouvais compter pour mettre le placage. J'ai contacté son patron, je lui ai expliqué mon cas, comme quoi j'étais en pleine saison de travail et que je n'avais trouvé personne pour le remplacer, et je lui ai demandé s'il était possible de me le laisser une quinzaine de jours, après quoi il retournerait chez lui. Mais il n'a pas voulu entendre mon point de vue. Alors j'ai été obligé de déployer tous mes efforts et de faire le travail tout seul. Je suis un homme de parole, je veux que mes clients puissent prendre livraison de leur mobilier à la date convenue.

Je travaille sur des machines que je loue à l'heure : le machiniste n'est pas loin de mon atelier. Je transporte le bois sur une petite charrette, avec mon fils qui va sortir de l'école et un autre. Je ne fais pas confiance à l'apprenti, parce que s'il me rapporte une pièce cassée en deux, je ne peux pas lui demander pourquoi. Et si j'insiste, il me quittera au moment où j'aurai besoin de lui, ou alors il me demande une augmentation de son salaire. Au machiniste, je paye par semaine entre 12 et 13 D : Il m'envoie la facture, et je règle la somme sans discussion ; je ne lui demande aucune explication. Si je cherche les petits détails, le machiniste pourra laisser traîner mon travail pendant une semaine ou plus, au moment où j'ai besoin de ses services.

Si je trouvais des ouvriers qualifiés et sérieux, je pourrais me procurer des machines, du moment que j'ai les moyens.

Cet apprenti, je l'ai formé moi-même : Il a 5 ans d'ancienneté et je le paye 8 D par semaine.

Il me faut 15 jours de travail soigné pour fabriquer une chambre à coucher.

Je n'ai pas d'ouvrier-vernisser : Je le fais moi-même. Pour cette année et l'année précédente, je n'ai pas eu de difficultés pour acheter le contre-plaqué.

Chaque apprenti s'occupe de son travail, parce que leur niveau technique n'est pas le même.

Je n'ai pas de difficultés à part la fatigue, car c'est un travail pénible, surtout dans un pareil atelier qui est très exigu.

Je souhaite avoir un local spacieux et des ouvriers qualifiés qui exécutent mes ordres sans discuter.

Il ya de la concurrence : On trouve des menuisiers qui vendent la chambre à coucher à 250 D. Je ne sais pas pourquoi ; peut-être par ignorance et la majorité d'entre eux font faillite.

Il m'est arrivé une fois de casser le marché : Passacouvent, une seule fois en beaucoup d'années.

Pour concurrencer les autres, il faut un capital et une main d'œuvre spécialisée, afin de pouvoir produire davantage et de vendre moins cher.

Août 1977

J'ai commencé dans le métier comme apprenti. En 6 ans, j'ai changé plusieurs fois de patron, à Sfax et à Tunis. Mon père était agriculteur, et c'est un oncle menuisier qui m'a poussé à m'orienter vers ce métier. Mon oncle était un ébéniste bien connu à Sfax : Il avait une machine, travaillait tous les modèles de l'époque, et de ce fait, avait été nommé Amine du souks.

Lorsque j'ai commencé à apprendre le Coran, je suis allé chez mon oncle pour apprendre le métier : Car, comme mon oncle et un autre parent exerçaient déjà ce métier, mon père l'avait aussi choisi pour moi. Je m'y suis adonné avec courage, et je n'ai pas fait le service militaire : C'était au temps de la France.

A cette époque, l'apprenti ne recevait pas de rémunération. Après mon oncle, j'ai travaillé chez un étranger, ici à Sfax. J'ai fait 6 ou 7 ans d'apprentissage, puis je suis devenu ouvrier qualifié. J'ai travaillé près de 15 ans en tant que salarié chez des artisans. Puis je me suis installé à mon compte à Sfax. J'ai éprouvé des difficultés, le travail n'a pas marché, et j'ai été obligé de fermer et de partir pour Gabès où j'ai travaillé pendant 4 ans : de 1957 à 1961, comme ouvrier qualifié.

Actuellement j'ai mon atelier, et j'ai 2 apprentis. Depuis que je suis installé, j'ai formé 4 apprentis qui sont devenus des artisans.

Mes 2 apprentis actuels, je les ai pris directement, sans l'intervention du bureau de placement. Et ils sont bien rémunérés : l'un touche 800 millimes/jour, et l'autre 900 millimes.

Actuellement, le travail marche normalement. Je travaille sur commande parce que je n'ai pas de salle d'exposition. Je fabrique des chambres à coucher, des bancs, des salons, des chaises, des salles à manger, etc...

Je ne peux pas vous dire le temps de fabrication d'une salle à manger, parce que je ne travaille pas un seul article à la fois : Je prépare une série. Donc il m'est difficile de donner exactement le temps qu'il faut.

Je n'ai pas de machine, je travaille sur des machines de location. Si j'ai une petite quantité à travailler, je la transporte moi-même avec mes apprentis. Pour de grandes quantités, je loue les services d'un porteur à 1 D 800 millimes ou 1 D 700. Pour la matière première, il n'y a pas de problème. Mais la qualité n'est pas toujours bonne : Il arrive qu'on achète une feuille de contre-plaqué et qu'elle soit creuse.

Pour ce qui est de la main d'oeuvre, je remarque que la conscience professionnelle d'aujourd'hui n'est pas celle de notre temps. Avant, lorsque mon patron était absent, je travaillais davantage ; mais les ouvriers d'aujourd'hui ne travaillent que lorsque le patron est présent, sinon, ils ne travaillent pas. Pourtant ils sont bien payés, et s'ils ne sont pas contents on les augmente. Avant, je travaillais du matin jusqu'au soir. Maintenant, montre en main, à 8 heures, ils sont encore dans la rue, il leur faut 1/4 d'heure-20 minutes pour changer de vêtements ; et à l'heure précise, ils quittent l'atelier sans vous prévenir.

Le travail d'une chambre à coucher passe par plusieurs mains c'est un travail à la chaîne si vous voulez. Le patron débite, l'ouvrier monte, un autre s'occupe de mettre le contre-plaqué, et le placage, à la main ou avec une presse (Il n'y a pas de différence entre le placage collé à la main et celui fait à la presse. Ce dernier est plus rapide). Puis la chambre revient au patron pour le nettoyage, et elle passe au vernissage.

Dans mon atelier, je n'ai pas d'ouvrier spécialisé. Ils font la totalité du travail d'ébénisterie. Ces 3 ouvriers que vous voyez sont des demi-ouvriers. Et j'ai un seul apprenti qui est très jeune. Il faut 2 ans et demi à 3 ans à un jeune intelligent pour devenir demi-ouvrier. Et après 2 ans encore, il pourra être un ouvrier qualifié : Cela dépend de lui, bien sûr. Les apprentis que je forme ont le choix entre rester ou partir. L'apprenti peut rester chez moi 3, 4, 5 ans, puis il me quitte ; il est libre d'aller travailler chez un autre, ou bien d'ouvrir un atelier à son compte : Dans tous les cas, je l'encourage.

La raison pour laquelle les ouvriers changent de patrons, c'est le salaire. Si par exemple, j'ai un travail qui réclame beaucoup d'ouvriers pour être livré à temps, je propose à l'ouvrier plus qu'il ne gagne chez son patron du moment, et bien sûr, il le quitte pour venir chez moi.

Plusieurs ouvrent des ateliers et cassent le marché ; mais ce sont eux qui perdent enfin de compte, bien qu'ils soient déliés de la patente, des taxes, etc... Le danger, c'est que ces gens-là nous sabotent le travail par leurs prix qui ne concordent pas avec la réalité ; Et ce n'est pas par ignorance, mais leur but est d'attirer les clients.

Pour ma part, je suis vieux, et je ne peux plus supporter du travail pénible, et j'essaie donc de diminuer plutôt que d'agrandir. Vous savez, notre travail est demandé, et toujours vivant.

Il y a des artisans qui travaillent pour le marché ; ils préparent 6 ou 10 chambres à coucher pour les vendre par la suite, soit à des particuliers, soit à des commerçants. Il y a une différence entre une chambre à coucher commandée et une chambre fabriquée pour être vendue au marché. Pour acheter un mobilier déjà prêt, il faut se faire accompagner de quelqu'un du métier pour vous conseiller.

En ce qui concerne les nouveaux installés, il y en a parai eux qui ont des capitaux, d'autres qui ont des amis ou des parents qui vendent le bois, et leur fournissent une certaine quantité de marchandise pour démarrer, etc... Ils travaillent et remboursent ; mais ces derniers ne peuvent pas résister longtemps, ils en arrivent à fermer et à aller travailler ailleurs.

Je n'ai rien à ajouter. Mon travail marche à merveille, Dieu merci, et je n'ai pas de difficultés à raconter. J'achète pour 100 D, je revends à 120 D. Et il faut que le client achète, bien que le coût de la vie soit très élevé. Une chambre à coucher chez moi, coûte entre 300 et 400 D, ainsi que la salle à manger (l'acajou est moins cher que le palissandre). J'ai 12 ans dans ce local, et avant, la chambre à coucher coûtait entre 120 et 160 D.

2. entrevue :

Le bois, je l'achète en fonction de l'argent dont je dispose : 100 D, 50 D, 70 D, j'achète toujours au comptant, et je vends au comptant. Je ne fais que l'ébénisterie.

Pour une chambre à coucher, il faut d'abord me donner une avance. Moi je continue à travailler, et vous, comme vous ne pouvez pas me payer d'un coup, vous me payez par tranche de 20 à 25 D : Le travail sera exécuté en 4,5 ou 6 mois. Entre temps, vous travaillez de votre côté, et moi je dois faire travailler mon petit capital. Et chaque mois, vous me payez la somme convenue que vous pouvez. Une fois le travail terminé, si vous pouvez, vous me payez la totalité, sinon vous me payez ce qui reste, le reliquat 50 ou 60 D... en 3 ou 4 mois.

Le prix du mobilier est fonction du modèle ; il varie de 300 à 400 D. Chez nous, à la Médina où je travaille, les prix sont moins chers que dans la ville européenne, parce que les frais y sont plus élevés. De plus nous, nous sommes de petits artisans, nous travaillons à la main, avec quelques apprentis. Je ne peux pas vous dire que la qualité d'une chambre à coucher que vous achetez ici est la même que celle du quartier européen. Elle progresse sans interruption. Ce que moi je fais avec 1/4 m3 de bois, un autre le fait avec une plus grande quantité.

Je ne travaille pas une chambre seule, je dois en fabriquer 4 ou 5 en série.

La dernière commande que j'ai faite était de 6 chambres. J'ai déjà acheté le bois. C'est du hêtre rouge. Je l'ai acheté en plusieurs fois. Il me faut à peu près 1,5 m3 pour les 6. Ce bois ne doit pas être utilisé pour l'ensemble des meubles, seulement pour les portes, les pieds, l'armature...

D'après moi, il faut 1/2 m3 de bois pour une chambre à coucher. Pour le contre plaqué, il faut 7, 9, 10 feuilles : Les dimensions de ces feuilles diffèrent, les feuilles que j'utilise pour ces chambres sont de 2,50 x 1,22. La dernière fois que j'ai acheté du hêtre, c'était à 129 D le m3. Alors que le hêtre blanc est à 121 D.

J'ai une règle dans le travail : J'utilise le hêtre blanc pour le haut. Le prix d'une feuille est de 6 D et quelques, 6,500 D. De plus, j'utilise le placage, la quincaillerie ; le mobilier demande beaucoup de fournitures, qu'on achète aux comptoirs, chez les grossistes, ou même à Tunis.

Une chambre nécessite 10 à 12 m2 de placage. Le m2 de placage n'a pas un prix fixe. Il y a de la marchandise de 1er choix et de 2° choix. Moi, j'utilise les deux comme vous le savez, l'artisan doit savoir économiser un peu. Quelle que soit la valeur de l'artisan, il utilise les 2 catégories de bois (1° et 2° choix). Le m2 de placage en palissandre coûte entre 2 D et 2,800 D, et la variété acajou de 500 à 600 millimes, le tech de 1,200 D ou 1,800 D ; moi je travaille avec toutes ces variétés, selon le choix du client. La quincaillerie, c'est moi qui l'achète. Je livre la commande toute terminée. Chaque chambre demande 10 à 12 D de quincaillerie. Si la qualité est supérieure, il faut encore plus d'argent : à peu près 20 D.

J'ai un ouvrier vernisseur. Donner une chambre à vernir, cela revient à 30 - 35 D, jusqu'à 40 D même.

En travaillant les 6 chambres, je fais en même temps quelques tables de télévision, quelques chaises, quelques bancs. Pour une chambre, il faut environ 1 mois à 40 jours en travaillant bien. Pour 6 chambres, le temps dépend de la disponibilité des machines : Si les machines sont disponibles, nous pouvons exécuter le travail sur machines en 1 ou 2 semaines : On polit d'abord, on débite ensuite, et puis on perce en dernier lieu. A la suite de ce travail, vient celui de l'assemblage, serrage, collage. Il y a aussi une perte de temps au moment du collage des feuilles, car il faut attendre que cela sèche. Le vernissage demande aussi un certain temps pour que les planches soient bien imprégnées après chaque couche.

Les frais de machines coûtent environ 7 à 10 D par chambre. Les frais de transport sont de 2 à 3 D environ par chambre, car il y a plusieurs aller - retour (3 à 4). Je fais moi-même tout le travail, assemblage, collage, montage des portes etc... Il m'est difficile de vous avancer exactement les frais de la main-d'oeuvre pour une chambre à coucher, mais je pense vous dire que c'est entre 30-40 D pour la rémunération des apprentis. En plus si j'emploie un ouvrier bien qualifié à ma place, je le paye à 4 D la journée. Avec tout l'atelier je termine une chambre à coucher dans une semaine à 10 jours. Pour un artisan comme moi, je peux mettre sur pied une armoire dans 1 jour et demi.

Je paye le loyer par trimestre 110 D, en plus 40 D par an pour la "taxe municipale", pour l'électricité 2 D au maximum tous les 2 mois. Je n'ai pas une consommation énorme de courant parce que je n'ai pas des machines, à part quelques petites machines comme la perceuse.

Si je vais vous parler des petits artisans, ce n'est pas pour dire qu'ils n'ont pas le droit de vivre avec les anciens artisans, mais avant de penser à ouvrir un atelier, il faut posséder 3 choses : 1°/ Être un bon artisan bien qualifié. 2°/ Faire un travail propre et bien soigné pour ne pas décevoir le client, (souvent, ils n'arrivent pas à livrer la commande à temps). 3°/ Avoir le ^{capital} ; ou ne peut pas débiter avec un capital de 100 D ; pour une chambre à coucher de 300 D, le client lui donne une avance de 50 D, et ne revient que pour prendre sa commande le jour convenu. Donc, il faut des moyens pour travailler, et faire travailler des apprentis. Ce n'est pas un problème de concurrence, chacun travaille pour soi, mais il faut respecter la clientèle pour conserver le prestige du métier. Il ne faut pas ouvrir un atelier pour travailler à crédit ou attendre un client pour vous avancer la valeur de la marchandise. Voilà un cas, le menuisier voisin par exemple, chacun de nous travaille ; lui avait ses clients et moi les miens. Je n'ai aucun dérangement. Actuellement nous avons un amine mais d'après ce qu'on voit, il se méfie toujours et ne veut pas s'immiscer dans les problèmes des menuisiers, contrairement au passé. L'intervention de l'amine concerne la qualité du travail et non pas la durée du travail qui n'est pas respectée par l'artisan. Si vous avez un conflit avec un artisan, ce n'est pas à l'amine d'intervenir directement, mais c'est au tribunal de lui demander d'intervenir.

Interview du Directeur Commercial d'une grande entreprise de meubles

24 Janvier 1978

- Est-ce que le fait que votre entreprise se trouve dans un secteur d'activité où la plus grande part de la production est à attribuer à des petites unités, a des conséquences sur la politique que vous suivez ? Ces petites unités représentent-elles une concurrence dont vous devez tenir compte ?

La réponse est simple. L'existence de ce secteur atomistique et la diversification des goûts de la clientèle, la tradition dans les achats, nous obligent à écrémer le marché, à nous adresser à 2 ou 3 segments bien particuliers. En fait, depuis la création de Skandis, nous nous sommes adressés à une classe moyenne, à une frange supérieure à la moyenne, et à une classe nettement supérieure des acheteurs. Nous fabriquons des produits qui ont un "design" relativement jeune, moderne, et ce n'est pas toute la masse qui accepte ces modèles-là. Nous fabriquons aussi des meubles relativement chers, du fait des matériaux que nous utilisons. Donc, forcément, cela ne s'adresse pas à tout le monde.

Il faut admettre aussi l'existence de ces petites entreprises qui desservent tous les coins du pays, où nous n'intervenons pas. Regardez à Sfax : notre part du marché à Sfax où nous avons un magasin, est presque nulle ; Du fait même de ces goûts, et aussi des prix.

Nous travaillons sur tout le territoire. Nous avons une chaîne de magasins ; 8 magasins en plus du Palais Arabe à Tunis ; de Djerba, jusqu'à Béja et Bizerte ... Nous essayons de couvrir le maximum de surface, mais si nous rapportons nos ventes à la surface, et à la production nationale ; au maximum, cela représente 20 % du marché.

Vus ces éléments, il est évident que nous devons tenir compte, tous les ans, dans notre système de prix, des prix moyens du marché, notamment des articles les plus consommés ; les chambres à coucher, et les salles à manger.

En 1971, nous avons fait une enquête très sommaire qui a consisté à faire le tour des grandes villes et à faire un relevé sur un échantillon de magasins de vente ; 20 à 30 revendeurs par ville, sur lesquels nous avons fait une étude des modèles, des prix, etc... Depuis 1971, nous essayons d'actualiser ces données par une information plus ou moins directe auprès des producteurs ou des revendeurs (cela dépend des régions), pour essayer de connaître le prix moyen de marché ...

Nous nous fixons un plancher et un plafond pour nos prix. Si nous avons 3 ou 4 chambres à coucher, dans une gamme de production, nous devons obligatoirement en avoir 1, sinon 2, qui doivent être compétitives avec ce qui se vend sur le marché ; 300-3500. Puis 4 ou 5 autres modèles seront à un prix plafond par rapport à la production du marché.

Le modèle le plus compétitif est celui qui est le plus vendu. Et c'est sur lui que nous axons l'action de masse, de production et de vente. Nous savons très bien que ces articles s'adressent à un segment dont le pouvoir d'achat est de tant donc que les moyens sont relativement limités, et pour augmenter les ventes, et introduire le maximum de produits dans les ménages, nous facilitons la vente de ces produits.

Nous faisons des travaux de sous-traitance, pour ce qui est des textiles (nous créons souvent les modèles), pour l'inox, métal ... Pour les chantiers aussi, dans le cas où il faut des matériaux autres que le bois ou le placage ... C'est quelque chose d'intéressant, d'abord parce que cela permet d'offrir à la clientèle une gamme de produits beaucoup plus large, et puis cela fait travailler toutes les industries annexes : tout le monde y trouve son compte.

La sous-traitance en sens inverse, nous l'avons pratiquée à une échelle très réduite. Nous avons une petite usine, à Tunis, de 120 employés, et pour stimuler les ouvriers, augmenter la production ... nous avons donné des séries à faire, aux ouvriers eux-mêmes, en dehors de leur temps normal de travail, et sur place pour ceux qui ne disposaient pas d'ateliers de production. Les résultats n'ont pas été très bons, car les gens n'ont pas les moyens : ce que nous gagnions en main d'oeuvre, nous le perdions en temps, car les ouvriers mettaient 2 ou 4 fois plus de temps. Et puis, il y a la qualité du travail... Ne disposant pas de moyens, faisant travailler leurs gosses, leurs femmes ... la qualité s'en ressentait.

Il est vrai que la main d'oeuvre qualifiée fait défaut. Mais chez nous, c'est un cas ^{un} peu particulier. L'entreprise a été créée en 1963, avec un plan d'aide et de coopération avec les Suédois, les Danois, etc... Il y a eu pendant les premières années une formation très valable de l'encadrement, aussi bien des ouvriers qualifiés que des contremaîtres, des chefs d'équipe, etc... Par la suite, la Direction a créé un atelier-jouet qui reçoit pendant 6 mois - 1 an (cela dépend), les gens qui sortent de l'école (l'école d'ébénisterie de Monastir, par exemple). Nous prenons donc en masse les apprentis, les préposés-ouvriers ; nous essayons de les former nous-mêmes ; ils sont rôdés sur les machines, ensuite nous faisons la sélection : une partie est absorbée par le circuit de la production, une autre partie qui reste encore 4 ou 6 mois ... De cette façon, nous avons pu résoudre en grande partie, le problème de la main d'oeuvre qualifiée ; par ce cycle de formation répété, nous prenons nos dispositions pour qu'il n'y ait pas de pénurie de main d'oeuvre qualifiée.

Et cet atelier-jouet est un atelier productif : il fabrique des petits meubles d'enfants : des petits bureaux, des petits lits ...

- La formation que vous assurez dure donc 6 mois, 1 an ... Alors que la durée normale de l'apprentissage est de 2-3 ans pour l'Office de l'Emploi.
- Oui, parce que ce sont des gens qui généralement sortent de l'Ecole et qui ont un CAP, donc après 6 mois ou 10 mois pour être demi-ouvrier, ils sont soit machinistes, soit assembleurs, etc... C'est peut-être préférable plutôt que de mettre un apprenti à côté d'un ouvrier qualifié, car là, il n'apprend pas grand chose, en fin de compte ; il faut 2 ans, 3 ans pour apprendre ... alors que s'il est dans un atelier de production, encadré par les chefs d'équipe et les contremaîtres, c'est beaucoup plus un stage. Ce n'est même pas un contrat d'apprentissage au sens de l'Office de l'Emploi.

Les produits des petits ateliers non structurés ne sont pas des produits qui se vendent directement sur le marché ; ils se vendent de voisin à voisin, ou par relation ... Est-ce qu'on peut appeler ça une production ? Si ce n'est pas de l'artisanat, ce n'est rien du tout, car on ne peut pas dire que c'est un produit industriel.

Je voudrais dire qu'il y a une idée qu'il faudrait peut-être creuser et qui est très intéressante. Et un effort particulier pourrait orienter la main d'oeuvre vers cette formule. Vous regardez en Europe, en Italie du Nord, en Allemagne ou en Belgique, etc..., dans le textile en Belgique, l'ébénisterie en Italie, ... il existe de petites unités de production qui emploient 5, 10 ou 15 employés au maximum, et qui se spécialisent dans la production d'un article. En Italie du Nord, vers la frontière autrichienne vous avez une multitude de petits producteurs spécialisés dans les tables, les chaises, ou les buffets ... et qui ne sont pas obligés d'investir beaucoup d'argent en moyens de production ; donc avec des moyens limités, ils utilisent beaucoup de main d'oeuvre puisqu'ils sont peu mécanisés, et les coûts sont plus faibles que dans une production à la chaîne.

Je crois que la solution à cette prolifération des petits ateliers est beaucoup plus dans la concurrence, que dans les artifices administratifs (comme la carte professionnelle). Je crois que la concurrence peut s'organiser mieux que ça. Actuellement, elle se fait au niveau des petites entreprises traditionnelles. Mais n'oubliez pas que la population est très jeune et qu'il va arriver sur le marché de l'emploi un grand nombre de jeunes diplômés, qualifiés, qui, à mon sens peuvent jouer un rôle très important, ne serait-ce que par le biais du FOPRODI, pour créer des entreprises de 5 à 10 personnes relativement bien gérées, dynamiques, et qui peuvent accaparer une bonne partie du marché. Ce genre d'opération peut faire tâche d'huile et absorber petit à petit tout le marché. Et peut-être que d'ici 5 ou 10 ou 15 ans, on verra disparaître toutes ces petites unités qui prolifèrent et qui n'auront en fait plus rien à faire. A partir du moment où une production est plus ou moins standardisée, c'est-à-dire destinée à un marché, à partir du moment où les gens s'adressent à un marché, ces petites unités disparaîtront fatalement. Evidemment, il faut que le marché fonctionne, et que le produit et les gens s'adressent à ce marché, ce qui reste à mettre sur pied.

Le prix est un élément incontrôlable, non seulement par un phénomène de productivité, mais également et surtout au niveau des matières premières qui ne sont pas directement fabriquées en Tunisie : bois, placage, colle, visserie, quincaillerie .. Une industrie ne se monte pas avec des hommes seulement... Ces éléments influent directement sur la façon de produire. Et la façon de produire peut abaisser les prix ; Si nous avons des unités de fabrication de quincaillerie en Tunisie - ce qui est très difficile à faire - toute la façon de fabriquer les meubles, qu'ils soient classiques ou modernes, peut changer. S'il y a des unités de fabrication d'éléments en plastique, etc..., une bonne partie du coût chute ; la tapisserie aussi ... En Europe, ils disposent d'un tas d'artifices de production qui leur permettent de faire de la série avec des moyens de production très limités.

INTERVIEW DE SI ALI, CONSEILLER D'APPRENTISSAGE

A L'OFFICE DE L'EMPLOI A SFAX

EFFECTUEE DANS LE CADRE DE L'ENQUETE MONOGRAPHIQUE

MENEE PAR L'INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE

DANS LE SECTEUR DE LA MENUISERIE - EBENISTERIE

==:oOo:==

AOUT 1977

Interview de Si Ali. Conseiller d'apprentissage à l'Office de l'Emploi
Sfax - Août 77 -

--:--

Il y a plusieurs catégories de menuisiers : Les menuisiers de portes et fenêtres, les ébénistes, et les machinistes qui louent des machines aux menuisiers. Il y a encore une autre catégorie de menuiserie que l'on peut appeler populaire et qui est à la portée de tout le monde.

La formation de l'apprenti diffère selon la catégorie : Pour la menuiserie des portes et fenêtres, la durée d'apprentissage est de 2 ans, et on tient compte des conditions physiques ainsi que du niveau d'instruction de l'apprenti, parce que la menuiserie de bâtiment est un peu difficile et d'ailleurs la rémunération est un peu plus élevée. Plusieurs critères doivent être observés pour orienter l'apprenti vers la menuiserie des portes et fenêtres : 1) Le faible niveau social de la famille, 2) la durée de formation qui est plus ou moins longue, 3) la rémunération qui est plus élevée.

La formation en ébénisterie présente des difficultés, donc on établit un contrat d'apprentissage de 3 ans, parce qu'on considère qu'il y a 2 métiers en un : l'ébénisterie proprement dite, et le vernissage : Normalement nous devions établir un contrat de 4 ans : 2 ans pour l'ébénisterie et 2 ans pour le vernissage. Mais comme cela paraissait un peu long, on a choisi une moyenne de 3 ans : Cependant, on est sûr d'avance que l'apprenti ne sortira pas comme nous le voulons. Nous devons choisir pour ce métier des apprentis qui sont en bonne condition physique et ne sont pas allergiques à certains produits.

Pour ce qui est de la répartition des apprentis entre les artisans, on ne disposait d'abord que de 35 apprentis pour 100 artisans, puis on est arrivé à 200 apprentis pour 100 artisans, et la demande continue toujours à croître. Cela est dû au nombre toujours plus grand d'ateliers qui ouvrent d'un jour à l'autre. A l'heure actuelle, malgré les chiffres que je vous ai avancés, les artisans nous demandent de la main d'oeuvre qualifiée ou demi-qualifiée, ou même des jeunes à former. Mais il nous est difficile de convaincre les jeunes qui ont un niveau élevé, de s'orienter vers la menuiserie ou l'ébénisterie : ils cherchent toujours à entrer dans la mécanique ou l'électricité.

Souvent les parents viennent nous voir au bureau pour nous demander de trouver une solution pour leurs enfants : Nous leur répondons que nous avons suggéré à leurs enfants plusieurs métiers autres que la mécanique ou l'électricité, mais qu'ils n'ont pas voulu l'accepter. Après 5 ou 6 mois qu'ils ont passé dans la rue ou au café, ils reviennent. Il s'est avéré que le nombre d'ateliers de mécanique est très restreint à Sfax, par rapport aux ateliers de menuiserie.

En 1935, les artisans étaient peu nombreux, et donc la formation de ceux qui sont aujourd'hui patrons, était difficile puisqu'on ne pouvait pas les placer facilement. Les gens du métier se comptaient sur les doigts de la main, et les apprentis ne touchaient rien durant une période de 2 à 3 ans. En général l'apprenti ne recevait pas une formation ; il faisait des courses, accompagnait les enfants du patron à l'école, etc... C'est pour cela que la durée de leur formation prenait tant de temps. Pour devenir qualifié, il lui fallait 10 à 12 ans d'apprentissage, et malgré cela, il était considéré comme demi-ouvrier et ne gagnait pas plus de 1 D par jour. En 1950, s'il arrivait à toucher 500 millimes, c'était déjà beaucoup. Depuis 1960, la situation a complètement changé : Un nouveau marié doit avoir une chambre à coucher, une salle à manger, un salon. Alors que durant les années 50, il se contentait d'un banc à 20 D. Actuellement, pour payer un mobilier complet, il faut 1 000 ou 1 500 D ; ce qui complique la situation de la demande, et celle de l'offre aussi. Car, la formation des artisans d'alors n'était pas suffisante : Ils savaient fabriquer un banc, une horloge, une armoire, etc... les meubles de leur génération d'une façon générale. Or, le changement de la demande a entraîné un changement de technique : et l'artisan a trouvé des difficultés qui se sont traduites par une perte de temps (1 mois au lieu d'une semaine pour fabriquer tel objet), un gaspillage de bois (il faut 2 fois plus de bois que nécessaire pour fabriquer une chambre à coucher). On peut dire que leur formation était limitée. Actuellement, je peux vous affirmer que le niveau technique des artisans s'est amélioré ; si l'on prend le cas de X par exemple, qui travaille depuis 1935, il avoue qu'il trouve des difficultés pour fabriquer des objets qu'il ne connaissait pas avant. Cela est dû à la formation superficielle des apprentis qui n'ont pas appris le métier sur une base solide : Il n'y avait pas alors d'écoles de formation professionnelle, ni de bons patrons qui s'intéressaient à la formation des jeunes.

Depuis 2 ans, nous avons fait une enquête auprès des artisans pour avoir une idée sur le niveau d'instruction, et nous avons constaté que 60 % d'entre eux ont fréquenté le Koutteb uniquement, pour apprendre le Coran. Il leur est donc difficile d'apprendre les techniques du métier. A Sfax, nous n'avons que 6 diplômés dans la menuiserie.

Donc, pour les apprentis ébénistes, on leur établit un contrat de 3 ans, alors qu'à l'étranger, il faut 6 ans d'apprentissage pour devenir artisan.

Dans un Centre de formation professionnelle, la formation ne dure qu'un an, et parfois 6 mois. Et malgré cette formation accélérée, l'apprenti apprend son métier sur des bases solides et des méthodes éprouvées. Bien sûr au début, il paraît un peu lent dans son travail, mais avec l'expérience, il arrivera.

Dans les ateliers, ils préfèrent la rapidité de l'ouvrier, même aux dépens de la qualité du travail.

Pourquoi, de 2 apprentis qui sont dans le même atelier, qui font le même travail, et qui ont la même ancienneté, le premier accepte-t-il facilement la formation, au contraire du second ? La raison en est le degré d'instruction : Le premier avait le niveau de 2^e année secondaire, alors que le second n'avait que la 3^e année primaire.

Nous avons remarqué que les artisans préfèrent les jeunes issus du milieu rural, parce qu'ils viennent dans le but de se former sérieusement, contrairement aux jeunes qui vivent dans la Médina : Les jeunes ruraux acceptent facilement les directives de leur patron, contrairement aux jeunes qui vivent dans la Médina : Les jeunes ruraux acceptent facilement les directives de leur patron, contrairement aux jeunes du milieu urbain. La méchanceté (= le mauvais esprit) d'un jeune du milieu urbain n'est pas une preuve d'intelligence, de même qu'un jeune rural sérieux n'est pas toujours intelligent.

Depuis la création de l'Office de l'Emploi, nous avons fait tout notre possible pour convaincre les artisans et leur faire admettre de ne plus recruter d'apprentis sans passer par le Bureau de placement. L'artisan y a toujours avantage : Si par hasard un apprenti a un accident, l'Office de l'Emploi prend les soins à sa charge, ainsi que l'hospitalisation... et le patron n'a pas à se soucier de ce problème. Mais dans le cas où il n'est pas passé par notre intermédiaire, c'est sur lui que retombent toutes les conséquences, et par la suite, si l'accident est grave (perte d'une main ou de doigts), le jeune pourra être renvoyé.

A chaque accident, on procède à une enquête pour en connaître les causes : une machine défectueuse par exemple. Nous devons prévenir le patron afin de préserver les apprentis dans l'avenir. Nous ne voulons pas qu'un jeune reste infirme...

Notre attitude consiste à prodiguer des conseils aux artisans, et à les persuader de garder l'apprenti jusqu'à la retraite, et de ne plus chercher de prétextes pour s'en débarrasser. Nous essayons de faire en sorte que l'apprenti jouisse d'une stabilité dans son métier. En général, l'artisan prend plus d'apprentis qu'il ne lui en faut (4 à 6) parce que ça ne lui coûte rien : il les paie entre 600 millimes et 1 D 200 par semaine. Pour les apprentis contractuels recrutés par la voie de l'Office de l'Emploi, ils doivent les payer entre 2 D 500 et 3 D 480 par semaine.

De toute façon, 80 % des artisans ont compris qu'il fallait toujours passer par l'Office de l'Emploi pour recruter un apprenti, parce qu'il y a déjà eu des accidents chez des artisans qui n'étaient pas en règle vis à vis de la loi, et à qui ça a coûté cher : Ce qui fait que la majorité des patrons est convaincue de ne plus se mettre dans cet engrenage.

Il y a encore des artisans qui emploient des jeunes sans contrat et sans aucune garantie parce qu'ils sont eux-mêmes en position illégale. Ils leur offrent davantage : il suffit de leur proposer 500 millimes de plus à la journée, et les voilà qui abandonnent leur ancien patron. Mais cet emploi ne dure que quelques mois, et par la suite, ils sont renvoyés. Ces gens-là peuvent perturber le travail des autres ateliers ; ils peuvent débaucher facilement une quinzaine d'ouvriers sur 40 dans un seul atelier, par leurs offres provisoires. El Hadj Hédi Akrouf a été victime de ces prétendus artisans. Il a dû vendre une parcelle de terrain à 20 millions, afin de pouvoir payer les pénalités, car il n'a pu achever un marché à terme, à cause de la main d'oeuvre qui avait été soustraite à son atelier. On doit faire en sorte d'éliminer ces petits ateliers qui sont en position illégale vis à vis de la Caisse Nationale de Sécurité Sociale, ou alors les obliger à se mettre en règle à l'égard de la loi. Ces soi-disants artisans n'ont pas les moyens de travailler à plein temps : ils ferment, puis ouvrent dans un autre endroit. Il est donc difficile de contrôler leur mouvement.

J'étais en train de vous citer un cas : C'est un artisan qui, depuis 1960, a pris l'habitude d'employer un jeune pour une quinzaine de jours, puis il le renvoie et recrute un nouveau ; il change constamment de local, et en dernier lieu, il s'est installé en face de la mer. Je l'ai retrouvé et je lui ai expliqué que s'il n'était pas disposé à collaborer avec l'Office de l'Emploi, il était libre de travailler à sa guise... (sous-entendu : mais qu'il ne compte plus sur l'Office pour lui venir en aide).

139

La tâche de notre office consiste à aider les artisans, à les orienter, non pas à les tracasser. Lorsqu'un apprenti est orienté par nous, il sent qu'il est contrôlé, surveillé, et qu'il n'est pas libre de quitter ou voler son patron. Avant d'orienter un apprenti, nous lui donnons des conseils afin qu'il prenne conscience de son travail et de sa responsabilité dans sa formation. Personnellement je suis à l'Office de l'Emploi depuis 17 ans, et plusieurs jeunes sont venus nous remercier pour la protection que nous avons exercé envers eux, et pour leur avoir fait apprendre un métier malgré eux.

Pourquoi le patron a-t-il besoin de l'apprenti ? Parce que le travail de l'apprenti revient moins cher que celui de l'ouvrier : Ce dernier fera en 1/4 d'heure ce qui demande une heure à un apprenti, mais la journée d'un ouvrier revient plus cher que la semaine d'apprenti.

Il y a des artisans qui travaillent uniquement avec des apprentis et sans aucun ouvrier qualifié. Et pour montrer qu'ils sont en relation avec le Bureau de placement, ils recrutent 2 apprentis par la voie de l'Office, et 4 autres directement : Ce n'est pas un problème pour ces derniers, car ils savent d'avance que s'ils sont renvoyés, le Bureau de placement leur assurera une formation stable chez un autre artisan.

Si un grand atelier emploie 10 ouvriers qualifiés, et qu'il lui faut 10 apprentis, nous ne pouvons lui offrir ce nombre, parce qu'il les utilisera à d'autres fins qui n'ont rien à voir avec le métier. Il n'y a pas suffisamment de main d'oeuvre qualifiée, et si un patron réussit à en trouver, chaque ouvrier lui demande un apprenti pour l'aider dans son travail et s'occuper de ses affaires : il l'envoie acheter des cigarettes, lui remplir une gagoulette d'eau ; il l'envoie chez lui pour lui faire ses courses..., et le patron n'a pas le courage de lui dire non ou de lui demander pourquoi. Parce qu'alors l'ouvrier pourra le quitter pour un autre atelier, la marche du travail en sera ralentie, et de plus, il lui sera difficile de trouver un autre ouvrier qualifié pour le remplacer. Le patron sacrifie donc l'apprenti pour garder l'ouvrier.

Depuis 5 à 6 ans, il y a pénurie de main d'oeuvre qualifiée. Les raisons de cette pénurie sont les suivantes : d'abord l'ouverture de petits ateliers dans tous les coins, et ensuite, la migration vers l'étranger. L'autre fois, les artisans de Sfax se sont plaint auprès du gouverneur.

Et à la suite de cette plainte, le gouverneur a pris la décision de ne plus accorder aux ouvriers du métier de permission pour se rendre en Lybie, parce qu'en a besoin d'eux pour assurer la bonne marche du métier dans le pays.

Comme je l'ai déjà expliqué, la formation professionnelle des apprentis n'est pas bien assurée lorsqu'ils sont trop nombreux dans un même atelier. Le Bureau de placement intervient donc pour diminuer leur nombre, et il les envoie chez d'autres artisans qui ont vraiment besoin d'eux.

Pour cette année 1977, on n'a pu satisfaire que 10 % des demandes. C'est à cause de la multiplication des ateliers. Et de même que l'artisan cherche de bons apprentis, nous, nous cherchons de bons artisans pour assurer l'avenir de ces jeunes apprentis.

Une fois, j'ai rencontré un apprenti qui portait un couffin pour le ramener chez son patron. Il ne savait pas ce que contenait le couffin. Mais moi, j'ai remarqué une bouteille de vin dans le couffin, et c'était pendant le Ramadan. J'ai dit son fait au patron, et je lui ai retiré l'apprenti pour le placer chez un autre. Ce genre d'artisan, l'Office n'en a que faire, parce qu'ils ne sont pas à la hauteur de leur tâche d'éducateur des jeunes.

J'ai remarqué autre chose : Les parents des apprentis donnent souvent aux artisans le feu-vert pour agir à leur guise avec leurs enfants. Je m'adresse à ces parents et je leur dis de ne plus faire des choses pareilles. S'ils veulent des conseils pour leurs enfants, qu'ils viennent voir le bureau de placement, qui les renseignera sur la situation réelle de la profession et les possibilités qu'elle offre à leurs enfants. Et s'ils contactent directement les artisans, il ne faut pas qu'ils leur disent : "Faites ce que vous estimez nécessaire envers eux !".

Un artisan peut recruter directement, c'est à dire sans faire appel au Bureau de placement, ni l'informer. Le rôle de l'Office est alors de s'assurer que cet apprenti dispose bien des capacités requises et remplit bien les conditions, à savoir : son âge ne doit pas être inférieur à 14 ans, ni supérieur à 18 ans. Son niveau d'instruction doit être au moins la 4e année primaire. Car il est difficile de former un analphabète, et même si un patron l'accepte, il n'est généralement pas en mesure de l'encadrer correctement ; d'autre part l'ignorance de l'apprenti illettré fait qu'il pourra passer 10ans dans le métier sans avoir reçu une formation complète. Parce que l'esprit et la réflexion d'un illettré est toujours limitée, il ne pourra acquérir plus de

20 % de qualification dans le métier, même s'il continue sa formation durant une bonne dizaine d'années supplémentaire.

Si les conditions sont remplies par le jeune apprenti, nous devons également voir si l'artisan a d'autres jeunes en cours de formation, et s'il a un ouvrier qualifié à qui confier ce jeune.

Parce que lorsqu'on dit que c'est le patron qui forme l'apprenti, ce n'est pas la vérité : L'apprenti est toujours confié à un ouvrier qualifié qui lui fera voir et apprendre comment il utilise les machines et comment il effectue les travaux. Si l'artisan a d'autres jeunes bien formés, qui ont au moins 5 ans dans le métier et qui sont capables de former les nouveaux (on peut lui confier des apprentis). A ce moment, on l'oblige à établir un contrat ; ainsi l'Office peut le contrôler 1 ou 2 fois par mois. S'il y a des problèmes, on le contrôlera 2 fois par semaine. Les Conseillers d'apprentissage de l'Office de l'Emploi assurent le contrôle et l'encadrement de tous les apprentis dans la région. Parfois, si le conseiller d'apprentissage est technicien dans la menuiserie, il devra donner des directives techniques à l'apprenti, lui montrer comment tenir un marteau, enfoncer un clou, etc... faire tout son possible pour éloigner les dangers d'un accident.

Car l'utilisation des outils est difficile, et s'il ne l'apprend pas selon des directives méthodiques, il n'échappera pas à leur danger. Les motifs des accidents sont l'ignorance et la négligence : L'ignorance de l'utilisation des machines par les patrons eux-mêmes qui ont appris le métier selon des méthodes archaïques. Il y a aussi la négligence de l'artisan qui garde une lime pendant 15 ans ; elle n'a plus de manche, mais l'ouvrier l'utilise telle quelle et il peut se blesser.

Toutes ces choses-là, l'Office se penche sur elles et s'efforce de les prévenir pour préserver l'intégrité physique de ces jeunes.

Espérons qu'un organisme sera créé qui s'occupera désormais de cet aspect, parce que pour l'instant, les assurances font des contrôles chez les artisans, sans vraiment savoir ce qui se passe dans les ateliers. Nous avons entendu dire qu'il y avait à Tunis un tel organisme chargé de tous ces problèmes. Mais nous n'avons aucune idée sur sa structure. A Sfax, nous n'avons rien de semblable, à part l'Office de l'Emploi qui fait tout pour assurer une bonne formation aux jeunes et leur juste répartition entre les artisans.

Si un artisan emploie 5 ou 6 apprentis directement, sans passer par le bureau de placement, on lui en laisse un ou deux, et on donne les autres à ceux qui en ont besoin. Ces petits ateliers, je le dis et je le répète, sont la cause de la mauvaise volonté des apprentis qui s'habituent à se déplacer d'un atelier à un autre. Je connais le cas d'un apprenti qui a changé 12 fois d'atelier en 3 ans ; j'ai voulu examiner son niveau de formation dans un Centre de formation professionnelle, et il s'est avéré qu'il ne possédait que 8 % du métier ; il ne connaissait même pas l'utilisation de certaines machines-outils. Parce que, chaque fois qu'il changeait de patron, il recommençait depuis le début. Chez nous à Sfax, c'est lamentable de voir les jeunes apprentis pousser des brouettes comme des animaux pour rapporter le bois à l'atelier ; maintes fois, les automobilistes les maltraitent et les frappent, et le patron dans son atelier ne sait rien de ce que supporte l'apprenti. Ils considèrent que ces travaux font partie de leur formation. Nous, lorsque nous rencontrons de tels cas, notre rôle consiste à contacter le patron et à l'avertir de ne plus occuper l'apprenti à ce genre de travail. Bien sûr, l'apprenti peut aider le patron, mais à condition que ce dernier soit toujours à ses côtés.

Nous souhaitons que l'apprenti travaille 8 heures par jour, mais son patron l'exploite en le faisant travailler 12, 14 et même 16 heures par jour : Son casse-croûte, il doit le manger debout en 10 minutes, sous prétexte que c'est un apprenti. Ce n'est pas normal. Les patrons doivent comprendre que l'apprenti est une personne avant tout, et ils doivent se comporter humainement envers eux. En fin de soirée vers 11 heures, on remarque des jeunes qui sont encore à l'atelier alors qu'ils habitent loin, à 6 km...

Il y a des parents qui viennent à l'Office pour qu'on cherche du travail à leurs enfants. On leur explique qu'il est impossible de faire embaucher un jeune de 16 ans : la solution consiste à apprendre un métier avant de travailler. On trouve des difficultés à les convaincre, surtout pour envoyer leur fils chez un patron, durant 2 ou 3 ans, afin d'apprendre un métier. Même s'ils acceptent, après un certain temps ils les retirent pour les envoyer travailler et gagner de l'argent. Après un temps, le jeune revient pour nous demander de lui trouver un travail, et il lui est difficile, pour lui qui a dépassé l'âge de 18 ans, d'apprendre un métier.

D'autant plus qu'il a connu le goût du travail rémunéré, et qu'il est trop tard pour qu'il accepte de revenir en arrière et de patienter 3 ans. Pour ce genre de cas, il y a un autre chemin à suivre, plus court : C'est la formation professionnelle. Ils peuvent fréquenter un Centre où ils recevront une formation pendant 6 mois à 1 an, dans la mécanique ou la maçonnerie, et d'où ils sortiront demi-ouvriers, au bout d'un court laps de temps.

Pour ce qui est des jeunes orientés par l'Office, on les suit de près : les 9 premiers mois sont uniquement réservés aux observations, pour diriger l'apprenti, l'aider à se familiariser avec son entourage et son métier. Puis vient l'étape de contrôle de la formation de l'apprenti on peut dire alors qu'il commence à être productif. La plupart de nos conseillers d'apprentissage sont des vieux du métier, et ils sont toujours disposés à les renseigner, les diriger et leur donner des conseils qui pourront leur servir dans leur métier. En 2 ans, l'apprenti arrive à être un demi-ouvrier.

Nous avons fait une enquête sur les apprentis formés par l'intermédiaire de l'Office : Nous en avons trouvé 20 % qui travaillent à leur compte et qui ont achevé normalement leur temps d'apprentissage. Dans ces 20 %, il y en a beaucoup qui ont le niveau de la 3^e année secondaire : C'est un niveau extraordinaire, car il facilite la formation. De plus, dès qu'ils terminent leur contrat, leurs parents, qui sont aisés, leur donnent des capitaux, et ils ouvrent des ateliers en association. A un apprenti qui a un niveau assez élevé, le patron confie la gestion de son atelier, en plus du travail. Le jour où l'apprenti achève sa formation, le patron lui propose d'être son associé, du moment qu'ils se connaissent bien, mieux qu'un étranger.

Sur le plan pratique, on ne nie pas qu'il y a des artisans qui sont passés maîtres dans la technique du métier ; mais sur le plan de la gestion, ils sont nuls et complètement ignorants de la question. Ils en chargent des comptables extérieurs qui arrivent à devenir leurs associés, et plusieurs ateliers font faillite à cause de la mauvaise gestion. Ainsi par exemple, il y a des artisans qui ne connaissent même pas les formalités d'ouverture d'un atelier, ils ignorent tout du domaine administratif. Dès qu'ils voient un type avec un cartable, ces artisans-là croient que c'est un inspecteur du travail venu pour les inspecter, ils ferment leurs ateliers et se sauvent. Même si vous essayez de les convaincre, ils ont toujours peur d'être faillis.

En fin de contrat, le patron a le choix : il peut garder l'apprenti, comme il peut le licencier. Dans ce cas, l'apprenti n'a qu'à chercher un emploi chez un autre artisan, puisqu'il est formé. En général, un apprenti qui n'a pas eu de problème au cours de son apprentissage, qui est sérieux et pas méchant, son patron préfère le garder, plutôt que de prendre un étranger.

Un artisan n'est jamais obligé de garder un apprenti. Chaque apprenti a une attestation, délivrée par son patron au terme de son contrat. Le rôle de l'Office est alors de tester l'apprenti pour fixer le pourcentage de métier qu'il a acquis (demi-ouvrier...) et le faire embaucher dans un autre atelier.

Le pourcentage des apprentis qui quittent leur patron initial à l'issue de leur formation est minime : entre 3 et 4 %, moins de 5 % en tout cas.

Il y a aussi des apprentis qui quittent leur patron au terme de leur contrat, non pas à cause de leur conduite, mais à cause de la rémunération qui leur paraît insuffisante : ils changent d'atelier à la recherche d'un salaire plus élevé.

Pour un nouvel apprenti, nous contactons son patron au cours des 15 premiers jours pour voir quelle a été sa conduite dans l'atelier, son comportement avec son patron et les autres employés. Si nous remarquons une négligence de la part de l'apprenti, nous lui donnons des conseils pour le persuader qu'il est comme un soldat au service militaire : il doit supporter toutes les difficultés de la part de son patron. On répète nos visites à cet apprenti au cours des premiers mois ; et s'il reste toujours sur le même chemin, on le change de patron, et on est sûr qu'il finira par trouver l'entourage qui lui convient. Car il y a des patrons qui veulent et préfèrent des apprentis dynamiques, et ne se contentent pas de sérieux.

Les apprentis que nous jugeons sérieux, nous les orientons vers des patrons sérieux aussi. Quant aux méchants et dynamiques, nous les donnons à des patrons autoritaires.

Quoiqu'il en soit, on ne doit pas délaissier un apprenti à cause de méchanceté : on l'emmène dans un autre atelier pour lui montrer comment ses collègues-apprentis se comportent avec leur patron, et pour le convaincre de se montrer à la hauteur de son travail. De toute façon, ce jeune, lorsqu'il se trouve entre les mains d'un chef autoritaire d'un côté, contrôlé par l'Office et encadré par ses parents d'un autre côté, il n'a plus qu'à suivre le bon chemin et devenir un élément utile dans la société.

Il y a des patrons qui utilisent leurs apprentis pour transporter le bois à la machine : Ils les accompagnent 2 ou 3 fois pour leur montrer où se trouve le machiniste et pour les habituer. Ils se comportent avec eux de manière à ce qu'ils ne disent pas non, même s'ils les envoient à un autre atelier plus loin. Si cela arrive à des apprentis qui sont passés par notre intermédiaire, nous avertissons leurs patrons de ne pas les utiliser à ce genre de travaux. L'apprenti n'est pas venu chez lui pour transporter le bois: Il n'a qu'à louer une voiture pour ça. Généralement, ceux qui supportent ce genre de travail sont les jeunes recrutés directement. Nous, nous préférons que les machines soient éloignées de 5 km des artisans, car ainsi, ils ne pensent pas à faire transporter leur marchandise sur une brouette, ou sur une charrette : Ils sont obligés, dans ce cas, de louer une camionnette et ne chargent pas l'apprenti de ce travail : Nous ne voulons pas qu'un apprenti traîne une brouette pleine de bois en plein hiver, ou en été par temps de Sirocco, comme un esclave. Même si le patron lui donne 100 millimes de plus, nous ne l'acceptons pas, notre but est la formation professionnelle, rien d'autre ! C'est allé loin : Nous avons prévenu la police, mais elle a répondu que ça ne relevait pas de sa compétence.

En ce qui concerne l'écoulement des meubles, l'artisan préfère faire l'affaire avec un particulier plutôt qu'avec un commerçant. Sur une chambre à coucher, il peut gagner 200 à 300 D lorsqu'il la vend à un particulier, alors qu'avec un commerçant qui est du métier, il ne lui sera laissé qu'une marge bénéficiaire très faible : Entre 10 à 15 D. Ces commerçants ou revendeurs cassent le marché aux artisans parce qu'un client peut acheter chez eux une chambre à coucher à un prix moins élevé que chez un artisan. Un revendeur peut descendre de 100 à 200 D sur le prix d'une chambre à coucher pratiqué par un artisan. L'essentiel pour lui, c'est de vendre et de ne pas laisser le client s'échapper.

En général, les artisans ne travaillent pour les souks que dans les périodes où la demande des particuliers est faible. Eux-mêmes, détestent ce genre de commerçants qui vendent parfois à un prix inférieur au prix où ils ont acheté, pour rembourser une dette par exemple.

Nos artisans, à Sfax, ont appris le métier dans plusieurs ateliers. Or chacun a sa méthode de formation. Un ouvrier qui passe 10 ans chez un artisan, lorsqu'il change de patron, ce dernier ne le considère pas comme étant bien formé, parce que la méthode de travail diffère entre le premier patron et le second. Et ce dernier doit initier l'ouvrier à sa propre méthode. Jusqu'à nos jours, chaque atelier a sa façon de travailler. Pour fabriquer une table de nuit, chacun s'y prend à sa manière : le démarrage n'est pas le même, et la finition diffère également. Cette table de nuit peut être travaillée en 2 heures par un atelier, et en 3 heures dans un autre atelier.

Ce qui intéresse l'artisan, c'est de préparer la commande et satisfaire le client : le temps pour lui, n'est pas très important. Passer 1 ou 2 jours de travail de plus sur une chambre à coucher, ce n'est pas grave ; mais le double de temps (2 semaines au lieu de 2), l'artisan ne doit en aucun cas l'accepter.

La consommation et la production des petits ateliers sont plus importantes que celles des grands ateliers, parce que ces petits ateliers sont plus nombreux que les grandes sociétés. Les artisans de ces petits ateliers sont normalement les ouvriers des grands ateliers. C'est pour cela que les grands ateliers sont toujours en difficulté et ne tiennent pas debout. 30 ou 40 ateliers bien organisés sont préférables à 200 ou 300 petits ateliers. Pour nous, un ouvrier est toujours mieux assuré dans un grand atelier bien organisé qui a un capital et des moyens, contrairement aux petits ateliers.

Ces grands ateliers travaillent en série de 20 chambres à coucher. Et si il leur manque 10 ouvriers partis chez d'autres petits artisans, ils ne sont pas en mesure de livrer leur commande à terme. Et ils en subissent alors les conséquences. C'est pour cette raison que les patrons des grands ateliers se plaignent toujours de cette situation - Ils peuvent être amenés à renvoyer le reste de leurs ouvriers et à fermer leurs ateliers. On ne nie pas que ces petits ateliers contribuent à subvenir aux besoins du marché ; mais lorsqu'un client n'est pas satisfait du travail, un grand atelier peut lui remplacer facilement l'élément défectueux (une chambre à coucher de 500 ou 700 D), au contraire du petit atelier qui n'en a pas les moyens. Même si le Tribunal le condamne à faire une autre chambre à coucher, il préfère aller en prison, car il n'est pas en mesure d'en fabriquer une autre.

Donc nous souhaitons voir un jour prospérer les grands ateliers, car il est facile de s'entendre avec eux, à tous points de vue.

Les casseurs de marché sont des gens qui achètent de vieux meubles aux souks, les retouchent et les revendent à prix modéré. Je me rappelle le cas d'un de ces casseurs de marché, qui ayant acheté une armoire à glace et l'ayant retouché, avait gagné 1 D. Pourquoi ? Parce qu'il ne pouvait pas faire mieux, ses moyens étant limités, et il disait : "C'est mon destin !" En général ce sont des gens qui ne sont pas sérieux ; ils sont connus de tous les artisans et personne n'accepte de les employer. Ils sont donc obligés de travailler de cette façon pour gagner leur vie. On les remarque surtout le Vendredi, le jour du marché. Même si l'acheteur donne seulement le prix de revient, le "casseur" ne tarde pas à lui vendre, vu sa situation et ses moyens.

En conclusion, j'espère que ce que nous venons d'expliquer sera pris en considération pour assurer la vie de nos jeunes qui sont l'avenir du pays.