

REPUBLIQUE
TUNISIENNE
MINISTRE
DU PLAN ET
DES FINANCES

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE

RÉCUEIL D'INTERVIEWS

AUPRÈS DE

FABRICANTI DE CHAUSSURES

TUNISI ET DE *IFEX*

RELEVÉ D'INTERVIEWS

AUPRES DE

FABRICANTS DE CAPSULES

DE **TUNISIE** ET DE **ALGERIE**

1979

~~23-11-1979~~

L'enquête sur le secteur non structuré du cuir et de la chaussure a été effectuée en 1979 à l'Institut National de la Statistique, par la Direction des enquêtes statistiques, avec la collaboration de l'Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-Mer (O.R.S.T.O.M), représenté par Jacques CHARMES, économiste de l'ORSTOM, mis à la disposition de l'Institut National de la Statistique.

Les interviews ont été réalisées par Slaheddine SAIDI à Tunis et Abdesselem ZRIBI à Sfax, et traduites par Slaheddine SAIDI.

Si Mohamed Habib Fehri, Trésorier du Syndicat des Artisans -Bottiers, Président de la Chambre des artisans de la chaussure, membre du Centre National du Cuir et de la Chaussure, Président de la Coopérative des artisans-bottiers (*).

Si Tahar Jebbes, Président de la Cellule syndicale patronale du Cuir et de la Chaussure.

Habib: Nous allons répondre, lui et moi, avec le même élan, à vos questions concernant les matières premières. Il s'agit de la plus grande crise que nous traversons actuellement dans notre profession. Il s'agit de la pénurie de matières premières, de l'augmentation de leur prix, et de leur mauvaise qualité. Ces 3 problèmes existent actuellement dans notre secteur. Pour y faire face, nous avons organisé plusieurs réunions ici-même et au local de l'Union Régionale. Et à la suite de ces réunions, une note résumant la situation a été rédigée en vue de l'envoyer au Ministre de l'Industrie et du Commerce, pour attirer leur attention. Et Mr. Tahar vous parlera tout de suite de la situation actuelle des artisans avec lesquels il est en relation et qu'il connaît mieux que moi.

Tahar: Pour ce qui est de la situation de l'artisan, cette question ne fait que s'aggraver, de deux points de vue : les prix augmentent et la qualité baisse. Aujourd'hui, il y a deux problèmes et si on les analyse et qu'on les voit de près, face à la réalité on s'apercevra qu'il risque d'en résulter des conséquences négatives. Je vous donne un exemple simple. Aujourd'hui, l'artisan vit dans un cercle où il respire difficilement. Si aujourd'hui il a un fonds de roulement de 500D, en 1975, la bête coûtait 680 M: c'est un morceau de cuir de 30 cm² environ. Le kg de semelle se vendait 1D600 à 1D800, et on trouvait ça trop cher. La colle aussi se vend plus cher. Nous avons alors demandé une réunion à l'UTICA et des membres de notre syndicat y ont assisté, ainsi que notre représentant actuel auprès de l'UTICA, le secrétaire général des commerçants du bazar et on a discuté de ce sujet, et depuis 1975 jusqu'à nos jours, la situation ne fait qu'empirer, alors que le prix de la chaussure est toujours le même, et que le prix de la semelle est à 2D800. On l'achète à 2D300 à la tannerie; il faut y

(*) Coopérative des artisans-bottiers "Ettaoufik". Commerce et distribution de toutes les matières concernant la chaussure de luxe. Capital 8000D.

Nos interlocuteurs ont tenu à apparaître sous leurs noms dans ce document.

ajouter 20%, ce qui fait 2D800. Le flan qui sort à 1D800, on le vend à 2D200 le kg, et il n'est pas toujours disponible. Ce sont des choses qu'on ne peut pas s'imaginer. En 1975, on se plaignait de la mauvaise qualité de la marchandise et de l'importance du déchet, alors qu'on n'en exportait pas encore. Alors qu'aujourd'hui, on nous exporte le meilleur cuir. Est-il possible d'imaginer qu'on exporte la mauvaise qualité ? Un homme réfléchi et mûr peut-il concevoir une telle chose ? Comment peut-on croire qu'il est possible d'exporter à l'étranger de la camelote ? Pourquoi nous traite-t-on si naïvement ?

Je ne vois pas pourquoi on ne nous prend pas en considération et on nous néglige : alors que l'artisan existe partout dans le monde. Avec tout ça aujourd'hui l'artisan n'arrive plus à respirer. Si vous le voyez avec les petits apprentis que lui envoie l'Office de l'Emploi et dont il a la charge^{de} la formation ; aujourd'hui, si je ne trouve aucune aide pour pouvoir rester auprès de ces petits, continuer à leur apprendre le métier, et à vivre ensemble, où allons-nous ? C'est le désordre. Ces derniers jours, nous avons attiré l'attention par l'intermédiaire de la presse sur le fait que depuis 1975 nous avons toujours dénoncé, surtout à l'occasion des fêtes, les difficultés que nous rencontrons : la pénurie des matières premières, les prix qui galopent et les réclamations des clients sur la qualité. Nous sommes dans de mauvais draps alors que nous ne sommes pour rien dans cet état de choses. Bien au contraire, nous sommes des citoyens comme tout le monde. Nous sommes consommateurs tout autant qu'eux. Nous aussi, nous avons une famille, des enfants à qui on achète... Tout le monde est mécontent de cette situation.

Je vous précise encore que l'artisan ne sait plus vers quelle direction se retourner. Qu'ils nous expliquent clairement qu'on n'a plus besoin de nous, qu'on veut rayer le mot artisan du vocabulaire, ou bien qu'ils changent d'attitude à notre égard : qu'ils nous prennent en considération et tiennent compte de notre situation.

Mais grâce à Dieu, en tant que syndicalistes patronaux, nous sommes réunis au sein de notre mouvement l'UTICA et nous avons rédigé une note dont nous avons envoyé un exemplaire au Ministre de l'Economie, un autre au Ministre du Commerce pour attirer son attention sur notre situation, notre avenir et le sort de l'artisan. Aujourd'hui nous accueillons des envoyés du Ministère du Plan ; chaque fois on nous envoie quelqu'un pour nous écouter au moment où chacun

ce nous est préoccupé par ses problèmes : tel que l'achat du groupan, la semelle... Si ce n'était votre insistance à vouloir à 5 reprises, organiser cette réunion... Ce n'est pas parce que nous avons trop de travail, mais c'est parce que notre moral est au plus bas : on ne sait pas quoi dire. On a déjà discuté avec la cellule du cuir et de la chaussure et n'a toujours pas de réponse de sa part. On est aussi allé voir l'UTICA qui n'a jamais cessé de se montrer à notre disposition. Nous voudrions aussi prendre contact avec un responsable du Centre National du Cuir et de la Chaussure qui, plus de mille fois, nous a promis une réunion, et lorsque cette réunion a eu lieu, il nous a quitté en plein milieu parce qu'il avait des visiteurs de l'étranger à recevoir. Résultat : les artisans restent livrés à eux-mêmes. Nous aussi, nous sommes des citoyens à part entière, et cela nous donne des droits. Nous sommes tous des Destouriens, avec des principes destouriens, etc... Si on ne s'occupe pas de nous, qui va s'en occuper ? Si notre père ne s'occupe pas de nous, et si notre famille ne s'arrange pas avec nous, qui va alors s'en occuper ? Plus de 20 fois, les esprits se sont échauffés et chaque fois nous les avons fait taire, prétextant que ce n'était pas logique, que notre parti est unique... Dieu seul sait ce que nous entreprenons envers notre parti et envers nos principes destouriens, mais il faut qu'on vive comme tout le monde. Nous ne demandons pas l'impossible, mais simplement ce qui est normal : que tout artisan puisse garantir sa vie et celle de ses enfants.

D'un autre côté, même si on interdisait l'exportation, on stockerait dans nos magasins, et qu'aurions-nous fait ? Nous n'exportons plus, mais nous emmagasinons... Et nous avons constaté que certaines tanneries - je ne citerai pas leur nom - pratiquent le stockage alors que le Centre National du Cuir et de la Chaussure a le droit de contrôler : des gens qui enroulent le cuir bleu par tonne pour qu'on crie qu'il n'y a pas assez de cuir en Tunisie, et qui l'exportent. Alors que ce n'est pas là la situation. Si le Centre du Cuir approfondissait ses investigations et que la cellule destourienne et l'UTICA unissent leurs efforts et examinaient de près cette question, ils constateraient que ce que nous disons est vrai, puisque c'est nous les maîtres dans ce métier, nous vivons dans ce milieu.

Qu'un tanneur de Tunis ou de Sfax -je ne cite toujours personne- retire des centaines de tonnes de cuir du marché, et qu'il crie par la suite : "Voilà de la marchandise qui dort, je cours à la faillite..." Tout cela n'est pas vrai si on va y voir de près. Le pays a besoin de la marchandise. Peut-on envisager qu'un stock soit épuisé, alors que le frère Hédi NOUIRA, Premier Ministre, a toujours recommandé de prévoir un certain stockage dans tous les domaines, surtout dans notre métier du cuir.

Le tannage long se pratique en Europe, et le cuir on le conserve jusqu'à 4 ans, pour donner de bonnes chaussures. Aujourd'hui la tannerie vend tout de suite après le traitement, et lorsqu'on leur demande, ils répondent qu'ils ne pratiquent pas le stockage. Et a-t-on jamais vu une tannerie qui ne pratique pas le stockage après traitement pour que le cuir sèche bien ?

Ce n'est pas comme le pain. Et même le pain. on ne peut pas le manger chaud parce que ça fait mal à l'estomac. Il faut que le cuir soit stocké et on peut demander à tous les connaisseurs : le cuir doit être stocké après son traitement.

Nous avons demandé de la semelle, du cuir marron et du cuir noir ordinaire. On nous a répondu qu'on avait droit au blanc, à d'autres couleurs qui sont demandées seulement pendant certaines périodes... Mais, pour nous, il s'agit de chaussures noires ou marrons ordinaires, de semelles qui doivent toujours exister... Les semelles, c'est de l'or... Plus elles sèchent, meilleures elles sont. On est arrivé à avoir des semelles complètement difformes. Ce que je dis est vrai. En tant que syndicat, nous avons des preuves entre nos mains. On ne raconte pas d'histoires. Nous avons eu des semelles qui, au lieu de peser 4 à 5 kilos de groupan, pesaient 7,5 kg. Ce n'est pas tolérable. Et par ailleurs, on dit que la chaussure tunisienne n'est pas bonne. Dans ces conditions, comment l'acheteur ne se fâcherait-il pas ? Et en plus, on augmente le prix de la chaussure, à tel point qu'il s'envole. Bien que ceci ne soit pas de notre fait, à nous artisans, puisque nous achetons et vendons à un prix fort; je ne dis pas le contraire. Mais nous devons aussi prendre en considération l'intérêt général. Celui qui vendait 5 paires par jour, n'en vend plus qu'une seule, et celui qui vendait deux, n'en vend plus qu'une demie. En conséquence, nous demandons que les gens responsables dans

les Ministères se réunissent avec nous artisans. Le groupement des tanneurs, avec tout le respect que je leur dois, nous n'avons qu'un seul représentant auprès d'eux : Mr. Habib el Fehri, et son unique voix a de la difficulté à s'y faire entendre, alors que nous sommes tout un syndicat derrière lui, qui le harcelons pour qu'il parle de nous. Ce syndicat n'a que 100 adhérents, mais en réalité, il groupe tous les artisans. Nous défendons tout artisan digne de ce nom et dont nous connaissons bien les capacités.

A la fin de l'année dernière, le Centre du Cuir^{no 15} a invité - c'est une chose que je n'oublierai jamais - et nous le remercions pour son initiative, puisqu'il a réuni des artisans, des tanneurs, des fabricants et nous avons eu une discussion avec le Président Habib Néji, qui est à la fois notre frère, notre ami et notre camarade, donc de notre profession. C'était une réunion très positive : on s'est mis d'accord pour se réunir une seconde fois dans le délai d'un mois, pour exposer nos points de vue. La réunion devait donc avoir lieu au plus tard en février et nous sommes au mois de mai; et personne ne nous a prévenu de quoi que ce soit à ce sujet. Alors que c'est un centre créé pour les métiers du Cuir, surtout pour les petits artisans, parce que les fabricants eux, avec tout le respect qu'on leur doit, ils s'en sont sortis. Il n'y a rien à dire sur eux. Justement, l'objet de cette seconde réunion devait traiter de la question des prix, des machines de dépeçage à l'abattoir (cette question est pendante depuis longtemps et semble ne pas trouver de solution, alors que nous sommes du métier et avons de l'expérience et nous pouvons donner notre avis). Notre Président - que Dieu le garde - nous explique toujours que le contact direct fait des miracles.

L'objet principal du Centre National du Cuir, tel qu'il est défini par la loi qui l'a créé, est d'aider l'artisan. Ceci existe dans la loi portant création de ce Centre, et il faut le dire, c'est la vérité qu'il est tenu d'aider l'artisan dans tous les domaines, et non pas les seuls fabricants (les usines). Alors qu'aujourd'hui nous sommes éparpillés, c'est au Centre de tenir des réunions chaque fois qu'une augmentation est envisagée, d'en débattre, de demander des explications et d'accepter après avoir entendu l'avis de chacun. Il faut un contact direct entre le syndicat, l'UTICA et le Centre du Cuir.

Habib: Ce que voulait dire Si Tahar est que toutes les usines trouvent leur compte au Centre National du Cuir. C'est logique, parce qu'elles

sont mieux organisées... Mais tout producteur ou fabricant qui s'adresse à ce Centre est écouté, puisque ce Centre a été créé pour le cuir. Ce que voulait dire Si Tahar, c'est que nous avons moins de chances que les autres et que les discussions avec nous ont commencé, mais ne sont pas terminées. On a avancé toute une série de propositions, soit par l'intermédiaire de la cellule, soit par l'intermédiaire de l'UTICA. A ces deux organisations, nous avons déclaré tout ce que nous avons en tête. Mais la discussion ne s'est pas poursuivie jusqu'au stade de l'exécution. Voilà ce que voulait dire Si Tahar, que les discussions se poursuivent jusqu'à l'exécution de tous ces projets qui ne peuvent apporter que du bien à tous les artisans; en premier lieu, l'obligation de la carte professionnelle. C'est cette carte qui pourrait éliminer les intrus dans notre métier. Nous sommes dans une crise où tout est emmêlé, où les responsabilités sont partagées.

(*)

D'un côté, les matières premières dont nous avons parlé, d'un autre côté, ces intrus qui ne connaissent pas le métier, qui ne font aucun calcul, qui arrivent avec leurs gros sabots (= avec une fourche et un bâton), comme le dit le proverbe populaire. Ces gens nous gênent. Aujourd'hui, le commerçant non organisé sur le marché libre (pas comme nous qui sommes regroupés en coopérative), a la liberté de vendre à qui il veut. L'intrus achète la marchandise à n'importe quel prix parce qu'il est clandestin, qu'il ne paye rien et n'est soumis à aucune règle: son but est de trouver la marchandise. Nous, en tant que coopérative, on nous respecte et on nous craint, parce que nous sommes aussi affiliés à un syndicat, organisés et actifs. Ceci nous fait craindre de certaines personnes qui vendent la matière première et qui veulent la vendre à un prix supérieur à la normale. Nous ne pouvons acheter à ce prix et nous n'en trouvons pas. Vous voyez ce que nous endurons. Les intrus ne payent aucune taxe, ni impôt, ni rien... Ils peuvent aussi vendre aux magasins sur simple facture, étant donné que le cachet n'est pas encore obligatoire; ils signent et ils s'en vont. D'ailleurs, c'est ce que nous réclamons : l'obligation du cachet, ainsi que la carte professionnelle qui certifie notre profession et élimine les intrus, et aussi le label de qualité avec même un numéro d'identification du producteur, valable aussi pour les impôts. Ainsi l'intrus ne pourra plus nous concurrencer. Mais toutes ces choses-là ne peuvent être règlementées que

(*) La faute incombe un peu au henné, un peu à la main qui est lisse"(lorsque, après avoir appliqué le henné, la teinture n'est pas suffisamment rouge).

par l'intermédiaire du Centre National du Cuir. Il est déjà saisi de toutes ces suggestions. Malheureusement, la discussion n'a pas pu continuer. Nous artisans, nous sommes faibles : tout ce qui arrive peut nous affecter. Mais nous jouissons toujours d'une position particulière qu'il ne faut pas oublier : nous opposons un contre-poids aux grandes usines. C'est nous qui freinons les grandes sociétés; sans nous, ces grandes usines ne se satisferaient pas du prix actuel des chaussures. Aujourd'hui, on peut comparer le prix de la chaussure fabriquée par l'artisan à celui de la chaussure qui sort de l'usine. Nous, il nous manque un peu d'organisation, et alors la balance serait mieux équilibrée parce que nous avons les intrus qui nous faussent les prix des matières premières. La chaussure n'a pas atteint la perfection et ne jouit pas d'une bonne réputation auprès du consommateur. Ceci n'est pas de notre faute, comme je l'ai dit tout à l'heure: "La faute en incombe un peu en henné, un peu à la main qui est lisse". Un peu à cause des intrus qui nous enlèvent nos ouvriers en les soudoyant (ce dont nous subissons les conséquences chacun à son tour)...

En ce qui concerne la carte professionnelle, je suggère qu'elle ne soit pas destinée aux patrons seulement, en les classant en catégories; il faut l'accorder à tous ceux qui la méritent, selon la qualification de chacun. A chaque catégorie de patrons doit correspondre une main-d'oeuvre de catégorie équivalente : si j'ai la 1ère catégorie dans la classification des patrons, est-ce que mes ouvriers auront oui ou non la 1ère catégorie dans leur qualification ? Ainsi, serais-je tenu de fabriquer une chaussure de 1ère qualité et non une chaussure n'importe comment. Je tiens à cette équivalence pour que notre profession s'organise, car cette masse de main d'oeuvre qui travaille pour nous et qui est toujours convoitée par les intrus, je veux pour elle aussi des cartes professionnelles. Qu'on leur fasse passer des examens et nous avons les moyens de le faire, comme au Centre de l'Ariana où nous pouvons constituer un Comité élargi à toutes les parties intéressées, y compris l'artisan. Ainsi tout travailleur de notre profession peut détenir une carte le certifiant comme tigeur...

Tahar: La cellule ne mesure pas ses efforts pour les interventions qu'elle fait en faveur des artisans, et tout ceci a été mentionné dans son rapport d'activité de cette année. Un point attire l'attention : la cellule a des réunions périodiques chaque vendredi et elle englobe tous les métiers du cuir : les artisans n'en constituent qu'une partie. Et pour

tout problème, nous nous adressons d'abord à notre cellule. Celle-ci n'a pas à s'occuper des travailleurs seulement. Mais aussi des patrons. Bien sûr, les ouvriers, tout le monde s'emploie à les aider. Mais nous, en tant qu'artisans, patrons et techniciens, nous aimerions que la cellule nous réunisse sinon chaque semaine, au moins 1 fois tous les 15 jours. A la cellule, nous pourrions discuter ensemble, voir les choses à faire et à ne pas faire. Certes, la cellule est très active. Mais je propose qu'elle nous réunisse au moins une fois tous les 15 jours, en particulier le Président de la Section Syndicale, le responsable auprès de l'UTICA, le Trésorier, le Secrétaire Général... Qu'elle les convoque et voie avec eux la solution... Car les artisans représentent 50 à 55%... Il ne s'agit pas seulement des adhérents à la coopérative ou de ceux qui détiennent une carte d'adhésion à la section syndicale. Non, l'artisan existe, mais il est ignoré. La preuve, c'est que lorsque la cellule a eu besoin, à un moment donné, de l'artisan, il a été présent. Quand elle a décidé d'organiser une foire, le premier à encourager cette initiative, a été l'artisan. On les a encouragés, on les a aidés, on s'est battu et de notre faiblesse nous avons fait une force. Cette foire a eu lieu en 1977. C'était une bonne initiative et nous y avons participé du 14 au 21. Nous avons fait l'impossible et la foire a obtenu un grand succès. Ce n'était pas pour en tirer une fierté personnelle, c'était surtout pour faire connaître à l'opinion publique et aux citoyens où en était arrivé la chaussure tunisienne, quels sont les problèmes de la chaussure tunisienne.

Je pense que la cellule a pu compter sur nous et que maintenant elle ne doit pas se détourner de nous. Elle ne doit pas nous oublier. Aujourd'hui la cellule et le Parti et le syndicat sont sur le même plan. Nous sommes au service de la même communauté, de notre jeunesse. Nous exhortons toujours les gens à produire... La cellule ne doit pas nous ignorer. C'est un souhait que je formule avec insistance et je souhaite qu'un article soit publié dans les journaux à partir de cette interview.

En Tunisie, la plupart des artisans ne travaillent pas de la même façon qu'en Europe où on travaille à la chaîne : on peut estimer que cette nouvelle méthode est pratiquée par 10% des fabricants. En Tunisie, l'artisan débute très jeune comme apprenti, dès l'âge de 9 ans. Généralement,

après avoir passé la 6ème année primaire, et par l'intermédiaire de l'Office de l'Emploi.

Il y a le qalfa, "tigneur" et le qalfa "foundou". Le foundou est celui qui travaille le bas et le tigneur est celui qui travaille la partie supérieure.

Pour plus de précisions, Si Habib va vous parler du travail de l'artisan tunisien.

Habib: Obligatoirement, un petit artisan doit avoir un tigneur et un fondeur. Le travail commence par la tige. Le fondeur prend la suite, il donne la forme et en fait un soulier.

Nous en tant qu'artisans moyens, nous avons quelque chose qui nous embête. Parce qu'on appelait artisan dans le temps, celui qui travaillait une paire de chaussures du début jusqu'à la fin dans son local, et tout se faisait à la main. La couture à la main, la forme à la main... Tout à la main. Aujourd'hui, avec le progrès et la consommation des masses, le travail d'antan ne peut plus être appliqué et il n'y a plus d'artisans qui le fassent. Certes, il y a encore un petit nombre d'artisans qui seraient capables de tout faire à la main, mais le coût de la paire de chaussure reviendrait alors à 20D, ce qui n'arrange personne. Bref, ça ne convient pas. Mais ce qui nous embête, c'est qu'en plus du travail de qalfa-tigneur et de qalfa-fondeur, il y a un certain travail qui doit se faire en dehors de l'atelier: la couture et la fraise. Ceci ne ressort pas de notre travail et se fait ailleurs; et c'est de là que viennent nos embêtements. Si ce travail se faisait chez nous, nous serions de petites usines. Et c'est normal, parce que nous n'avons pas de possibilités matérielles ni de locaux. La plupart de nos locaux ne sont pas en mesure de contenir tout le matériel adéquat, c'est de là que viennent nos embêtements parce que la plupart des gens qui font la couture et la fraise ne sont pas du métier, alors qu'à mon avis, ces gens devraient être des techniciens de la chaussure à tous les niveaux. Ils doivent avoir une expérience du travail de la semelle et de la tige avant de rentrer dans la couture.

Ces gens-là prennent un local, y installent des machines de couture et des machines de (mise en forme) et peinture, partie que l'on appelle le finissage. Donc ces gens qui font la fraise et le finissage n'ont pas appris, pour la plupart, le métier sur une base solide, même s'ils ont fait une école professionnelle. Ils ont de l'argent avec lequel ils ont ouvert une boutique et acheté les machines, et nous nous présentons

chez eux pour qu'ils nous fassent ce travail. Personnellement, j'y envoie mes chaussures en ordre deux par deux, et on me les renvoie dépa-reillées avec des couleurs différentes. C'est la chose la plus difficile. J'ai même discuté avec lui en tant que responsable des artisans; j'ai amené l'ancien Directeur du Centre National du Cuir et de la Chaussure visiter un local à côté de la Coopérative et je lui ai proposé de nous détacher quelqu'un du Centre pour nous venir en aide, comme celui qu'il nous ont détaché pour faire marcher la coopérative. Je lui ai proposé de nous aider à équiper ce local avec des machines modernes et d'apporter des gens formés. Ainsi notre coopérative pourrait faire proprement le travail de finissage dans ses propres locaux. Ainsi aurions-nous fait un pas vers l'amélioration de la chaussure. C'est une des suggestions.

Actuellement, le qalfa-tigreur et le qalfa-fondeur travaillent séparément. Le fondeur travaille tout seul, assis sur son banc, devant sa petite table, et il termine la chaussure. Il l'envoie à la couture et à la fraise. La chaussure qui revient est reprise par un petit pour qu'illa nettoie : il fait quelques petites retouches, il la cire, il retire la forme, met les lacets, la semelle intérieure et met la paire de chaussures dans sa boîte en vue de la vente.

Les étapes de la fabrication sont la tige, le fondou. Ensuite le soulier sort pour être cousu et rentre de nouveau à l'atelier pour recevoir les dernières retouches qu'on appelle la finition. Une fois qu'il revient de la couture, le soulier est de nouveau mis sur la forme. Puis on lui enlève la forme, pour lui donner sa forme définitive, on le passe encore à la fraise. En principe, celui qui possède une fraise, possède aussi la machine à couture. Donc celui qui vous fait la couture, vous fait aussi la fraise.

Tahar: Une remarque sur ce qui vient de dire Mr. Habib. Nous les artisans sommes actuellement un peu évolués. Il n'y a pas si longtemps, l'artisan travaillait dans 2m2 seulement, ce qui n'est pas grand. Il fabriquait le soulier et faisait la fraise dans son propre atelier. Il disposait d'un petit appareil de fraise et procédait lui-même à cette opération, travaillant avec méthode, de façon à ce que tout soit fait dans son atelier. Lors d'une réunion, nous avons effectivement discuté, Si Habib et moi, avec le responsable du Centre du Cuir, au sujet de l'ouverture d'un atelier de finition au sein de la Coopérative. Il a approuvé notre suggestion. La cellule a pris cette affaire en main, nous a convoqués pour une réunion. Nous

avons expliqué aux autres confrères artisans que le développement rural était d'accord pour distribuer aux artisans qui le désirent telle ou telle machine. Nous avons même distribué des papiers que nous avons remplis. C'était au temps de l'ancien gouverneur de Tunis. Malheureusement, rien n'a été fait et aucune suite n'a été accordée au projet. A tel point que les artisans venaient nous interroger soupçonneusement sur ce qu'était devenu le projet. Tout ça pour vous dire qu'on ne peut s'appuyer sur rien. Actuellement, l'artisan évolue. Si on lui donne des machines telle qu'une fraise, une machine à coudre...-ce qui n'est pas grand'chose-... si on envisage d'acheter l'ensemble, le prix est de 1 à 2 millions. Et de 600 à 700D pour des machines plus petites. C'était le prix il y a un an.

Nous avons discuté à plusieurs reprises des besoins des artisans. On a même demandé une aide pour eux. Je ne vous cache pas qu'on reproche beaucoup de choses à l'artisan: entre autres, de n'être pas ordonné. Mais comment voulez-vous qu'il s'organise, lorsqu'il se voit coincé, avec ses ailes coupées ? En 1975, il se voit avec un capital de 500D, le kilo de semelle coûtait 1D600 à 1D700, la bie 680 M.; et aujourd'hui 2D800 le kilo de semelle et 1D050 la bie, et les 500D, que pensez-vous qu'ils valent aujourd'hui? Même avec 2000D, il ne va rien trouver... Je pense et c'est d'ailleurs ce qu'on nous a dit, que le développement rural n'est pas uniquement réservé à la vache ou à la brebis. Le développement rural doit aussi aider l'artisan. En aidant cet artisan, avec l'aide de tous les organismes nationaux, et en vérifiant que cet artisan possède bien toutes les qualités requises d'un bon artisan, pourquoi ne serait-il pas capable de s'organiser tout seul ? Mais actuellement, demander l'organisation... Le Tunisien, en toute franchise, n'est pas bête, il veut bien s'organiser. Et d'ailleurs c'est vrai pour tout citoyen. Chaque citoyen veut vivre, mais comment le peut-il, lorsqu'il ne trouve même pas les moyens de faire comme tout le monde ? C'est vrai que Dieu a créé plusieurs classes, mais il faut au moins que je vive, que je travaille et que je fasse vivre tout mon entourage. C'est pourquoi nous ne demandons pas l'impossible. Et cet artisan, dont on dit qu'il n'est pas "structuré" et qu'il mange à toutes les sauces, ne représente pas l'ensemble du métier. Il y en a qui veulent se montrer réalistes et suivre

le bon chemin, mais ils ont les ailes coupées. On nous dit qu'il y a le FOPRODI pour eux. Parlons-en! Qui va en profiter? En principe, c'est celui qui est structuré. Mais l'autre, il lui est impossible d'en profiter. Parce que le FOPRODI réserve 10% à son entourage...

Pour moi l'artisan structuré est quelqu'un qui possède un capital élargi, une patente en règle. D'ailleurs, à ce sujet, nous avons déjà proposé une solution et nous profitons de l'occasion pour la renouveler. Nous voudrions que la patente soit forfaitaire pour tous les artisans, car ça ne nous arrange pas de la laisser telle qu'elle est. Et d'ailleurs, il y a eu quelque chose à ce sujet au journal officiel. Nous voudrions que la patente forfaitaire soit définitivement appliquée, et qu'on ne change pas tout le temps comme avant. Il faudrait adopter une solution définitive et officielle. Et cette solution, pour l'artisan, ne peut être que le forfait.

Le 3ème caractéristique de l'artisan structuré est de pouvoir disposer d'une marchandise abondante et disponible. Ainsi, il se voit obligé de se structurer par force. Ainsi, s'il dispose d'une marchandise abondante et d'un travail continu, même nous, en tant que syndicat, nous pouvons agir en conséquence et lui demander de régulariser sa situation et il sera obligé de suivre nos instructions. Mais quand on trouve quelqu'un qui s'acharne jour et nuit pour gagner une misère, ou qui travaille un jour et chôme dix parce que le cuir manque, parce qu'il y a une crise dans le cuir de chevreau, dans la semelle ou le texan, etc.. etc...

Habib: La porte est ouverte à tout le monde pour acheter auprès des grandes sociétés tout ce dont ils ont besoin, à condition qu'ils précisent dans leur demande annuelle les produits dont ils ont besoin et qu'ils utilisent. Et effectivement, ils obtiennent ce qu'ils demandent.

La tannerie de la Manouba ou tout autre organisme spécialisé dans la vente de toute sorte marchandise nécessaire à la production du soulier, est ouverte à tous ceux qui sont organisés, chez eux. Tout producteur de chaussures organisé peut s'adresser à n'importe quel organisme de vente, lui passer commande et attendre son tour pour acheter, suivant les circonstances. Les petits artisans ne sont pas concernés. Pourquoi ? Parce que les responsables de ces organismes vous disent qu'ils ne peuvent pas se permettre d'organiser des ventes de 10, 30 ou 40 kilos, car alors ils perdraient leur rôle de vendeur en gros et devraient donc ouvrir des points

de vente au détail, ce pourquoi ils ne sont pas habilités. Et quel serait alors le rôle des commerçants qui traitent avec eux? On leur fermerait la porte? Je sais par exemple qu'il y a des vendeurs rue de la verrerie qui existent depuis que je suis dans le métier et que rien n'a changé jusqu'à aujourd'hui. Il est donc tout à fait normal que les petits artisans s'adressent à ces commerçants. Et en dehors de ces vendeurs, ils peuvent s'adresser à une coopérative. Et c'est d'ailleurs au nom d'une telle coopérative que nous sommes en train de discuter des petits artisans.

Il est vrai que certains produits qu'on importait, se vendent moins cher que lorsqu'on les a fabriqués ici. C'est encore vrai. Je ne suis pas habilité pour en donner les raisons. Mais nous remarquons que la qualité des produits fabriqués ici est moins bonne que celle des produits de l'extérieur. C'est aux personnes concernées de s'en expliquer. Ce que je voudrais signaler surtout est que tous les produits d'importation qui se fabriquent ici désormais, se vendent maintenant plus cher.

Les bons artisans, il en existe encore, mais c'est le cuir qui ne suit pas le traitement convenable. Il faut ne pas l'utiliser tout de suite. Je ne sais pas pourquoi une tannerie telle que celle de Grombalia, équipée des machines les plus récentes et ayant déjà commencé à produire un article qui a donné entièrement satisfaction, a dû arrêter la production de cet article : il s'agit du groupan, utilisé pour la semelle de la chaussure. Au lieu que cette usine continue à fournir le marché et arrive à compléter la production des 3 ou 4 autres usines, quelle fut notre surprise de la voir exporter des peaux bleues (ainsi qu'on les appelle dans notre jargon) et arrêter la production de notre groupan.

Tahar: Savez-vous pourquoi elle exporte ? Je vais vous l'expliquer. En Europe, pendant certaines périodes, la Russie, la Yougoslavie, par exemple, achètent des quantités énormes de cuir, tout comme pour le bois. La peau brute se vend à 1D200 en France, alors qu'elle ne coûte que 300 M. en Tunisie. Leur argument est qu'il vaut mieux vendre ailleurs

qu'ici. Les justifications qu'ils donnent est qu'ils ne vendent à l'extérieur que le surplus. Est-ce que c'est convenable ? Ce sont les tanneries mêmes qui font ça.

Habib: Lorsque le Centre National du Cuir s'est constitué, il a groupé tous les métiers du cuir : le tanneur, le collecteur de peaux, le fabricant de chaussures, les grandes fabriques... Tous ces métiers sont intégrés à cet organisme. Notre avis au départ était unanime pour qu'on n'exporte pas du cuir. Quelques temps après, les collecteurs de peaux se sont rebiffés : on nous demande de ne pas exporter, alors que les tanneries, d'après eux, exportaient le surplus. Et moi je demande à ce qu'on n'exporte que lorsque tout le pays est vraiment fourni. "La charité n'est profitable que si celui qui fait l'aumône a suffisamment de quoi".

Nous proposons que le Centre de Cuir nous ouvre de nouveau ses portes pour entamer de nouvelles et vastes discussions. Quant à la réalisation, il faut choisir le plus urgent parmi les plus importants. Ce sont des propositions auxquelles tout le monde a souscrit. Nous voudrions que le Centre reprenne les discussions avec nous et nous délègue des interlocuteurs avec qui discuter. Nous sommes prêts à sacrifier encore de notre temps en tant que représentants de ce groupe. Et qu'on commence à travailler pour réaliser au moins 1% de ce qu'on suggère. C'est mon avis. Parce que tous les problèmes traînent alors que le dernier rapport de la cellule du Cuir et de la Chaussure a bien recensé tous les problèmes et tout ce qui devait être dit. Et peut-être qu'aujourd'hui nous en avons oublié beaucoup, au cours de cette discussion un peu improvisée. Alors que nous sommes en pleine crise et que nos esprits s'égarerent. Mais nous avons des rapports de la Cellule que nous pouvons bien vous donner. Ce rapport est très complet. Nous respectons tout ce qui y a été consigné. Autre chose : la nomination de l'actuel Ministre de l'Industrie nous laissa beaucoup d'espoir. Parce que personnellement, au cours d'une rencontre avec le Premier Ministre, lors d'une réunion à l'UTICA, je suis sorti enthousiasmé et j'ai répondu cet enthousiasme tout autour de moi : car j'ai trouvé en lui une compréhension totale de nos problèmes; il ne veut donner un avis qu'après ^{s'être} lui-même assuré du bien-fondé, qu'il s'agisse d'un petit ou d'un grand problème.

(...)

En principe, le patron est le principal responsable. Son rôle

consiste surtout à pourvoir son atelier en matières premières indispensables. Puis il répartit le travail. Cette répartition commence par le tigeur qui fabrique le dessus de la chaussure. En général, c'est un qalfa : en principe, le terme "qalfa" peut s'appliquer à tous les autres métiers. Celui qui fabrique tout seul une pièce est un "qalfa". Celui qui à l'issue de sa formation a appris à confectionner seul une pièce, celui-là est un qalfa.

Tahar: L'appellation de qalfa était autrefois attribuée aux seuls chaouachis. Avant, nous n'avions pas cette appellation.

Habib : Avec le tigeur, il y a le fondeur. A ces deux, on rattache généralement un ou deux aides, des jeunes : ce sont toujours des jeunes dans cette catégorie. D'apprentis, ils deviennent demi-qalfa, puis qalfa. C'est la règle qui se pratique chez nous. Et le qalfa peut devenir patron.

La durée d'apprentissage ne dépend pas du chef, mais plutôt de l'intelligence du jeune : le plus courant, c'est entre un an et demi et 2 ans. Le paiement de l'apprenti ne se fait pas selon un tarif fixe. Mais c'est plutôt à la pièce. Si le tigeur ou le chef d'équipe est payé à la pièce, le patron n'a pas à intervenir dans la paye de l'apprenti : c'est entre lui et le qalfa. Le tigeur ou le fondeur s'entend avec le patron pour le prix d'une paire : 400 ou 500 M. pour le tigeur, 600, 700 ou 750 M. pour le fondeur; et c'est sur cette somme qu'ils payent le demi-qalfa et l'apprenti. On peut rencontrer de jeunes apprentis qui participent à tous les travaux, avec le tigeur, le fondeur, le patron... Ceux-là, on les paye entre 4 et 6D par semaine, suivant leur vivacité et leur capacité, et selon la générosité du patron.

En général, pour passer qalfa, il faut une période équivalente mais ils peuvent aussi mettre 1 an ou 6 mois seulement.

L'instabilité des demi-qalfa est un fait. Nous la vivons. C'est une situation qui nous gêne beaucoup et on vit actuellement en s'arrachant la main d'oeuvre entre nous. Et la cause en est, comme je vous l'ai dit, l'existence d'intrus parmi nous. Nous, les véritables artisans nous nous respectons beaucoup entre nous, et nous ne nous permettons jamais de nous prendre les ouvriers. Mais depuis l'intrusion de ces clandestins qui ont soudoyé, trompé et disqualifié notre main d'oeuvre, celle-ci s'est laissé corrompre par l'argent et a perdu de sa qualification. C'est pour cela que je voulais généraliser l'institution de la carte

professionnelle pour les patrons et les ouvriers. Aujourd'hui, la main d'oeuvre ne regarde que la rémunération. L'apprentissage sur une base solide est fini. Nous avons aussi proposé un délai d'apprentissage pour tous ceux qui sortent des écoles professionnelles parce qu'il s'est avéré que la durée de leurs études à l'école n'est pas suffisante, et qu'ils sortent surtout avec une spécialité bien précise, ce qui est en contradiction avec le travail que demandent les artisans. Leur formation est plutôt conçue pour les grandes fabriques. Chez nous, le jeune qui rentre doit acquérir une formation générale et participer à tous les travaux de l'atelier pour faire un premier saut et arriver demi-qalfa. Dans le second saut, il deviendra qalfa. Ainsi il aura reçu une formation générale en touchant à tout. Alors que l'école le forme pour être piqueur, ou sur une machine, ou à la découpe, ... une formation pour les grandes sociétés, dont nous ne tirons, nous les artisans, aucun profit.

Tahar : La formation professionnelle présente deux aspects : le premier concerne les élèves qui n'ont pas dépassé la 6^e année primaire. Ces jeunes qui ne dépassent pas 14 ou 15 ans, nous les prenons par l'intermédiaire de l'Office de l'Emploi, suivant un contrat. Leurs pères continuent à bénéficier des allocations familiales et de la carte de scolarité sur présentation d'un certificat d'apprentissage délivré par leur employeur. Le contrat établi entre l'apprenti et le patron est d'une durée de 2 ans.

La seconde catégorie concerne ceux qui sont âgés de 18 ans et plus. Ceux-ci entrent dans une école professionnelle comme celle de l'Ariana, ils y passent 6 mois. Vous voyez la différence : Pour ceux qui rentrent en apprentissage chez un artisan, ils y passent 2 ans, alors que dans les écoles professionnelles, cela ne dure que 6 mois.

Nous avons d'ailleurs demandé, lors de la réunion de la cellule du Cuir et ^{de} la Chaussure, de porter la période de 6 mois à 2 ans au moins pour tous ceux qui vont à l'école de l'Ariana : ces 2 ans se répartiraient comme suit : au bout des 6 premiers mois, ils passent un examen : s'ils réussissent, ils continuent leur période de 2 ans, sinon ils quittent. C'est une question essentielle pour la jeunesse qui perd inutilement son temps dans les rues ; cela rejoint un point essentiel évoqué dans notre plan quinquennal et qui donne un rôle très important à la jeunesse. Si l'on n'en tient pas compte et si l'on n'est pas sincère dans tout ce que nous élaborons, les jeunes ne seront pas formés, car cet âge de transition est très délicat. Le jeune qu'on doit éduquer, si on ne le prend pas au sérieux et si on n'est pas régulier dans les efforts que l'on fait à son égard, il ne donnera rien.

Habib : Pour le demi-qalfa, comme je l'ai dit, il se peut que l'apprenti

acquière la qualification en un an ou deux, ou bien il ne l'~~acquiert~~ pas du tout. Car c'est la même chose que pour le système scolaire : on peut réussir comme on peut ne pas réussir.

De demi-qalfa à qalfa, la durée est de 2 ans. Je ne peux pas vous préciser la paye correspondante, car tous sont payés à la pièce, sauf les tout nouveaux. Et d'ailleurs, notre point faible dans ce métier, est le manque de stabilité dans la production : ils ne travaillent pas l'année entière, et c'est de là que vient le défaut, et notre appellation de "non organisé". C'est pourquoi nous demandons des arrangements particuliers : une taxe forfaitaire. Et toute cette irrégularité qu'on constate vient d'une production qui n'est pas constante, ni même saisonnière comme dans les grandes usines. Celles-ci préparent le travail de l'été en hiver, alors que nous, nous travaillons au jour le jour. Et quand on va chercher de la matière première, souvent on n'en trouve pas. Mais notre ouvrier, quand il y a du travail, il gagne assez bien et même bien : il arrive jusqu'à 40 à 50D par semaine. Mais dans d'autres périodes, il gagne très peu.

Tahar : Si l'ouvrier arrive à gagner 30D par semaine, cela veut dire que le patron gagne 1 million!

Habib : Je n'ai pas dit ça. J'ai cité la période du Ramadhan, en disant que juste après, il peut dormir pendant deux mois.

Tahar : Il y a des périodes où l'ouvrier peut gagner 60 à 65D par mois.

Habib : D'une autre manière, les demi-qalfa touchent à peu près 30-40 % de la somme allouée au qalfa qui les emploie. Alors que les tout-jeunes sont payés forfaitairement à la semaine, sur la somme totale.

Pour le coût de revient d'une pièce, nous avons établi un devis dont je vous remets une copie (cf. à la fin de cet interview).

Nos suggestions sur l'amélioration de la condition de l'artisan sont nombreuses et diverses : mais les enregistrer comme nous l'avons souvent fait, cela reste de l'encre sur du papier. Je pense que nous avons dit tout ce qui devait être dit : que le Centre du Cuir doit nous ouvrir ses portes de nouveau, nous l'avons dit et nous le répétons, pour reprendre le travail en commun.

Pour l'organisation du travail, nous sommes étouffés de tous les côtés. Comment voulez-vous que nous nous organisions tout seuls ? Sans une aide morale et financière ? Au cours d'une réunion comme celle-ci, un responsable du Ministère de l'Industrie était présent : c'était un homme juste, droit et qui

voulait comprendre. Au cours de cette réunion, le Centre du Cuir a suggéré que nous ne parlions pas de l'aide financière. J'ai aussitôt répondu que s'il n'y avait pas de débat sur ce problème, il n'y avait qu'à plier bagages et dire au revoir.

Tahar: Je crois que nous parlerons après du problème financier. Nous devons parler des artisans. Le Président disait toujours que l'intérêt général passe avant tout. En quoi consiste l'intérêt général ? C'est la disponibilité des marchandises et des matières premières, quelles qu'elles soient : cuir, semelles, ... basane que les tanneurs nous ont promis et se sont engagés à rendre toujours disponible, sans que leur prix augmente. Mais le basane a manqué et son prix a augmenté.

Ce que nous demandons, c'est que les marchandises soient disponibles : cuir, semelle, chevreau, colle, clous et surtout le cuir et la semelle...

Ensuite, comme l'a bien souligné Habib, nous voulons plus de contacts entre le Centre du Cuir, la cellule et l'UTICA. Et nous, en tant que responsable du syndicat, nous aimerions être présents pour donner nos avis, discuter, car les bonnes solutions ne viennent qu'avec la participation des gens du métier. Car si ceux-ci ne suivent pas et ne viennent pas, ça ne baignera pas dans l'huile. Rien ne marche et ne marchera plus, car c'est eux-mêmes qui connaissent la situation dans son ensemble.

Habib : Pour appuyer ce que vient de dire Tahar en disant: je demande ceci je demande cela..., je peux dire que cela reflète l'opinion de la majorité des artisans qui travaillent dans ce secteur, ainsi que des familles qui en vivent. Donc, on doit obligatoirement suivre ce secteur qui fait vivre tant de familles.

A propose de recensement, le Centre du Cuir va, je crois, entreprendre de nouveaux travaux statistiques dans le domaine du cuir. Je pense que le personnel qu'il a n'est pas suffisant pour que le recensement soit précis.

Pour ce qui est des relations entre fabricants et vendeurs, je pense que Tahar vous donnera de plus amples renseignements, car personnellement, je fabrique et je vends directement dans mon magasin : je n'ai pas de relations avec les autres vendeurs.

Tahar : Les relations avec les vendeurs ont toujours été amicales. Eux-mêmes ont un syndicat et il vaudrait mieux discuter directement avec eux. Nous les invitons, chaque fois que nous avons une réunion.

Habib : Nous devons donner notre avis sur leur comportement à notre égard.

Tahar : Ce comportement est celui qu'on observe au souk. Si le souk marche bien, qu'il y a beaucoup de demandes, nous sommes les bienvenus chez eux, traités avec beaucoup d'égards, et il y a beaucoup de commandes et de travail. Mais si le souk est malade, ils vous disent : "C'est comme ça, on ne peut pas faire mieux". Donc, nous devons suivre le pouls du souk : l'offre et la demande. S'il y a beaucoup de demandes, nous travaillons bien; si le souk/^{3e}présente, comme c'est le cas depuis 4 ou 5 mois, en mauvais état (et le commun des Tunisiens le sait bien), alors nous tombons en sommeil. La cause en est que les marchandises manquent...

et achetons

Nous vendons à crédit, / au comptant : à crédit pour une semaine, 15 jours, un mois, ou tout autre délai.

Il y a deux choses certaines. Il n'est pas logique que, lorsqu'on achète les matières premières, on les paye sur le champ, car il ne s'agit pas de pain. La plus courte durée de crédit pour les vendeurs est d'une semaine. Ils achètent le lundi et on est payé le samedi. Donc, lorsque le vendeur propose un modèle et passe commande dans 95 % des cas, c'est que cette marchandise est vendable. S'il y a des personnes qui payent à la fin de la semaine, d'autres vous préviennent après un mois ou 15 jours; d'autres encore sur lesquelles on compte au bout d'une semaine, vous font marcher 1 ou 2 semaines de plus et vous payent par tranches. C'est selon la situation de l'artisan, et comme je l'ai déjà dit, cette marge de manoeuvre est très réduite.

Il y a aussi les caprices de certains vendeurs que n'accepteraient pas les grandes sociétés. Par exemple, dès qu'un vendeur amène un modèle, le fabricant doit les lui fabriquer sur le champ, alors que cela ne se passerait pas comme ça avec l'usine. Elle fabrique une gamme de modèles en début de saison : le vendeur en choisit certains : 200 à 250 paires par exemple, l'usine lui fait une traite. S'il revient pour un autre modèle, on lui répond qu'il faut attendre l'épuisement de la gamme. Alors que l'artisan, il lui est possible de faire un nouveau modèle tous les 15 jours.

C'est pour cela que nous avons demandé que la procédure d'homologation soit supprimée, car il n'est pas logique qu'un vendeur ayant acheté certains modèles doive attendre que ces modèles soit démodés pour pouvoir en acheter d'autres.

Il y aurait encore beaucoup de choses à dire, mais vous êtes venus en un moment où nous sommes préoccupés et en même temps que je vous parle, je pense à la semelle, qui fait défaut, un autre pense au chevreau; un troisième au basane. Si je vous fais visiter actuellement tous les artisans bien qu'on

connaît, tous se plaindront de la situation que je viens de vous décrire. Nous espérons nous revoir une autre fois et parler des autres sujets.

Habib : Pour ce qui est des relations avec les bazars, je partage l'avis de Mr. Tahar.

Parfois, on rentre la tête haute chez le vendeur, parfois on y rentre avec un air gêné, parce que celui-ci n'a pas beaucoup de clients et ne réagit pas comme il faut avec vous.

Il arrive qu'un modèle se vende mal, et le vendeur doit le brader à un prix inférieur.

Tahar : Lorsque le vendeur a plus de souffle, il met ce modèle à côté pendant un certain temps, jusqu'à ce que le souk soit favorable. Mais si ses moyens sont limités, il est fort possible qu'il le vende à perte.

Habib : La question des moyens limités des artisans évoquée par Si Tahar, touche la plupart d'entre eux. Si on fait le bilan pour l'un d'eux pris au hasard, on le trouve endetté auprès des fournisseurs et coincé comme ce n'est pas imaginable. Ceux qui surnagent, c'est qu'ils vivent sur l'argent des fournisseurs. Ils leur jettent des petites sommes : ils ont 800D de dettes chez tel fournisseur, ils lui remboursent 400D. Ils remettent encore 300D pour emporter d'autres marchandises et ainsi de suite. Et ils ont toujours des dettes à droite et à gauche. Ce que je vous dis est vérifié. Ils vivent de l'argent des autres. L'argent qu'ils dépensent vient des sommes qu'ils empruntent et ils ne s'en rendent pas compte. Certains d'entre eux ne savent pas faire une comptabilité et comme dit le proverbe populaire : "Celui qui compte tout seul, croit toujours avoir du reste", la plupart font leur comptabilité eux mêmes, pensant qu'ils vivent bien. Ils évaluent eux mêmes le coût d'une paire de chaussures à 6D; ils la vendent à 6D 500 et se contentent de ces 500M. de bénéfices. Alors que tout ceci est faux. Moi je peux vous donner une évaluation précise faite conjointement par l'intermédiaire du Centre du Cuir et la section syndicale.

Ceci est entre nos mains et en voici une copie, dont vous pouvez prendre connaissance.

Le cout du risque incorporé à l'avance dans le calcul du coût de revient est faux, parce que je vous ai dit que ce sont des gens qui ne savent pas compter. D'après ses calculs, il trouve 500M., et sur une paire de meilleure qualité, il a trouvé 1D 500. Donc si un modèle ne marche pas et qu'il est obligé de le vendre à un prix inférieur, pensant trouver une compensation, ce

raisonnement est faux. Il n'y a pas d'artisan qui puisse trouver une compensation pour pouvoir pallier ses ventes à perte. Ce qui est perdu est perdu, et lorsque je vous ai dit de faire le bilan de n'importe quel artisan, je suis même prêt à parier, car je ne dit pas de paroles en l'air.

Tahar : Autre chose : mettons que je vous fait une paire de chaussures pour 8 D. et qu'entretemps la semelle augmente. Est-il possible de vous demander un prix plus cher ? Donc vous devez admettre que je suis perdant sur cette paire de chaussures, sur toute la ligne. Il est impossible qu'on travaille une série pour pouvoir compenser une autre série. Il n'est pas vrai que l'artisan puisse gagner, comme vous le dites, 2D à 2D 500 par paire. C'est une chose impossible. Ceci pour vous convaincre, surtout dans les circonstances actuelles. Peut être avant, quand les matières premières et la main d'oeuvre n'étaient pas chères... Mais aujourd'hui, les matières premières, la main d'oeuvre, sont chères... Tout est cher. Le soulier n'y trouve pas son compte. Je vous dis une chose : le pays qui vend le soulier le moins cher au monde, est la Tunisie. Même parmi nos voisins. Je ne sais pas pourquoi ! Maintenant, ils veulent le rendre le plus cher, avec ces augmentations des diverses matières premières.

Moi, j'ai un ami vendeur à Hammamet. En 1975-76, les touristes allemands venaient acheter des souliers en grandes quantités. Je l'ai revu il y a 15 jours et il m'a dit que les touristes n'achetaient plus à cause de la cherté du soulier. Il y avait des Français qui venaient acheter, des Italiens aussi. Ceux-ci venaient acheter parce que le soulier n'était pas cher. Le soulier va devenir cher, parce que les matières premières sont devenues chères. C'est pourquoi nous souhaitons toujours rencontrer les responsables.

Habib : Le coût de la main d'oeuvre est élevé. J'en ai évoqué les raisons. Parce que nous n'avons ^{pas} une production stable : c'est pour cela qu'elle doit profiter des occasions, et qu'elle doit profiter pendant les périodes de travail, pour pouvoir supporter les périodes creuses. C'est pour cela qu'on demande une aide de tous les organismes concernés afin de pouvoir alléger ce fardeau.

Tahar : Pendant les saisons mortes, l'ouvrier qui a l'habitude de venir à 9 heures, se pointe à l'atelier à 8 heures. Il faut lui avancer de quoi vivre : 1D, 1D 500. Ainsi, il arrive à toucher des centaines de dinars qu'il dépense, qu'il ne remboursera pas. Et puis il vous quitte, le jour où vous demandez le remboursement.

La situation est pénible, et il faudrait 3 jours au moins et non une demi journée pour vous en parler plus amplement jusqu'à ce que vos têtes et les nôtres blanchissent.

Prix de revient d'une paire de chaussures procédé cousu-blake

Matières premières 5D, 014

dont tige : 2D, 000

semelle : 1D, 000

Main d'oeuvre directe

1D, 520

dont tige : 450 M.

montage complet : 650 M.

fraisage et couture } : 300 M.

semelles }

finition : 120 M.

Prix de revient brut

6D, 534

Pertes et profits 2 %

130 M.

Marge bénéficiaire brute 15 %....

1D, 000

TOTAL.....

7D, 664

Ce prix ne comprend pas la taxe à la production, ni les frais généraux et de gestion, ni les charges sociales.

Je suis rentré dans ce métier par héritage. Depuis que je suis né, mon père était dans ce métier, et je me suis retrouvé fabricant de chaussures. J'ai appris ce métier, en allant à l'atelier dès la sortie de l'école : dès que l'on quittait l'école, on allait à l'atelier, nous n'avions pas autre chose à faire.

Ce que j'ai appris de mon père, concernant le travail, n'était pas tout à fait suffisant, mais les idées qu'il m'en a données, je les utilise encore jusqu'à présent.

Puis, mon père est mort, j'ai continué à travailler comme ouvrier avec mon frère, et en rentrant à la maison, nous continuions à travailler pour notre propre compte. Evidemment après la mort de mon père, comme il est d'usage partout, nous avons procédé au partage de l'héritage. Mais je me suis entendu avec mon frère, et nous avons convenu d'un commun accord, en nous référant au Coran, de ne pas trahir le nom de notre père, de continuer ensemble. Nous avons même constitué une petite caisse à la maison, que nous avons appelée "Caisse Hamadi", qui avait priorité sur toute autre chose. Et chaque matin, nous devions respecter notre accord, et renouveler le serment : comme on dit : "Il n'y a pas d'autre Dieu que lui", nous nous disions : " Il n'y a pas d'autre Hamadi que la caisse de Hamadi".

Donc notre premier début était au souk Chaouachi où nous avons loué un atelier pour 3D par mois. Nous avons passé un an comme ouvriers auparavant. Mon père est décédé en 1947. Il y a eu les événements. Nous nous étions dispersés encore davantage : l'un à Ras Djebel, l'autre à Tunis... Nous nous sommes réunis de nouveau après les événements.

Au début de notre installation dans cet atelier, nous avons travaillé uniquement pour récupérer les dépenses et consolider notre situation. Cela se passait en 1955. En ce temps-là, nous avions comme tout matériel : 20 paires de formes "garçonnet", 30 paires de formes "homme", une tigeuse achetée à 17D. Actuellement, elle vaudrait 250D. Les paires de formes valent actuellement 5D la paire, ce qui équivaut à 250D au total. C'est tout ce que nous avons à part les outils de travail que chaque artisan doit posséder : cet outillage, c'est le travailleur lui-même qui doit se le procurer et non pas le patron qui le fournit à ses ouvriers.

Notre premier achat de matières premières, nous l'avons effectué auprès des marchands de la rue de la verrerie, et ce à crédit, grâce à la réputation de notre père, sans signer aucun papier.

Jusqu'à présent, nous n'avons jamais demandé de crédit, sauf une fois où nous avons sollicité un crédit de 8000D pour lequel nous avons attendu beaucoup de temps. Et pourtant l'affaire est très récente, et nous avons pu nous arranger autrement.

Nous avons travaillé ensemble environ 3 ans. Entretemps, nous avons progressé. D'ailleurs, nous ne faisons que progresser, même depuis que chacun est de son côté. Nous avons augmenté notre production et nous l'avons amélioré aussi, au cours de ces 3 ans, puisque nous cherchions à tout prix à innover. Or, pour remporter des marchés, il faut toujours innover et vendre moins cher. Mais, du point de vue matériel, nous n'avions toujours pas acheté autre chose. Ceci se passait de 1957 à 1960. En 1960, nous nous sommes séparés, chacun avec son fond de commerce. Moi, je me suis installé ici dans ce souk. Il faut dire que ce local où nous sommes actuellement est ma 4^e extension.

Il y a une règle -je ne sais si vous l'acceptez- c'est que je travaille pour me perfectionner de jour en jour. Et chaque jour en sautant de mon lit, il faut que je me retrouve comme si j'avais 20 ans. Si je veille ou si je danse ou si je me saoule, je dois toujours me rappeler que je travaille le lendemain. Les progrès ne peuvent venir que du responsable lui-même.

J'ai actuellement 5 locaux dans ce même souk. Les 4 autres ont au minimum 5 m sur 4 m. Seul ce bureau a 3 m sur 3 m. Pour la vente, j'ai d'autres magasins ailleurs.

En ce qui concerne la décentralisation, il y a deux problèmes qui se posent, lorsqu'on s'éloigne des souks du centre de Tunis : d'abord, le prix du soulier augmente du fait du transport; ensuite, la main-d'oeuvre préfère le centre de Tunis, car c'est là qu'elle existe, et plus loin, à la Cherguia par exemple, elle devient problématique : Pour la trouver, pour la transporter pour la faire travailler, pour son assiduité...

Ce qu'on cherche, ce n'est pas seulement les améliorations, c'est aussi l'environnement de la chaussure. Car si on améliore la productivité, il est possible qu'on ne trouve pas de débouchés. A ce moment-là, ce n'est plus bon. Ce qui est à considérer, ce n'est pas uniquement la production. On peut arriver à une production supérieure : 20.000 paires par an. Mais où et à qui les vendre? Donc il ne s'agit pas simplement d'améliorer et d'avoir de beaux bureaux... A quoi cela sert-il ? il faut la production avec l'environnement : la quantité et la qualité.

Il n'y a pas de doute : la localisation près des souks est la meilleure. Nous dépenserions 50 millimes par paire de soulier pour le transport. Pour 1000 paires par mois, ça fait 50D, ce qui est une somme. Et même si j'embauche un ouvrier de plus, suis-je certain de pouvoir lui assurer un travail continu mois après mois. Alors qu'ici, près des souks, même si je me débarrasse de cet ouvrier, mon voisin le récupère aussitôt.

Personnellement, on m'a proposé un tel projet. Comme je suis du Nord (Ras Djebel), on m'a suggéré de créer une usine dans cette région. C'est la même chose en cas de transfert en banlieue. On a constaté qu'en de pareils cas, celui qui vous remplace, accapare votre clientèle. On m'arrache mon marché et mon soulier ne se vendra plus. Il ne s'agit pas seulement de produire une bonne paire de soulier, mais aussi de savoir où produire cette paire, et s'il y a une bonne clientèle pour l'acheter.

C'est vrai que la Médina est destinée à l'habitation, mais pourtant nos aïeux travaillaient bien dans les souks. Le souk des Belghagis existait avant même la construction de Jemaâ Ez-Zitouna, et il était destiné à la vente des souliers comme certains marchés en France. Comment voulez-vous alors que j'habite ici et que je travaille plus loin ? Alors que ces souks sont le lieu par où tout le monde passe : c'est là que le soulier doit se vendre.

Quand on dit souk, il n'y a pas d'habitation attenante, ni d'un côté ni de l'autre, bien que ce soit la Médina, le centre ville. Moi, je n'accepte pas de changer de local, à n'importe quel prix; même si vous me proposez un local avec des machines tout équipé, tout prêt, je vous répond non et j'abandonnerai la chaussure.

La solution est que chacun trouve un nid, l'arrange à sa façon et y demeure. On peut produire une centaine ou un millier de paires de chaussures dans le même local pour peu qu'il y ait un marché. Puisque chaque ouvrier travaille à son compte, à la tâche, c'est à dire qu'il peut faire des heures supplémentaires sans qu'on l'y oblige, sans même qu'on le demande.

L'ouvrier qui travaille à la tâche a beaucoup d'espoir de devenir patron. Ce n'est pas le cas pour vous ou pour un autre. Mais pour l'ouvrier à la tâche, il touche son dû quand il effectue un travail. La seconde fois avec la pratique, il peut produire 2 fois plus que la première fois et donc gagner davantage. Ce qui prouve que cet ouvrier a beaucoup de chances de devenir un patron.

En ce qui concerne l'organisation, il y a des équipes : un chef d'équipe s'occupe de la tige et il est responsable de 4 ou 5 apprentis. Prenons un chef d'équipe responsable de 4 ou 5 petits gosses. La tige, c'est la partie supérieure de la chaussure. Il y a une autre équipe pour la semelle, le montage... Une autre équipe qui s'occupe de la finition. Il y a donc 3 équipes. Ceux qui appartiennent à la tige vont du découpage jusqu'au montage de la tige. L'équipe "foundou" participe à toutes les étapes de travail de la semelle. L'équipe de finition va jusqu'à la mise en boîte.

Le chef d'équipe est responsable de tout dans sa branche. C'est lui qui prend la somme du travail à la tâche et la redistribue à toute l'équipe. Pourquoi cette procédure ? Pour qu'ils le respectent. Ce n'est pas à moi d'aller leur dire de respecter tel ou tel. Si on ne lui remet pas l'argent et que lui ne le remet aux autres... Eux ils ne reconnaissent que celui qui leur remet l'argent.

Mais les ouvriers ne peuvent pas amener du travail chez eux, car il y a trop de choses à manipuler et il y a un risque de vol. C'est vrai pour toutes les équipes. (Et l'ouvrier se trompe pour les mesures). Il peut jeter les déchets, alors qu'ils seraient récupérés en présence du patron.

A un chef d'équipe, on peut demander des comptes pour les défauts qu'on observe. Mais pour celui qui a mal exécuté le travail, est-ce qu'on le renvoie, est-ce qu'on lui demande d'arrêter le travail ? Moi, j'en ai besoin de ce gars.

Pour ceux qui travaillent à domicile, c'est toujours à leur propre compte.

Je ne donne pas de travail à domicile pour plusieurs raisons : d'abord, à cause de la marchandise, ensuite à cause du matériel qui doit servir à tout l'atelier et non pas à un seul; de plus le matériel n'est pas seulement de l'outillage, mais aussi des machines.

Quand je m'absente de l'atelier, le travail peut piétiner même pendant une semaine. L'importance du patron tient au contrôle continu qu'il effectue. Celui qui ne contrôle pas de près, qui ne surveille pas suffisamment, ne gagne pas beaucoup.

J'emploie presque le même nombre d'ouvriers toute l'année. Actuellement, j'en ai 5. Les chefs d'équipe emploient une main-d'oeuvre qu'ils dirigent, mais c'est moi le patron responsable de tous. Je suis en même temps patron et père pour les petits aussi.

L'apprentissage, c'est un problème qui s'est posé à moi. J'ai voulu en prendre sous contrat de l'Office de l'Emploi, mais il m'a obligé à prendre des apprentis de niveau de 5^e année primaire. Avec ce niveau à Tunis, l'apprenti se surestime : il ne se considère plus comme savetier, mais comme l'adjoint d'un directeur. Ils ne veulent plus apprendre le métier. Ils laissent pousser leurs cheveux, ils soignent leur personne, pour être des zazous.

J'ai demandé plusieurs fois à l'Office, j'ai même préparé des contrats, mais chaque fois on me répond qu'ils n'ont pas d'élève en dessous de la 5^e année. Je suis d'accord, mais ceux qui ont 15 ou 16 ans et qui sont illétrés, qu'est-ce qu'on en fait ? On les tue ?

L'apprentissage dépend de l'individu : on peut être un bon apprenti au bout de 3 mois, ou de 5 mois, ou de 6 mois. S'il est dans la tige, il apprend toute la tige; s'il est dans la semelle, il apprend toute la semelle... Il peut même remplacer le chef d'équipe. Le chef d'équipe découpe le cuir selon les modèles qu'il veut travailler, puisque c'est lui qui peut choisir les meilleurs emplacements et éviter les défauts du cuir. Par exemple, l'apprenti, il passe la colle, perfore le cuir...Petit à petit...

Pour la hiérarchie, il y a l'apprenti, le demi-qalfa qui est une seconde main du qalfa, et le qalfa. L'apprentissage dure en général 3 ans. Il commence par un billet de cinéma. En fin de 3^e année, il touche dans les 15D et plus, comme demi-qalfa, du moins pour ceux qui restent parce que cette catégorie est très mobile, étant très demandée, tout le monde en a besoin et veut en profiter. En effet, ceux qui bougent beaucoup, comme toute personne qui change continuellement, vont devoir ré-apprendre de nouveau le métier, parce qu'ils vont tomber sur un patron pieux, ou sur un sâoulard... Tout ceci entre en ligne de compte dans la formation du petit. l'un veut qu'il commence tôt, l'autre veut qu'il sorte tard... Donc, s'il ne bouge pas trop et qu'il reste dans l'atelier même où il a appris le métier, il ne dépassera pas 2 ans. Sinon, il mettra beaucoup plus de temps et peut-être ne deviendra-t-il jamais qalfa.

Un demi-qalfa peut être payé à la tâche.

L'apprenti après sa 2^e année peut toucher 5 à 6D. Le demi-galfa en changeant de patron, peut toucher 16, 17, 18D. Ils peuvent devenir galfa au bout de 2 ans, en restant dans le même atelier, parce que, comparativement, si tu restes dans la même administration, au bout d'un certain temps tu en comprends les rouages, et tu peux même remplacer ton patron. Mais si tu changes chaque jour d'administration, tu étudieras toujours de nouveaux dossiers.

Le galfa touche jusqu'à 40D par semaine. On peut aussi être payé à la pièce, ce qui rejoint le travail à la tâche, mais cela dépend de chaque atelier. Pour moi, il y a un travail d'été et un travail d'hiver. Le modèle d'hiver tient beaucoup la main, tandis que celui d'été la tient moins. On demande au chef d'équipe de travailler les 2 modèles pour la même rémunération à la tâche aussi bien pour l'été que pour l'hiver. Pour moi, je paye mes ouvriers à la tâche sur cette base : ils vont gagner beaucoup en été et moins en hiver. Le tarif est de 200 millimes la tige, 200 millimes la semelle (pour une paire) : Pour le galfa. C'est le alfa qui déduit de cette somme la part des autres membres de son équipe : généralement 1/3 pour les autres, 2/3 pour lui. Donc s'il gagne 60D par semaine, il va leur donner 20D.

Il y a 3 périodes pour la chaussure : l'été, l'hiver et les fêtes. Personnellement, selon mon habitude, je travaille toujours au jour le jour, parce que depuis fort longtemps, je travaille le soulier standard qui ne change pas, alors qu'actuellement, les modèles de soulier changent très vite, presque chaque jour : la chaussure pour homme, comme la chaussure pour femme. Alors qu'avant, un modèle Richelieu, Derby ou Canadien faisait l'année entière. Ainsi, je savais à l'avance que c'était le canadien ou le Derby qui serait demandé l'année prochaine. Mais maintenant, les modèles changent tous les jours, et si ce n'est les modèles, ce sont les couleurs. Et si ce n'est pas la couleur du cuir, c'est le grain du cuir.

C'est surtout pendant les fêtes que les commerçants vendent le plus. Nous, nous préférons que les boutiques des commerçants se vident, mais maintenant, elles ne se vident plus. En 1955 et 1956, certaines boutiques du souk ont été vidées complètement. Et il est arrivé que pendant l'Aïd, on badigeonne ces magasins, ce qui est un comble.

Maintenant, elles ne se vident plus, parce que la production dépasse la vente.

D'un autre côté, les usines qui se sont créées, produisent énormément et font des stocks. Et pour moi, cela nuit au soulier, parce que le soulier est stocké pendant une certaine période durant laquelle on ne le vend pas. Et après cette période, on le vend au prix fort. Alors que la société Bata qui a un four procède à leur destruction : au moins, c'est plus ou moins honnête. Les sociétés aussi procèdent parfois à des ventes de fin de série, en diminuant les prix des chaussures : Et même alors, elles n'y perdent pas. Les vendeurs ne sont jamais perdants, parce que les usines leur vendent à un prix plus bas.

Les magasins de vente travaillent presque tous à la consignment, parce qu'ils n'achètent jamais avec leur argent. Aucun commerçant de chaussures à Tunis, n'a son propre capital dans la chaussure. Ils travaillent avec le capital du producteur. Ils achètent aux producteurs, soit par échéances, soit par compte-courant; et en cas de mévente, ils expliquent aux producteurs qu'ils n'ont pas de quoi.

Pour nous, c'est une question de calcul. Prenons une paire de chaussures. Nous déterminons les coûts : cuirs, impôts, etc... En plus, nous calculons le risque : c'est quelque chose de nécessaire. Supposons que je travaille 100 paires d'un modèle, et cent autres d'un autre modèle et qu'une partie seulement de l'un des 2 modèles soit vendue : Je dois éliminer totalement l'autre modèle et le remplacer par un autre modèle qui peut se vendre en ville. Les chaussures qui ont été éliminées entrent dans le calcul du risque, et c'est pour cela qu'on peut rentrer dans nos frais.

Comme je vous l'ai dit le commerçant n'a pas de capital.

Comme tout tunisien qui a ramassé 10 millions par exemple, et s'en va acheter une maison, le commerçant est allé acheter un fonds de commerce et c'est avec ce fonds qu'il travaille et il vend toujours.

Si les souliers ne sont pas vendus, c'est le fabriquant qui en supporte les conséquences : il les reprend pour essayer de les revendre ailleurs.

Le petit producteur achète les matières premières presque toujours comptant, alors que les usines achètent à crédit, elles sont plus favorisées, elles ont plus de connaissances...

Moi, je me suis présenté à la Manouba pour acheter de la marchandise, on m'a demandé de verser 30 millions pour qu'on puisse me réserver désormais de la marchandise. Les sociétés ne sont pas actionnaires de la

Manouba : mais elles sont de grande taille, alors qu'on ne vend pas à l'artisan parce qu'il est de petite taille. Moi, si on me fait crédit, c'est parce que je suis ancien, honnête, etc... Les petits n'achètent qu'au comptant. Et moi d'ailleurs, avec d'autres fournisseurs, je n'achète qu'au comptant.

Ce que je tiens surtout à souligner, c'est mon problème avec les grandes usines. Pourquoi, elles qui ont toutes les possibilités, tout le matériel, toutes les machines nécessaires... Pourquoi concurrencent-elles le marché local ? Elles ont l'expérience, le potentiel humain, le capital, le crédit; pourquoi viennent-elles concurrencer le petit artisan sur le marché local, lui qui est presque illétre (personnellement, j'ai à peine le certificat d'études alors que celui de la manufacture, il a beau avoir son bac, il n'en a pas moins savetier comme moi : alors on est pareil ! mais je peux dire que je gagne plus que lui, alors je suis supérieur à lui ! Pourtant il a un tas de machines, il achète une voiture dès le premier jour, une maison aux frais de l'usine, et à la fin de l'année, il est déficitaire. Pourquoi ? Et cet argent ? D'où vient-il ? Il m'appartient. Je ne vois pas à qui d'autre. C'est de l'argent tunisien, donc c'est à moi.

Nous ne produisons pas les mêmes modèles, mais les prix sont les mêmes, et les matières premières aussi.

Je vais vous dire : si vous achetez aux usines, vous lésez l'artisan. Il faut acheter à l'artisan. Qu'un autre artisan me concurrence ! J'aime cette concurrence ! Il ne peut pas y avoir qu'un seul artisan; moi-même, j'ai donné naissance à 4 autres artisans : on n'est pas ennemi.

Les grandes entreprises nous font concurrence au niveau des prix et au niveau des ventes : moi, je ne peux pas vendre à 90 jours ou 200 jours. Le vendeur prolonge chaque fois l'effet, moi je ne peux pas attendre.

La concurrence des petits ne me gêne pas. Même les clandestins, ceux qui ne payent pas la patente et qui ne sont pas en règle, je m'en fous... Et même je les aide à travailler...

Les grandes sociétés sont Bata, Sica, Madass... Elles sont peu, mais produisent 100.000 paires par an. Ça nous gêne nous autres. On ne fait pas ce nombre à nous tous. Nous on en fait une vingtaine de mille. Alors ça nous gêne.

La solution avant toute chose, est que ces grandes usines travaillent pour l'exportation. Personnellement, je suis allé en Lybie et on a trouvé qu'il y a de la demande; à Dakar aussi. Le soulier marocain de moindre qualité se vend à Dakar. Pourquoi ? Ca c'est aux patrons des usines de vous l'expliquer; moi, je ne suis qu'un artisan.

Les directeurs de ces grandes sociétés commencent par déposer des projets, ils obtiennent des crédits de 100 ou 200 millions, et ensuite s'installent devant un grand bureau et deviennent des machines à signer: ils ne savent même pas ce qu'est une chaussure. Il leur suffirait d'avoir un tampon et de le donner à leurs fils ou à leur femme, et de se reposer. Que ces sociétés nous montrent leur bilan, leurs bénéfices ! Avec ces 100 ou 200 millions, qu'est-ce que vous avez gagné ? S'il a gagné 2000 ou 3000 D par an, alors il vaudrait mieux le laisser en compte bloqué à la banque. D'après ce que je vois, ces sociétés ne sont pas rentables. Ce sont des sociétés tunisiennes, sauf Bata qui est étrangère.

Je pense que le Gouvernement cherche à encourager l'artisanat, mais c'est l'artisan qui ne connaît pas les procédures adéquates: la preuve, quand je présente un agrément pour acheter une machine, on me l'accorde. Mais les gens ne savent pas. Dernièrement, j'ai agrandi au-delà de mes moyens, comme l'agriculteur qui mange son blé en herbe. J'ai fait des démarches, mais on m'a trop laissé traîner ; on ne m'a répondu qu'au bout de six mois. Ces 6 mois d'attente, pour moi ça représentait 6 ans. Alors, je me suis arrangé autrement, et lorsqu'on m'a répondu, j'ai dit que je ne voulais plus.

Le FOPRODI ne travaille qu'avec des sociétés comme la SOGECUIR (Société Générale de Cuirs et Peaux) qui peut obtenir satisfaction en 3 mois seulement.

Les prix des matières premières augmentent et l'utilisateur n'arrive plus. Comme le client demande des articles moins chers, alors moi je pense toujours à fabriquer des articles moins chers. Les prix augmentent chaque jour : en février, il y a eu une augmentation de 8 % des matières premières à la Manouba. En mai, il y a eu une autre de 12 %, toujours dans le cuir. Alors que nous n'avons pas encore vendu au prix de février. L'augmentation de février, on n'a pas pu encore la récupérer.

Comme matières premières, il y a le cuir pour la tige, comme le box, la vachette, il y a le salpa pour monter, la doublure en basane ou

sky, ou en une autre matière plastifiée : actuellement, à Tunis c'est défendu d'utiliser le sky ou les matières plastifiées, et d'autre part on ne trouve pas la peau de mouton, la basane : il n'y en a pas assez. Comme produits chimiques, il y a le Sifcol et une autre colle de France. On importe de la colle et du Polish de France, des clous de France. Ceux d'ici ne sont pas bons: le prix est presque le même ; à Tunis c'est peut-être un peu plus cher. Il y a le salpa texan de France, et celui de Tunis qui est plus cher et se déchire plus vite : A un moment, on l'a même interdit et on l'importait de France. Les formes se fabriquent ici en Tunisie. Elles coûtent 6000 liras en Italie, et 6D 500 en Tunisie (= plus du double), alors qu'elles sont de meilleure qualité en Italie.

C'est ainsi parce qu'elle est seule: la tannerie de la Manouba est seule et elle peut vendre au prix qu'elle veut. Elle peut homologuer le prix qu'elle désire (au Ministère du Commerce). Mais chaque métier fait des trafics . on peut acheter à 1000 et le déclarer à 500. La pénurie de semelles se fait surtout sentir en hiver. Mais ces pénuries frappent une partie des articles, pas tous. Les raisons de ces ruptures sont simples : soit la tannerie augmente le prix et retient la marchandise, soit il n'y en a pas du tout. Mais la plupart du temps, c'est parce que la marchandise est dissimulée. Car souvent, lorsque vous allez acheter à la tannerie de la Manouba, on vous colle du Flan et autre chose, en même temps que le groupan que vous voulez acheter : sinon, on ne vous vend pas. Cette façon de procéder a déjà été mise en oeuvre : 200 kilos pour 100 de groupan. Alors que je ne travaille pas le Flan, mais le groupan. Sinon, on ne vous vend pas ! On accepte d'acheter le Flan, qu'on revend à un prix moins cher et qu'on amortit sur le groupan. J'achète par exemple le Flan à 1D400 à la Manouba et je le revend à 1D.

On vend au marché noir, mais ce n'est pas exactement le terme. Le fabricant au lieu de vendre directement son produit, préfère en faire profiter d'autres, en s'abstenant de le vendre lui-même. Nous, nous n'appelons pas cela du marché noir. Mais le fait que X trouve et Y ne trouve pas est du pouvoir de la société (ou de son bon vouloir) qui est toujours la plus forte. Donc dans le domaine de la chaussure, personne ne peut se mesurer avec la société de la Manouba. Généralement, ça se passe par un coup de fil : "Allô ! Mr. Untel, je voudrais telle qualité..." Personnellement, je n'ai pas pu acheter à la Manouba parce qu'on a exigé que je verse à l'avance 30 millions, pour voir si je suis honnête ou non. Alors que moi, lorsque je suis entré en affaires avec cette société, j'ai

acheté de la marchandise qu'elle n'avait pas pu vendre ailleurs : à ce moment-là, elle m'a vendu sans exiger de moi 30 millions. Alors qu'après 3 ou 4 jours, lorsque je me suis présenté pour acheter une autre marchandise on m'a réclamé des arrhes : 30 millions, alors que je ne voulais acheter que pour 3 millions. Cette façon d'agir est un moyen d'apposer des difficultés aux nouveaux. Il y a 10 personnes qui ont fait une entente entre elles pour garder le monopole et qui alimentent les autres. Lorsqu'une société se crée, parmi les autorisations qu'elle doit avoir, il faut qu'elle ait l'autorisation de Manouba.

Je n'ai pas de projet. Actuellement, je pense plutôt à la retraite. J'ai travaillé beaucoup, et je commence à être fatigué. J'ai plus de 30 ans dans ce métier. J'ai 3 fils qui sont dans la chaussure, presque toute la famille... Même ce petit, (en montrant la photo sur l'armoire), il est en même temps lieutenant, ingénieur et savetier.

Je ne pense pas à une extension : le marché est de 6 millions de personnes, et déjà la production est plus qu'il n'en faut; il y a surproduction. Que les petits intrus gênent ou ne gênent pas le marché, ils sont avant tout des chômeurs et malgré leur concurrence, ils ne prospèrent jamais, ils ne seront jamais de grands artisans parce qu'ils sont des voleurs. Oui, ils volent l'argent des autres. Donc, ils ne peuvent ni s'agrandir, ni faire quoi que ce soit, ils travaillent toujours derrière une porte fermée de peur que tu frappes à la porte. Et la porte leur sera toujours fermée.

C'est vrai qu'ils nous concurrencent. Ils peuvent bien continuer à nous concurrencer. Mais que voulez-vous, ils sont pauvres et ça ne fait rien. Par contre, les grandes usines, non ! Parce que comme je vous l'ai expliqué tout à l'heure avec beaucoup de vigueur peut-être, le capital qui m'appartient (comme à tout Tunisien), ils le gaspillent. Moi je voudrais bien leur demander des comptes, face à face. Ce n'est pas une question de compétence. Mais ils font un mauvais usage de la chaussure. Le soulier ne demande pas un capital : tu veux devenir un savetier... Il suffit de connaître une personne : ça ne nécessite pas un capital de 100 millions, ou de 200.

Moi, on m'a proposé un projet de 300 millions, en France. Non! Non! Non! Un dinar suffit. Si tu es un homme, tu en retireras de l'argent.

A partir des années 1970, j'ai commencé à me moderniser; à force d'aller dans les foires, et à force de constater avec jalousie que je rétrogradais dans la chaussure, vis à vis de ces grandes usines, j'ai pensé :

"Comment entrer en guerre avec elles et non pas avec les petits artisans dont nous venons de parler ? Il faut que je combatte le grand, et non le petit. Puisque le petit, je le dépasse, pourquoi en parler?" Je préfère avoir à faire à celui qui accapare 50 % du marché plutôt qu'à ceux qui n'en ont que 20 % parce qu'ils sont pauvres. C'est le premier qui m'embête.

J'ai donc acheté de nouvelles machines perfectionnées. On a ajouté un équipement d'injection qui fait ce genre de semelles. On verse des grains dans des moules, et on obtient des semelles par injection. Cet équipement comprend une graineuse, un compresseur, des moules, pour 12 millions, il y a 1 an et demi. Actuellement, avec les 40 paires de moules que j'ai, elle fait dans les 18 millions. J'ai encore une machine de pliage, qui sert à plier et à coudre. Je l'ai achetée 1800D il y a 2 ans. Actuellement, elle fait 2400-2500D. J'ai une machine "barrage" qui sert à ramollir avant pliage. Elle est à 1200D actuellement et je l'ai achetée à 400D. Toutes ces machines sont neuves. J'ai 3 machines à tige; j'ai une machine "Sili" à gros noeud. J'ai acheté les 3 à 495D chacune. Actuellement chacune vaut 600D. La Sili, je l'ai achetée à 750D, et actuellement elle vaut 1200D. Enfin une presse pour coller la semelle: 700D à l'achat, 2300D actuellement. Tout ça, je l'ai acheté à partir de l'année 1970 jusqu'à nos jours. ET ainsi j'avance, petit à petit.

Il y a aussi d'autres matériels, mais depuis 1970, je peux dire que j'ai acheté pour 25 à 30 millions. Actuellement tout ce matériel vaut 50 millions. Ça vient d'Italie, d'Allemagne et de Belgique. Les meilleures machines sont la Faf pour les petits points, l'Adler pour les gros points. Il y a des Faf pour les gros points, mais ce n'est pas bien.

Les ouvriers se spécialisent sur les machines aux frais de leur patron. D'ailleurs à ce propos, le Centre Professionnel de l'Ariana nuit à la formation de l'élève plus qu'il ne lui profite. On lui délivre un diplôme qui lui permet de travailler tout juste une paire par jour. Est-ce qu'on peut lui confier une machine pour ne fabriquer qu'une seule paire en un jour ? Et il veut gagner au moins l'équivalent du SMIC, soit 40D par mois, alors qu'il ne mérite même pas 100 millimes.

Nous nous avons des gosses très jeunes à qui on donne 1D par semaine et qui font un travail meilleur que lui.

Moi, je connais bien le centre: les moniteurs sont bien. On y donne une formation théorique et pratique. Mais voilà ce qu'ils devraient faire. Il ne faut pas qu'on donne trop d'illusion à ces jeunes. On peut par exemple exiger qu'ils passent encore 2 ou 3 mois de stage au moment de leur envoi dans tel ou tel atelier, et un stage qui serait sans rémunération. Je pense qu'alors leurs nouveau patron les accepterait. Je propose qu'il y ait un stage pour ces jeunes lors de leur entrée en usine ou en atelier. Mais la méthode actuelle qui consiste à délivrer un diplôme et à les renvoyer chez eux, et à m'en envoyer 2 ou 3 sur un coup de téléphone, cette méthode ne vaut rien. On les amène; ils restent tout juste un jour et disparaissent pour un oui ou un non. Je n'ai jamais eu recours à ces gens-là. Dans mon travail, je m'appuie sur mes ouvriers que j'ai formés moi-même.

En principe, mes ouvriers sont stables, mais en général ils ne le sont pas. Cela dépend des patrons. Parce que le patron ne leur procure pas le travail nécessaire. C'est du ressort du patron: si le patron s'occupe de son travail, il arrive à leur en procurer; et l'ouvrier, quand il a gagné de l'argent, il veut toujours en gagner davantage. Et quand un patron préfère aller s'amuser, il néglige son travail, il n'a plus assez de temps... Comme je vous l'ai expliqué au début, il y en a qui se saoulent et qui se rappellent toujours qu'ils travaillent le lendemain, et d'autres qui se saoulent et se fichent du reste.

Tout ce que je peux encore dire, c'est qu'on arrête d'ouvrir des usines pour la fabrication des chaussures. Ce qui est fait est fait. Mais qu'on n'en rajoute pas.

Il y a déjà un capital. Il faut s'en occuper. Il faut trouver des marchés où vendre. Moi je veux bien qu'on vende un oeuf à 1D, quand c'est demandé.

Le fonds avec lequel j'ai acheté mon matériel est personnel. Ce sont des fonds propres. Tout est calculé. J'ai un agrément depuis 1 an. Je ne l'ai utilisé que tout dernièrement, lorsque j'ai eu besoin d'une machine. Comme on dit: on marche pas à pas et on dormira à Sidi El Hani(1) "Petit à petit l'oiseau fait son nid". On est parti de zéro et grâce à Dieu, on est arrivé. C'est un métier honorable. Pour tous les pays en voie de développement, le travail de la chaussure est très bien, car il ne nécessite pas un grand capital, tout le monde peut y travailler, mais les

(1) Sidi El Hani : Père tranquille. Sidi El Hani était un endroit que les nomades cherchaient à rallier pour la halte du soir parce qu'ils y trouvaient tout ce dont ils avaient besoin : pâturages, eau, nourriture...

usines qui se sont ouvertes entre-temps doivent se tourner vers l'exportation. L'Administration qui s'occupait avant de la chaussure (la TAPIAC) actuellement Centre National du Cuir et de la Chaussure ne devrait pas demander uniquement aux artisans de fournir tout le marché de la chaussure. Pourquoi s'adresse-t-elle uniquement à l'artisan qui travaille manuellement, il n'a pas toutes les machines : qu'ils demandent à une grande usine de leur faire 1000 paires de chaussures de telle qualité, dans les mêmes conditions. Ces usines peuvent fournir 1000 paires puisqu'elles travaillent à l'exporte pièces, alors que l'artisan travaille manuellement.

Les projets élaborés par le CNCC sont de la vieille histoire. Moi je suis né savetier et j'ai connu la TAPIAC avant qu'elle soit l'actuel Centre National du Cuir et de la Chaussure. Et en 1937 ou 1939, j'ai été à une réunion avec mon père : label de qualité, carte professionnelle. Il en était déjà question, et ça n'existe toujours pas et ça n'existera jamais. Parce qu'on travaille jusque sous le lit. Moi, au début, j'ai travaillé dans ma chambre à coucher même. A côté du lit, il y avait un petit coin et c'était là que je travaillais. On ne peut jamais contrôler.

Il faut contrôler, mais avant, il faut guérir ce qui existe (: assainir la situation). Moi je sais que, si vous allez venir me contrôler régulièrement, je me mettrai en règle. Mais enlevons d'abord les 10 grands voleurs et on s'arrangera après. Moi je suis un artisan grâce à mes fonds propres, mais avec les autres, qu'on fasse les comptes. Moi, voilà ce que j'ai! Mais toi, qui a pris l'argent de la Banque ou de l'Etat, tu dois me rendre des comptes. Parce que ce qui appartient à la Banque m'appartient, ce qui appartient à l'Etat m'appartient, et Bourguiba n'est pas pour lui seul, il m'appartient aussi.

Si Hédi - Fabricant de chaussures -
Bab El Khadra -

7-6-1979

J'ai débuté comme apprenti chez un belghaji (※); je suis resté 7 ans. Mais, ayant constaté que l'avenir était dans la chaussure, j'ai décidé de refaire mon apprentissage dans la chaussure, parce que je trouvais qu'il n'était pas logique de travailler 3 mois et de chômer 7 mois. C'est auprès d'un artisan israélite de la Hafsia que je me suis reconverti dans la chaussure.

Je suis originaire du Kef, mais je suis installé à Tunis depuis l'âge d'un an. J'ai 46 ans et 4 enfants. Je suis encore locataire du logement à Bab El Khadra. La maison viendra en son temps: on construit sa vie pierre par pierre.

Je suis entré dans ce métier à l'âge de 7 ans, par l'intermédiaire d'un ami de mon père, qui était agriculteur. J'ai vécu 7 à 8 ans dans le métier de belghaji où je suis arrivé à être un qalfa, non pas pour l'argent mais pour le savoir-faire.

Entre temps, il y a eu les événements de Tunisie et la population ayant eu tendance à adopter davantage les chaussures, je me suis dit qu'il serait préférable pour moi d'apprendre un métier qui ait plus d'avenir. C'est avec courage et coeur et que je me suis mis de nouveau en apprentissage. Lorsque j'ai quitté le belghaji, j'arrivais à gagner 3 à 4 D par jour, alors que je n'ai gagné que 1D 500 par semaine à mes débuts dans la chaussure.

Au début, comme apprenti belghaji, je ne touchais rien; bien au contraire, mon père proposait de l'argent à mon patron pour qu'il me forme. J'y ai passé 8 ans, et c'est seulement vers la fin que j'ai commencé à toucher de l'argent, un demi-qalfa touchait de 300 à 500 millimes par semaine, alors que le qalfa touchait 12D par semaine.

C'est un patron juif qui m'a pris en charge dans la chaussure. A sa première question, j'ai répondu que je connaissais le travail de la chaussure, alors que je n'y connaissais rien. Je n'ai pas été exigeant pour la rémunération, puisque je lui ai dit que j'accepterais ce qu'il me proposerait pourvu que j'apprenne le métier. Personnellement, et dès mes débuts,

(※) Fabricant de babouches, chaussures traditionnelles.

j'ai toujours eu en tête de devenir patron. Mais je ne pouvais pas sans posséder le métier. J'ai travaillé 14 ans avec ce juif. Je n'étais pas tenté d'aller dans d'autres ateliers ni d'aller vadrouiller, mon patron étant bon avec moi, je préférais rester travailler dans l'atelier : puisqu'il m'apprenait le travail, pourquoi voulez-vous que j'aie travaillé ailleurs, alors que je trouve mon compte avec lui ? Qu'est-ce qui aurait pu me pousser à aller chercher ailleurs ? Qui agit de la sorte ? Les fainéants. Ils cherchent ailleurs pour gagner 1 franc de plus, et sur le plan du travail, ils ne connaissent rien. Celui qui passe par plusieurs ateliers apprend, mais il perd aussi. Parce qu'il n'apprend ^{pas} avec un seul maître, sur une base. Et chaque patron qui va lui apprendre le métier, va d'abord l'utiliser pour ses propres besoins, et une fois le travail fini, il le renvoie. Donc, il ne lui montre pas le secret du métier.

Le secret, d'après moi, c'est d'abord la façon de se comporter avec les clients et les fournisseurs : il faut être honnête avec les acheteurs du souk, et les vendeurs du cuir et des matières premières. Un patron n'arrive pas à travailler avec les fournisseurs, avec de l'argent seulement. Il faut qu'un courant de sympathie s'établisse entre eux. Il faut que le patron se sacrifie au travail : quand il y a ^{du} travail et qu'il faut travailler, il ^{ne} faut pas fainéanter.

Un ouvrier après un an d'observation de la part du patron, peut gagner la confiance de celui-ci, se voir confier les clés de l'atelier et jouir d'une confiance totale. Et une fois qu'il est en possession des clés, il ne suffit au patron de lui montrer comment ouvrir et fermer les tiroirs, il est forcé malgré lui de lui apprendre le métier ; même ce qui est difficile, il le lui montre : "Tu peux casser, tu peux gâcher, tu peux recommencer..." Il l'encourage à fond. C'est le secret du travail, pour cet ouvrier qui est resté fidèle à son patron et qui n'a vu que du bien de lui. Ce n'est pas le cas pour celui qui emploie un nouvel ouvrier chaque semaine. Comment voulez-vous qu'il lui montre le secret du travail ? Le premier secret, c'est de lui confier les clés. Comment pourrait-il le faire dans ce cas ? En confiant les clés à l'ouvrier, le patron doit, malgré lui, convaincre cet ouvrier, lui apprendre le métier, même s'il est nouveau et qu'il fait encore des gaffes ou du mauvais travail... Personnellement, j'ai eu un tel exemple, mais malheureusement les jeunes que nous avons actuellement ne pensent qu'à l'argent, ils ne pensent pas au métier. Alors qu'il y a beaucoup d'artisans qui sont prêts à apprendre le métier aux jeunes. Ils acceptent même que le jeune commette des bêtises pourvu qu'ils constatent que le jeune fait des

efforts pour apprendre. D'ailleurs ce sera pour l'artisan un motif de fierté puisqu'il dira plus tard que cette personne a été formée par lui. Et l'ouvrier aussi dira que Mr. Untel a été son maître... En somme, nous avons beaucoup d'artisans qui sont prêts à se sacrifier pour les ouvriers, mais ils ne veulent pas parce que ces ouvriers, une fois qu'ils auront été formés, iront travailler ailleurs. C'est pour cela que l'artisan préfère avoir un ouvrier déjà formé à qui il confie un certain travail contre une somme d'argent. Aujourd'hui d'une façon générale les jeunes veulent surtout l'argent. L'amour du travail et la conscience professionnelle n'existent plus. L'ouvrier qui reste 2, 3 ou 4 ans chez son patron n'existe plus : il ne voit que l'argent et ne cherche qu'à s'habiller mieux que son copain. Et l'argent, ils le veulent le plus vite possible. Aujourd'hui il rentre, et demain il veut toucher 100 à 150 D. Il n'y a pas de sacrifices, par contre ils demandent toujours l'équivalent de leur travail en argent, dès la première semaine. Bien qu'ayant quitté récemment l'école et sollicité son entrée par tous les moyens en passant par l'intermédiaire des voisins, en proposant de ne pas^{se}/faire inscrire à la bourse du travail sous prétexte de la proximité du lieu de travail et de l'habitation, je finis par le prendre, mais je m'aperçois après 1 semaine, 15 jours ou 1 mois que le gosse n'a pas l'esprit au travail, mais plutôt au football ou à autre chose. Chaque samedi, il regarde le creux de sa main pour compter ses sous, alors que nous, quand nous étions gosses, nous travaillions sans argent. Quand mon patron me donnait 100 millimes, je rentrais chez moi tout content, comme si c'était un événement extraordinaire. Lorsque j'ai dit à mon père que mon patron m'avait donné 100 millimes, il m'a gifflé en me disant : "Pourquoi as-tu accepté cet argent ? Il faut prendre le travail et non l'argent". Voilà comment on vivait avant. Mais cet état d'esprit a beaucoup changé depuis 7-8 à 9 ans. Les choses (le verset du coran) ont pris une tournure contraire. Avant, l'ouvrier suivait une certaine ligne, et maintenant il en suit une autre. Et quand on veut leur parler, ils vous répondent : "Les tomates ont augmenté, le persil, tout le couffin... Vous voulez que je travaille avec vous sans argent ?" Voilà quelqu'un qui ne sait rien et qui veut gagner de l'argent dès la première semaine, et son père, lorsqu'il se présente à vous, s'étonne : "2 ou 3 dinars pour mon fils, c'est peu ! Vous voulez lui pomper la sueur de son front !" - "Je n'ai plus besoin de votre enfant. Reprenez-le et que Dieu vous assiste. Trouvez lui un autre emploi meilleur que celui-ci parce qu'un métier manuel, c'est fatigant".

Dans le temps, on ne donnait pas facilement sa fille en mariage à un savetier, un forgeron ou un menuisier. Que Dieu nous pardonne, c'était une chose illogique. On ne la donnait qu'à des personnes fonctionnaires ou dans la Banque... Une personnalité!

Alors que l'idée d'apprendre un métier nous la portons en nous depuis le début des temps, et bien que la vocation du pays soit l'agriculture et non pas l'industrie. Nous n'avons pas de choses à importer, exporter ou produire dans ce domaine, pour concurrencer l'Italie, la France... On leur exporte le blé, l'huile, beaucoup d'autres choses, la viande de mouton... C'est sur ces produits qu'on doit compter. L'industrie est une chose secondaire. Mais, d'une façon générale, il y a une grande transformation et tout est en train d'évoluer actuellement.

J'ai passé 14 ans avec mon patron juif. Les dimanches étaient consacrés à la mise en boîte des souliers et à leur distribution dans les divers magasins. J'en profitais alors pour aller avec lui et en même temps faire connaissance avec ces vendeurs, et écouter comment il discutait avec ses clients, de quoi il discutait, comment il débattait le prix, comment il se comportait avec eux et quelle politique il suivait à l'égard de ces gens avec lesquels il travaillait en confiance.

Notre travail, c'est du commerce. Si la confiance n'existe pas, même l'argent remis de la main à la main devient douteux et le travail aussi. Le commerce demande la confiance. Moi, je me déplaçais le dimanche avec mon patron, pour le voir agir, quitte à payer de ma poche. Actuellement, il est en France, sinon je l'aurais amené ici pour discuter avec vous et confirmer ce que je viens de vous dire.

Oui, il est vrai que dans le temps l'ouvrier devait voler le métier à son patron, mais si un patron veut être sincère avec un ouvrier, il peut tout lui céder. C'est une chose que j'ai vérifiée par moi-même, par ma propre expérience. Même si un patron se comporte très mal avec un ouvrier qui fait du bon travail, fait des efforts et reste consciencieux dans son travail, au bout de 2, 3 ou 4 ans, il finira par être convaincu de la nécessité de lui apprendre le métier, ne serait-ce que pour récolter plus tard sa reconnaissance. Que Dieu bénisse celui qui m'a appris le métier!

Au bout d'un certain temps, j'ai pensé tenter ma chance et ouvrir un magasin, parce que je ne voulais pas rester éternellement un ouvrier. Lorsque je lui ai fait part de cette intention, il m'a conseillé d'attendre 1 an, parce qu'il y avait une pénurie de matières premières et que je ne pouvais pas réussir. Et il est vrai qu'à une certaine époque en 1962-63, nous avons traversé des périodes de pénurie de matières premières. C'était aussi la période de création de nombreuses sociétés de tanneries... C'était une période de création et c'est ce qui explique ces pénuries. On a même interrompu l'importation de certaines matières premières...

Donc il m'a conseillé d'attendre encore 1 an et de voir si ces matières premières ne seraient plus importées ou au contraire si on en re-autoriserait l'importation. Je lui ai répondu que j'en avais marre et que j'avais décidé d'ouvrir.

J'ai donc ouvert mon premier atelier en 1963. Ma dernière semaine de paye était de 25D. Mon niveau s'était amélioré, j'étais devenu un bon ouvrier et économe. J'étais alors marié depuis 1 an. Mes affaires étaient en règle, elles marchaient bien. Je savais comment m'y prendre, comment répartir mes dépenses d'un jour à l'autre. Je n'ai pas payé de pas de porte pour cet atelier. En ce temps-là, les magasins étaient à la disposition de qui voulait. Par contre, ce n'est que depuis 1973 que je suis installé dans ce local. Le premier local, je l'ai loué à 7D près de mon habitation. Je n'y suis resté que 3 mois parce que, lorsque je suis descendu à Bab Bhar pour vendre ma première production comme le faisait mon patron, tous les bazars étaient entre les mains d'Israélites (c'était rare de trouver un bazar appartenant à un musulman). Comme j'avais travaillé avec un Israélite et que ces vendeurs ne voulaient pas que je le quitte, vu qu'ils n'avaient plus trouvé de marchandise chez lui après mon départ, ils m'ont tout d'abord passé commande, puis ils se sont ravisés et ont cherché à me casser et me faire échouer. Car vous n'ignorez pas que les ententes se nouent n'importe où.

J'ai dépensé 100D, puis 200D, en fin de compte, j'ai dilapé les 500D de capital que j'avais. En 3 mois, j'ai perdu 500D, que j'avais économisé à la sueur de mon front, semaine par semaine, en mettant chaque

fois de côté 7, 8D... Je n'ai pas contracté de dettes ou quoi que ce soit. J'ai tout juste acheté quelques formes pour femmes (environ 20 paires, à 1D 800 la paire), 1 tigeuse d'occasion à 120D (neuve, elle coûte 170 à 190D). Au départ, j'ai acheté 27D de matières premières que j'ai dû payer comptant parce que les commerçants savaient que j'étais ouvrier chez Untel et se disaient entre eux : "Attention, l'ouvrier de Untel est parti. Ne lui donnez rien!" Peut-être pensaient-ils que j'avais chapardé, peut-être m'ont-ils collé une mauvaise étiquette! Dieu seul le sait... On ne me connaissait pas et personne ne m'a tendu la main. Chaque fois que j'allais réclamer mon argent, on me répondait: "On n'a pas encore vendu, jusqu'à ce que j'ai épuisé mes 500D. Je me suis donc décidé à laisser tomber : "Je vais retourner travailler comme avant. Qu'ai-je perdu ? Je ne suis pas un ministre déchu, et je n'ai pas dû vendre tout un domaine à cause d'une faillite. J'ai toujours mes doigts et je peux retourner travailler".

Je suis allé travailler chez un autre Israélite à Métropole, à Bab Carthagena. Entre temps un algérien m'a contacté et m'a proposé de venir travailler comme contre-maître à Alger, à raison de 500D par mois. J'ai tout de suite apprécié la proposition, puisque Alger et Tunis ne sont pas tellement éloignés. Je pourrais vivre à Alger aussi facilement qu'ici. J'ai réglé mes affaires, laissé 20D à ma femme en lui disant que ce n'était qu'une avance pour 1 mois, et que si au bout d'un mois elle ne voyait rien venir, c'est que j'allais rentrer pour travailler à Tunis. Je suis parti pour Alger. C'était la période des grandes affaires et les possibilités d'entreprendre étaient vastes. J'ai pu former beaucoup d'Algériens; j'ai recruté quelques Tunisiens d'ici pour aider le patron. Et le travail commençait à bien marcher. J'ai demandé au patron une somme d'argent pour l'envoyer en Tunisie, alors que l'argent ne pouvait pas circuler entre les deux pays. Il m'a répondu qu'il avait un parent avec lequel il pourrait s'arranger, mais je lui ai dit que je n'avais rien à faire dans ce mic-mac. J'ai pris congé de lui: "Vous serez le bienvenu à Tunis et je vous paierai le café". Il ne m'a pas refusé de l'argent, mais il m'a demandé d'attendre pour mettre sur pied une combine, et moi je n'aime pas les combines. Alors qu'il a une famille en Tunisie et qu'il peut compter sur eux pour avoir de l'argent ici, à Tunis. Je n'aime pas ce genre de trafic ni ces risques. Je veux que tout se fasse en règle et normalement. J'avais voulu partir avec lui avec des papiers en règle, mais il m'avait proposé de travailler 6 à 7 mois avec lui, et par la suite, il aurait tout arrangé avec l'Ambassade.

Moi je ne voulais pas rester 7 à 8 mois sans que mes affaires soient en règle. Je voulais être en règle dès le premier jour. Il me faisait chanter chaque jour: "Je vais envoyer les papiers..." Même pour le contrat, il a proposé 250D seulement, le reste, je le toucherais là-bas et cela me servirait à vivre sur place. Je ne me prête pas à ce genre de combine. Malgré son insistance, je n'ai pas voulu rester et je suis revenu le 5 juin 1967. Ce jour-là d'ailleurs a coïncidé avec de grands événements (*). Je n'avais pas d'argent, j'étais dans une mauvaise passe. En marchant dans la rue, j'ai rencontré une ancienne connaissance qui m'a proposé de trouver un magasin et de travailler en association: "Vous avez confiance en moi?" "Oui, j'ai confiance en vous!". J'ai accepté et j'ai tout de suite contacté un Israélite avec lequel j'avais travaillé de temps en temps sur des modèles féminins, lorsque le travail était au ralenti. Il m'a fait part de son intention de vendre sa boutique. J'ai amené mon associé; ils ont débattu le prix et on a acheté le fonds de commerce pour 500D. On a changé le contrat auprès du propriétaire, mais sur le champ mon associé me refusa en prétextant que je devais contribuer pour une même part que lui. J'ai dit à ma femme: "Je dois vendre les bijoux, tout le mobilier, le frigidaire... pour être un homme et travailler", parce que j'ai contacté tous mes amis et personne n'a voulu me prêter. J'ai pu ramasser 480D et les 20 autres, je devais les lui rembourser à compter de la 1ère semaine de la vente. Nous sommes alors tombés d'accord et il a même demandé que la patente soit en mon nom.

Nous avons travaillé. 2 ans, ça a bien marché. Je pouvais acheter sur parole tout ce dont on avait besoin, et il n'a pas eu à rougir de moi. Je n'ai pas acheté de marchandises pour simplement les stocker, dans le magasin; au contraire je les travaillais et je les transformais en valeur pour rembourser ceux à qui je devais. Comme tous les patrons des bazars du souk voyaient que j'étais toujours honnête, que je ne cherchais qu'à travailler, ils m'ont ouvert les portes. Nous avons travaillé ensemble pendant 7 ans, nous avons agrandi l'atelier, nous nous sommes fait un nom. Nous avons encore voulu procéder à des aménagements et pendant le chantier, le toit s'écroule sur 4 gosses avec leur père, ce qui m'a traîné devant la justice, de grands frais pour aboutir à une situation lamentable... Car si l'un d'eux avait décédé, j'aurais été passible de la prison.

(*) Manifestations à propos de la guerre du Moyen-Orient.

Après cette histoire, j'ai demandé de l'argent à mon associé. Il m'a répondu qu'il avait une construction en cours, qu'il avait beaucoup de dépenses... Oui, mais nous sommes en faillite, nous devons l'argent à tout le monde. Demande au moins à ton frère qu'il s'associe avec nous". Celui-ci accepta de nous verser 1500D. J'ai réparé l'atelier et on a redémarré. Après 3 mois de travail, le nouveau voulait créer une société dans le but d'obtenir un prêt important, d'organiser le travail et d'agrandir l'affaire. J'ai accepté le principe, on a même commencé à préparer les papiers, mais à la réflexion, j'ai constaté que l'un était le patron, l'autre un actionnaire, et moi un simple ouvrier. J'ai refusé l'association, on a procédé à l'estimation des parts. Ma part a été de 2000D environ. Après 7 ans de travail, je n'ai économisé que 2000D, alors que je ne prenais que 40, 50 ou 30D par mois.

J'ai alors ouvert cet atelier en 1973, avec une machine, 30 paires de formes... Comme pour le premier atelier que j'ai ouvert. Et j'ai acheté pour 1500D de marchandises. Ce local était d'abord destiné au logement, mais on m'a autorisé à l'aménager en atelier en procédant à l'ouverture d'une porte. J'ai moi-même payé les frais d'ouverture de la porte et j'ai fait toutes les démarches administratives nécessaires. Je n'ai eu aucun empêchement : partout où je suis allé (Municipalité, Travaux Publics), j'ai trouvé la porte ouverte.

J'ai demandé le travail et même le dimanche, je commençais le matin jusqu'à minuit. J'entassais la marchandise dans une voiture et je partais les vendre à Sfax, Gabès, Médenine, Djerba. Je connaissais déjà quelques magasins et j'ai pu en connaître encore davantage. Je travaillais toujours pour des magasins : ce n'était pas extraordinaire mais ce n'était pas médiocre non plus.

Je travaillais bien, je progressais dans mon travail. Je supportais le ramadhan. Au cours de cette période de crise, mes employés restaient avec moi, et je leur avançais de l'argent (50 à 100D), puisqu'ils travaillaient à la tâche. Et lorsqu'il y avait du travail, je ne recrutais pas d'autres ouvriers, je travaillais selon mes effectifs. Même si je recevais une commande plus importante, je la refusais pour ne pas décevoir le client.

Actuellement, j'ai 3 machines FAF pour la tige, 2 Singer. Je les ai achetées au fur et à mesure : 2 par facilités, depuis 1 an et demi : 500D d'avance et 500D par facilités à raison de 100D par mois. Actuellement, elles coûteraient 1300 à 1400D. Une autre machine, je l'ai achetée d'occasion, il y a 4 ans pour 180D (actuellement, elle coûterait 150 à

1800D). J'ai une presse à 4800D, achetée neuve en 1973 (elle est à 10000D actuellement). C'est une machine qui travaille tout : le garçonnet, le féminin, le masculin, ... J'ai une petite fraise achetée il y a 2 ans pour 5000D (7000D à 8000D actuellement avec les nouvelles augmentations). J'ai aussi acheté une machine neuve pour couper le cuir à 5000D, il y a 2 ans. Je ne sais pas exactement son prix actuel, parce qu'elle est encore nouvelle : c'est par l'intermédiaire d'un importateur que j'en ai fait l'acquisition : c'est lui qui s'est chargé de l'acheter. J'ai aussi 500 à 600 paires de formes, parce que chaque fois que j'achète la marchandise de Sogecuir, j'achète aussi la forme qui convient aux nouveaux modèles, pour que le travail soit bien fait, propre, et en cas de réclamation, j'accepte la responsabilité.

Tout le matériel que je possède actuellement, je l'estime à 5-60000D facilement. Je voudrais bien avoir encore du matériel moderne, pouvoir monter une petite chaîne qui doit comprendre entre autres une machine d'assemblage, une autre machine de montage appelée..., une presse nouveau modèle qui travaille tout, des machines FAF qui cousent toutes seules, une machine de ...

Je n'ai pas pu réaliser ce projet, parce que je dois marcher selon mes moyens. Je n'ai jamais fait de dettes et je n'ai jamais emprunté à personne, sauf auprès des vendeurs des souks qui m'accordent des créances d'une semaine, 15 jours, 1 mois. Ma parole, grâce à Dieu, a toujours sa valeur et vous pouvez le vérifier dans tout le pays. J'ai beaucoup de dispositions pour aller de l'avant et je pense déjà aux moyens de me développer vers la Lybie, l'Algérie. Je souhaite avoir de l'argent pour acheter le matériel qu'il me faut afin de ne pas avoir de cauchemar la nuit. Je n'aime pas courir, car la course est mauvaise. Je souhaiterais que la banque me fasse crédit et si jamais elle refusait, j'en serais désolé. Je travaille actuellement avec une banque chaque fois que je lui demande un crédit, elle me demande de préparer un tas de paperasses, alors que je suis illettré, mais que je connais bien mon travail. Je connais beaucoup d'amis qui se sont améliorés grâce à l'appui des banques. Un artisan comme moi, ne peut pas dépasser sa capacité physique : prendre l'argent des autres et faire des dettes... s'il tombe malade et qu'il ferme l'atelier, comment faire vis à vis de ses créanciers? Qui va-t-il charger de tenir l'atelier à sa place? Comment régler les échéances, les intérêts qui s'accumulent. En somme, il va manquer à sa parole et il va devoir travailler pour le compte des autres. Les petits artisans comme moi que je connais n'ont pas progressé. Ils

espèrent bien : beaucoup d'entre eux ont déposé des demandes, des projets, des améliorations... Mais ils attendent encore parce qu'ils sont vides. Par exemple, supposons que je demande 100.000D pour monter un petit atelier : que faut-il ?

Je dois participer pour 30 % au moins, alors que même en regroupant tous les artisans de mon acabit, on ne parviendrait pas à réunir cette somme de 30 millions pour réaliser le projet. Par contre, je pourrais trouver les 100 millions, mais il faut que tout le monde m'aide et que je sois assuré de toutes les facilités. Lorsque je présente le projet à la Banque avec la possibilité de produire 100 paires par jour, il faut que je trouve l'écoulement de ces 100 paires. Il ne suffit pas seulement de demander un crédit, mais il faut aussi pouvoir écouler sa production. Aujourd'hui, grâce à mes relations et à mes amis, j'écoule les 50 paires que je produis par jour; tout le monde m'en achète, les bazars, les amis... mais 100 paires par jour, je n'arrive pas à les écouler parce que le marché de Tunis est étroit. La première des difficultés, c'est le marché. Si on produit plus, on n'arrive pas à écouler.

Le second problème est qu'en ayant l'argent, on peut devenir fainéant. J'ai 100 ou 50 millions de la banque à ma disposition. D'accord, mais que vais-je en faire ? ... Tant pis, je n'ai pas réussi. Mais si quelqu'un est travailleur, qu'il veut travailler et qu'il trouve de l'aide, il peut toujours progresser.

Quand on se présente aux tanneries pour acheter une quantité de cuir, pour 2000 chaussures suivant des couleurs différentes, on n'en trouve que pour 1000 seulement, et pour les 1000 autres, on ne remet pas la qualité qu'on demande. Et cela ne nous encourage pas. Ce que nous constatons actuellement, nous les artisans, c'est que la qualité n'est pas respectée chez les tanneurs.

Moi, dans la concurrence, je vois quelque chose de bien. L'artisan doit améliorer son travail, bien finir sa paire de chaussure, et s'il a la capacité de vendre les 50 paires qu'il produit, tant mieux; sinon qu'il ferme sa boutique et qu'il s'en aille. Il n'y a pas qu'un seul producteur

il y en a 1000. Il y en a qui ont la patente, d'autres non, etc... etc... Moi, j'ai 2 ouvriers qui ont ouvert leurs ateliers depuis 2 ans. Je suis content pour eux, parce que je me dis : "Voilà de bons éléments qui vont encore progresser et qui ne peuvent que faire honneur au pays". Il faut la concurrence, car si j'accapare tout seul le marché, moi ou un autre, le travail ne sera pas bien. (Si l'offre dépasse la demande), je dois laisser la place aux jeunes qui ont moins de capital que moi, et moi qui suis un ancien, je dois me tourner vers d'autres marchés, à condition que ces jeunes ne soient pas moins bons que moi dans le travail.

Lorsque vous m'accordez 100 millions, moi avec mes 20, 30 ou 15 millions, je dois penser à laisser le marché local à ces nouveaux et me tourner vers d'autres marchés, et j'ai la conviction, qu'avec l'aide de Dieu, je pourrais m'y frotter à d'autres : j'entends par autres marchés, l'étranger. Je pense que nous avons des artisans qui peuvent exporter à l'étranger, à condition que la qualité du cuir s'améliore : on pourrait alors bien travailler la chaussure, l'améliorer et l'expédier à l'étranger pour la vendre facilement. Voici un exemple que j'ai vécu : en 1975, j'étais en France voir un frère qui travaillait là-bas. Il m'a présenté à un fabricant de chaussures auquel j'ai présenté un échantillon de ma production : certaines chaussures lui ont plu, d'autres non. Il m'a emmené voir son usine à 250 km de Paris, il m'a montré ses modèles et m'a proposé de travailler avec lui à Tunis, en ouvrant une usine, avec un bénéfice de 5 à 7 %. Il m'a remis des modèles pour que je les travaille ici à Tunis. C'est ce que j'ai fait. Je l'ai invité à venir en lui payant son voyage et ses frais de séjour. Je lui ai montré les échantillons qui lui ont plu. Il a accepté l'association et m'a même proposé de lui envoyer des ouvriers qu'il formerait en 6 mois dans son usine en France. Au bout de 6 mois, je suis revenu le voir à l'occasion d'une exposition, on a discuté du projet, il m'a demandé de le présenter au FOPRODI. On s'est entendu sur presque tout. Mais à la réflexion, j'ai constaté que sa demande dépassait mes capacités. L'Etat peut m'avancer de l'argent, il était prêt à le faire, il ne cesse de crier sur tous les toits : "Celui qui a un bon projet, qu'il vienne le présenter, je suis prêt à l'aider". En examinant ça de près, j'ai vu que ça me

dépassait. C'était une affaire qui nécessitait un milliard. Il m'a demandé d'abord un terrain de 5000 m², ensuite un matériel capable de produire 1000 paires par jour, un stock de marchandise de 1 an. Puis, à chaque commande par semaine ou par mois, il fallait que le bateau ne revienne pas vide : il fallait respecter les délais d'envoi. Et si le bateau retournait sans marchandise, les frais occasionnés seraient à la charge de la société. Ainsi, il y avait des conditions très difficiles. Moi, je suis illétré. Pour ce genre de société, il faut quelqu'un qui ait en même temps de l'éducation et la connaissance du métier. Ceci l'aiderait beaucoup, car à la majorité des artisans comme moi, il manque l'éducation. C'est rare de trouver quelqu'un parmi nous qui en possède, et même s'il y en a, ils ne devraient pas être du métier : à Tunis par exemple, beaucoup d'artisans sont des intrus. C'était une affaire que je ne pouvais pas entreprendre. Moi, je veux avancer pas à pas. Je souhaite avoir une entreprise comme celle que j'ai visité en France, que la prospérité se répande en Tunisie. A ce moment-là, j'aurais du courage et je me lancerais dans l'exportation. J'ai visité de nombreuses foires en Italie, en Lybie, en France... La chaussure tunisienne n'était pas représentée auparavant, mais d'après ce que j'ai constaté, les techniciens qualifiés sont beaucoup plus nombreux en Tunisie qu'ailleurs. Eux, ils se basent sur les machines; nous, sur la qualification et l'habileté des doigts. Aujourd'hui, nous avons beaucoup de techniciens qui sont très bien, mais ils ne trouvent pas tout ce qu'ils désirent. Ils veulent avoir du bon cuir, de bonnes semelles... Mais tout ceci est très irrégulier. Les grandes sociétés peuvent entreprendre de telles affaires mais à condition que les vrais responsables soient du métier. Il y a des tentatives, mais les responsables des grandes sociétés ne sont pas du métier. Alors que Garcia est en train de s'organiser pour exporter. Comment y est-il arrivé ? Parce que le premier responsable est lui-même du métier, depuis sa jeunesse : il a appris le métier à son fils et il possède l'amour du travail. Le marché de Tunis lui suffit, mais il envisage encore d'exporter à l'étranger. Pourquoi ? Parce qu'il est dans le métier jusqu'au cou. Ce n'est pas parce qu'il s'appelle Garcia, mais parce qu'il est digne de ce travail. Il est plus ancien que nous, il travaillait déjà avant l'Indépendance. Il nous devance toujours, que ce soit pour le travail, pour l'art, pour l'intelligence, pour l'éducation, dans ses relations avec l'extérieur. Aussi vite qu'on puisse courir, on ne le rattrapera jamais. Je demande à Dieu d'arriver à son niveau, mais je vois

bien que c'est difficile.

L'idée de se regrouper à plusieurs artisans, je l'ai eue et j'en ai discuté avec un ancien responsable du Centre du Cuir et de la Chaussure. On était du même avis, mais je ne pouvais pas juger l'avis des autres. Parce que tout le monde est simple et craint qu'on lui joue un mauvais tour, ou autre chose, et n'a même pas confiance en soi-même. Alors que moi, j'ai confiance en moi-même et je suis prêt à me sacrifier 1 ou 2 ans sans rien toucher, pour parvenir à mon but qui est d'exporter. C'est ça mon but. Je veux que l'activité du cuir soit propre, nette et jouisse d'une bonne réputation. Je pourrais me débrouiller et arriver à exporter en Lybie, mais non, je préfère que tout soit fait sur une base solide. Il y va du renom de mon pays, et non de ma réputation à l'étranger.

Je sais qu'il y a eu plusieurs réunions au Centre National du Cuir, et qu'à chaque réunion, on promet de faire beaucoup de choses; mais en fin de compte, rien n'a jamais été fait : je vous dis cela en toute franchise. Nous avons assisté à plusieurs de ces réunions, mais nous avons simplement perdu notre temps et chaque fois qu'on aborde le point sensible à savoir le travail, personne ne nous répond.

Je suis au courant des dernières augmentations. Nous avons tenu une réunion du Syndicat et nous avons mis au courant les responsables des tanneries, nous leur avons expliqué nos problèmes et nous espérons que pareille chose ne se répètera pas, parce qu'ils nous expédient la moitié du cuir non fini, soit disant qu'il n'y a pas assez de cuir en Tunisie. Ils nous trient la mauvaise qualité, pour nous, et ils expédient la bonne qualité à l'extérieur. Ils ont promis de ne plus exporter, et même de n'envoyer que 30 % à l'extérieur, pour garder les 70 % pour la Tunisie. Mais nous n'avons encore rien vu de tout cela. Par contre, en achetant aujourd'hui la bide à 240 millimes, demain il la déclare à 280, le lendemain à 320 et le surlendemain à 370, et chaque fois, je dis "D'accord, pourvu que vous envoyiez!" Est-ce qu'il n'y a plus de lois dans ce pays? Comment se fait-il qu'en 1 mois et demi - 2 mois, il y ait 4 ou 5 augmentations de suite? Alors que moi, depuis que j'ai évalué le coût de ma paire de chaussure dès le début de l'été, je ne l'ai pas augmenté d'un sou, et je la vendais au même prix. Prenons le cas de la tannerie de la Manoubia. Elle a offert le prix de 850 millimes, puis 950... On a accepté et dernièrement, elle en veut 1D 050 pour le cuir verni. Les raisons

qu'elles invoquent, c'est que la main d'oeuvre a augmenté, les produits chimiques aussi, à cause de l'augmentation des prix du pétrole à l'extérieur, etc... etc... Ce sont des choses que je ne comprends pas. Par contre, ce que je comprends, c'est que le cuir a augmenté. Pourquoi l'augmentation de ces matières-là ? Je ne peux me battre contre ça parce que ce sont des choses que j'ignore. Je propose que le cuir devienne abondant et de bonne qualité, et que lorsqu'on nous interdit certaines matières pour les remplacer par d'autres, il faut que les remplaçantes existent en abondance sur le marché; actuellement, on n'a plus assez de marchandises sur le marché parce qu'on les cache. Le bon savetier, bon payeur et fidèle à son travail, on lui met sa marchandise de côté, tandis que l'autre qui ne connaît personne, on le laisse se débattre seul et ce n'est pas logique, car toutes les possibilités doivent lui être offertes sur le marché. Les petits par exemple, achètent au jour le jour. Et s'ils ne trouvent pas, ils vont avoir des difficultés, ils vont être cassés, complètement rasés.

Leur humeur va se détériorer et beaucoup d'autres choses d'ailleurs, parce qu'ils remarquent que telle usine qui a un quota de 100.000 ne l'utilise pas. Et eux qui doivent acheter sur le marché une peau de cuir, ou deux, ils ne les trouvent pas. Pourquoi ? Dieu seul le sait. On a toujours tendance à regarder le petit d'un oeil condescendant. Ils ne réalisent pas que ce petit pourrait être demain quelqu'un de meilleur parce qu'il est habile, il a une bonne jugeotte et travaille bien, qu'il pourrait devenir quelqu'un de grand qui contribuerait à l'essor du pays. A leurs yeux, il est petit et il restera toujours petit. Comme le médecin il faut 10 ans pour devenir médecin, 10 ans encore pour devenir professeur, etc... etc... Il en est de même pour le fabricant de chaussures. C'est ce que j'ai voulu vous faire remarquer : la marchandise devrait se trouver en abondance sur le marché, à la portée de tous, et chacun devrait pouvoir en acheter selon ses moyens. Parce qu'actuellement, les grandes sociétés profitent des occasions. Actuellement nous les contrecarrons. Car si nous ne le faisons pas, le prix de la chaussure serait plus élevé et elle serait de qualité moindre. Franchement, il n'y a qu'une ou deux sociétés qui soient bien dans la chaussure, les autres non. Parce que les patrons ne sont pas du métier. Ils ne trient pas les déchets comme je le fais moi-même; ils n'apprennent pas eux-mêmes aux apprentis comment travailler sur la machine comme je le fais moi-même. S'ils étaient du métier et qu'ils aient appris comme moi, leurs chaussures seraient

10.000 fois meilleures que les miennes. Car ils ont tous les moyens financiers, techniques et intellectuels. Eux, ils n'ont que les millions, à chaque métier son homme. Est-il possible que je sois savetier aujourd'hui, et maçon demain ? Ce n'est pas logique. A chacun son domaine. Si chaque activité était entre les mains d'hommes de métier qui ont appris le travail dès leur jeunesse sur une base solide, ça n'en serait que meilleur. Aujourd'hui on y trouve des retraités, des capitalistes, des associés qui aussitôt compris le secret du travail, font faire des études pour augmenter la paire de chaussures d'un franc, pour organiser le travail à la tâche, à la chaîne, pour connaître le coût de chaque paire. J'ai discuté avec des gens qui ne sont pas du métier, ils m'ont déclaré que la main d'oeuvre d'une paire leur revenait à 200 millimes. Alors qu'ils gagnent énormément et possèdent un grand capital. Actuellement, d'ailleurs, ce n'est pas un bon fabricant de chaussures et je ne veux pas citer son nom. S'il était du métier comme moi et qu'il ait gravi petit à petit les échelons, il serait actuellement au sommet : comme dans l'enseignement où l'on passe dans la classe supérieure d'une année sur l'autre, on atteint la 6^e, le bac... jusqu'à ce qu'on acquière un bon niveau. Ça devrait être la même chose dans le métier.

Mes ouvriers sont des permanents. 3 sont des ouvriers qualifiés. Nous travaillons ensemble, nous sommes plutôt des camarades. Le tigeur a sa responsabilité : c'est lui qui apprend aux petits, qui les contrôle. Le fondeur aussi apprend aux petits. Et en finition aussi, j'ai formé un jeune qui, à son tour, a un petit groupe dont il s'occupe. J'ai prévu tout cela pour ne pas tomber en panne demain : si l'un d'eux s'absente, l'autre le remplacera. Un autre a appris, il veut quitter, ne pas rester avec moi, ça ne l'arrange plus ; je le remplace. J'ai en tout 4 groupes. Chaque groupe comprend 7 jeunes. Chaque responsable de groupe doit apprendre le travail de A jusqu'à Z aux membres de son groupe, et pas seulement à passer la colle, ou à faire le pli, ou à faire la décoration. Il doit tout lui apprendre.

Un fois qu'il a appris tout ça, il devient demi-qalfa. S'il arrive à travailler seul sur la machine, sans l'aide de son responsable, il devient qalfa. Alors qu'à l'étranger, on travaille à la chaîne, et c'est partout ainsi, même chez les artisans qui travaillent avec des machines. En Italie, j'ai trouvé des artisans qui possèdent 6 à 7 machines et qui font travailler 3 ou 4 personnes seulement. La machine fait tout. C'est pourquoi la chaussure de l'étranger concurrence la notre, parce que la main d'oeuvre revient toujours plus cher que la machine, même chez nous

en Tunisie où pourtant la main d'oeuvre est - dit-on - moins chère.

Le soulier des petits artisans comme nous, revient plus cher. Pourquoi ? Parce que l'ouvrier le travaille du début jusqu'à la fin. Alors qu'à l'étranger, chaque ouvrier est spécialisé dans un travail bien défini, et il ne fait que ça toute la journée : celui-là plie toute la journée, l'autre égalise le cuir... S'il quitte son patron pour aller travailler chez un autre, il ne peut pas : il n'a rien appris du métier. A l'étranger, on fait travailler le cerveau pour inventer une machine qui fait le travail. Ici en Tunisie, l'ouvrier est choyé : aujourd'hui, il travaille avec vous, s'il n'est pas content, il ira travailler avec un autre, et il apprend tout. Je ne peux pas juger du temps nécessaire à l'apprentissage : il se peut qu'il soit l'élève en classe, et qu'à l'atelier, il apprenne difficilement. Généralement pour un jeune qui veut apprendre, il faut 1 an et demi - 2 ans.

Personnellement, j'ai droit de regard sur tout et sur chacun d'eux, je contrôle également le matériel. Je demande souvent au chef de groupe de montrer au petit, si quelque chose ne m'a pas plu, parce que moi, je ne dispose pas d'assez de temps pour m'asseoir et lui apprendre. C'est le chef de groupe qui exécute mes ordres. Je lui remets les modèles à faire avec la matière première correspondante; à son tour, il distribue aux autres; et ce n'est qu'à la fin que je passe tout vérifier. Pourquoi ce contrôle ? parce que je veux que mon travail soit bien fini et propre. Afin que tout citoyen, lorsqu'il achète une paire, en retire de la jouissance, et qu'il ne dise pas : "J'ai une paire pour une semaine seulement".

Je paie mes ouvriers à la paire : ça dépend de la paire : 50 millimes, 100 millimes.

La paire me revient à 200 à 250 millimes. Je donne 300 à 350 millimes au tigeur qui donne 70 millimes à l'apprenti. Je donne 400 millimes par paire au groupe "semelles" parce que le travail est plus difficile que celui du premier groupe. Le travail du premier groupe demande beaucoup plus de doigté, alors que l'autre demande beaucoup plus d'efforts. Quand au 3^e groupe, il est payé à la semaine, parce que parfois il doit attendre que le travail soit terminé. Evidemment, la finition est le travail qui demande le moins de connaissance et d'effort, alors qu'à l'étranger c'est le contraire ; la finition demande alors beaucoup plus d'aptitude et à l'étranger le bagage technique de celui qui est dans la finition est

meilleur que pour les 2 autres. Alors que chez nous, les possibilités étant limitées, nous n'avons pas les moyens de nous permettre d'augmenter le prix en améliorant la finition. Tout ce que nous avons, c'est le cirage, le polish, le nettoyage, la préparation, la mise en boîte... Ni plus, ni moins. Et pour cela, nous ne pouvons pas les payer à la paire. D'ailleurs, beaucoup d'artisans ne payent pas ce travail à la paire. Ceux qui le font, c'est pour éviter d'avoir à payer en fin de semaine : ce n'est pas logique de le payer à la paire, parce que l'ouvrier a déjà le samedi après-midi de chômé, et si on ne le paye pas le lundi, sa semaine sera très réduite : 5, 6 ou 7 dinars au maximum. Pour remédier à cela, je lui paye une somme régulière et fixe par semaine, qu'il travaille ou qu'il ne travaille pas (1).

Je produis environ une moyenne de 200 paires par semaine, compte tenu des périodes de travail intense et des périodes de faible activité.

Ma méthode de travail consiste à préparer pour chaque saison un échantillon de modèles que je distribue aux différents magasins. A la suite de quoi, je reçois des commandes différentes de chaque modèle, avec des délais différents et suivant ma capacité de travail. Une fois que le travail est lancé, certains modèles réussissent; d'autres plus difficilement. Ayant acquis l'expérience pour ces modèles, le travail devient pour nous plus facile, et nous pouvons satisfaire les commandes s'il n'y en a pas trop. Ainsi le travail avec les magasins peut être continu : 1 mois et demi, 2 mois..., selon les fluctuations du marché. S'il marche bien, les commandes aussi; si le marché baisse, les commandes baissent.

Je ne touche jamais d'argent à l'avance : c'est seulement une semaine après la livraison. Je peux patienter davantage s'ils me proposent de me payer par traites : "Donne moi la marchandise et accorde moi un délai plus long"!. Si je le considère comme quelqu'un d'honnête, pas trop exigeant sur la qualité du travail, et qui ne fasse pas aller et venir pour

(1). N.d.T: Ceci signifie que la rémunération à la paire est très faible en raison de la faible technicité du travail, et qu'afin de pouvoir allouer une rémunération décente à ces ouvriers, il peut être préférable de les payer forfaitairement à la semaine. Seuls les ateliers pouvant assurer un travail continu au groupe de finition, peuvent payer à la paire.

recupérer mon argent, à ce moment-là, je m'entends avec lui comme il le souhaite.

C'est vrai que j'ai eu beaucoup de mauvaises expériences : beaucoup de vendeurs m'ont fait perdre mon argent. Si je peux patienter 3 ou 4 mois pour le règlement, c'est surtout grâce à ma Banque qui m'accorde un découvert, en espèces ou en traites. Les sociétés peuvent attendre davantage, parce que leurs possibilités sont plus grandes. Elles peuvent accepter des traites de 90 jours. Le vendeur préfère toujours acheter à l'artisan parce qu'il peut lui fournir des modèles différents chaque semaine, alors que les grandes sociétés doivent produire 10.000 paires d'un même modèle, sinon elles ne peuvent pas travailler : tout y est lié, c'est le travail à la chaîne. Elles doivent fabriquer 1000 paires d'un certain modèle, bien qu'elles ne soient pas sûres de leur écoulement parce que le modèle peut ne pas plaire. La Banque les couvre et l'année suivante si elles ne sont pas vendues, elles les stockeront, l'année d'après elles seront démodées, et l'année d'après, elles seront vendues en liquidation.

Les magasins ne me rendent jamais les paires invendues. S'il leur reste 1 ou 2 paires sur 50, ils peuvent les vendre à un prix inférieur de 1D ou 500 millimes, ou les donner en cadeau... Ils sont toujours gagnants, ils ont déjà réalisé leur bénéfice. Même les grandes sociétés n'acceptent pas de reprendre les stocks d'invendus : si on vous a dit le contraire, c'est faux. Par contre, si les magasins appartiennent à ces sociétés, ils peuvent changer la collection ou la vendre à n'importe quel prix. Ce que les sociétés retirent de leurs magasins, elles le stockent chez elles pour le vendre en stocks démodés, et après avoir calculé les amortissements, elles décident du prix et les vendent dans des quartiers populaires, ou à des revendeurs ambulants des souks... Moi, je ne suis pas concurrencé par les grandes sociétés, mais avant, c'étaient plutôt elles qui disaient que nous les concurrencions. Nous vendons tous à la même clientèle. On peut se rencontrer tous chez un même client parce que le magasin ne se suffit pas d'un seul fournisseur : il faut qu'il dispose de tous les articles qui se vendent. Vous ne trouvez pas de magasins avec la seule marchandise de Bata, X ou Y. Non, chaque magasin doit avoir 10 paires de Bata, 10 paires de moi, 10 paires de X et de Y. Moi aussi, je dois alors distribuer à tous les magasins : une dizaine de paires à chacun

par exemple. Ainsi avec l'apport de tous les artisans, chaque vitrine est remplie de plusieurs modèles différents. Alors que si chaque magasin travaille avec un ou deux articles seulement, il ne peut pas. Les prix des petits artisans sont toujours raisonnables, mais on doit tenir compte des taxes professionnelles, d'autres impôts, la patente... de sorte qu'en faisant le compte, nous trouvons un bénéfice de 200, 300 ou 400 Millimes seulement. Mais nous nous efforçons de fabriquer davantage de paires.

Pour évaluer le coût des chaussures, voilà comment je procède: je vois d'abord combien une bie me fait de paires en posant le modèle sur la peau. Et je calcule combien chaque bie a donné de paires. Comme je connais le prix d'une peau, je note 1D pour le prix du cuir, plus le basane à 200 millimes, plus cuir à 100 millimes, plus autres frais... Je calcule le tout. Ça fait 4 dinars 500 millimes par exemple, auxquels j'ajoute les frais de production de tout, et mes bénéfices de 300 millimes, 200, 150, 500 au maximum. Nous travaillons en série et lorsque nous trouvons 2 ou 3 paires qui ont des défauts sur une série, on les élimine. Ainsi, il n'y a pas un grand gain à tirer d'une paire de souliers. Cependant, dans l'évaluation du coût, j'ajoute toujours 50 millimes que j'attribue à des pertes. Parfois, je travaille des séries sans qu'une paire y soit éliminée, et parfois toute la série peut être éliminée. De combien devrais-je encore alourdir le coût ?

La différence d'évaluation des coûts entre une paire de chaussures d'hiver et une paire de chaussures d'été est de 700 à 800 millimes.

Je vends la paire d'été à 6D 700, 5D 500 et 4D 500. Celle d'hiver est un peu plus chère : 200 à 300 millimes de plus - car si j'augmente plus le prix, le vendeur répond que telle fabrique vend moins cher. Pourquoi l'usine vend moins cher que moi ? Parce qu'elle lui fait crédit sur 3 mois : en fait, elle ne lui vend pas moins cher. Celui qui achète chez moi, il sait qu'il va acheter une série cette semaine, et une autre série la semaine prochaine. Alors que s'il achète de l'usine, il le fait à ses risques et périls. Il se peut que la marchandise se vende, comme elle peut ne pas se vendre : et il a acheté à l'usine sur traites et il a acheté une grande quantité du même modèle. Alors que moi, il me teste avec 10 paires seulement pour voir la réaction du marché. Ainsi, s'il arrive à vendre les 10 paires, il a réussi et moi aussi, et s'il n'arrive

pas à les vendre, 10 paires, ce n'est pas une grande quantité; ce n'est pas 50 paires.

Je souhaite que tous les partenaires dans le cuir travaillent ensemble : les artisans comme les tanneurs et les responsables... Je souhaite que les prix soient contrôlés et qu'on ne laisse pas les cours augmenter toutes les semaines, tous les 15 jours ou tous les mois, que le cuir soit de bonne qualité, propre et disponible partout, que la marchandise soit toujours disponible en Tunisie et qu'on n'ait pas toujours recours à l'importation, qu'on essaie de tout fabriquer petit à petit en Tunisie, en s'améliorant. C'est ce que je souhaite et ce que je demande à Dieu et à tous les responsables des tanneries. Je voudrais aussi savoir pourquoi chaque semaine le prix augmente, la marchandise est rare ou introuvable. Je voudrais que l'état soit saisi de notre situation, et nous insuffle de l'enthousiasme, et tout ceci conformément aux demandes incessantes du Président Bourguiba que ne cesse de demander qu'on accroisse la production et la productivité. Tout ceci doit être suivi à la lettre, car c'est toujours lui qui nous montre le chemin, qui nous forme, car depuis qu'il a pris le mouvement en main, il a enduré des souffrances, des sacrifices, et à notre tour, nous devons être de bons destouriens, attentifs à ses paroles, comme celles qu'il nous adresse chaque matin par la radio. Je suis sûr que si tout le monde suivait ces conseils, le pays ne pourrait qu'en bénéficier. Même l'après-midi quand je rentre, j'écoute encore les conseils du soir : alors je ne peux que souhaiter que tout le monde les suive pour que le pays marche comme le veut Bourguiba.

Je suis rentré dans le métier à l'âge de 8 ans. J'étais à l'école et à côté de là où j'habitais au Kef, il y avait l'atelier d'un Italien Mr. Valentino. Comme tous les jeunes, j'étais curieux. Mon père m'amena acheter une paire de souliers, et j'avais remarqué sur le moment que la couture était d'un côté apparente, et de l'autre cachée. Comme je lui demandais des explications, l'Italien me proposa de rentrer avec lui. Et ainsi je suis rentré dans le métier et j'ai appris comment la couture peut être cachée. En ce temps-là, la couture se faisait à la main. L'atelier comprenait 6 qalfas italiens. C'était en 1928. Dès que je sortais de l'école, j'allais auprès d'eux. Actuellement, j'ai plus de 60 ans : je suis né en 1916. Je me suis installé à Tunis en 1936. Je me suis marié en 1963 alors que j'étais déjà âgé, car j'avais des problèmes et les circonstances m'en avaient empêché. J'ai actuellement 4 enfants; l'aîné a 15 ans. J'ai participé 2 fois à des projets d'achat de logement à Tunis, mais chaque fois on m'a rendu l'argent. Finalement, j'ai dû vendre du terrain au Kef, des vaches et des brebis... C'était au temps des Coopératives. J'avais une machine à fraise et j'étais membre de la Cellule du Cuir et on avait voulu m'intégrer dans une coopérative. Il y eut une réunion avec des responsables, au cours de laquelle on a répondu qu'on pourrait coopérer, mais que pour les artisans, quelque soit le salaire qu'on leur proposerait (c'était de l'ordre de 1D à 1D200 par jour), ils n'accepteraient pas, même un travail à 2 sous. Je leur ai répondu : puisque vous voulez former une coopérative, vous vous occuperez de la marchandise, nous, nous ferons le travail. Chacun fait la liste des dépenses et des recettes. On a constitué une coopérative, on nous a acheté les matières premières, et comme il y avait des pénuries, on nous a même acheté de l'étranger.

Nous étions alors dans les 51 coopérateurs. Chacun participait selon ses possibilités. Certains versaient 50 d'autres 100, d'autres 200 encore. La coopérative suivait son chemin et après un certain temps, le système a été supprimé, mais notre coopérative est restée, mais dans une situation pas brillante. Lorsque nous demandions des matières premières, on nous répondait qu'il n'y en avait plus et qu'on n'en importait plus : tout devait être trouvé sur place.

Actuellement, ça va, j'ai une maison et ma petite fille va à l'école des soeurs... Il n'y a pas de vie sans problèmes, bien sûr. Cette maison, je l'ai achetée au temps des coopératives.

J'étais en apprentissage de 8 à 16 ans, pendant 8 ans. Tout en allant à l'école, j'apprenais le métier. J'ai quitté l'école aux environs de 1934; j'étais arrivé au cours moyen primaire. En ce temps-là, l'enseignement était bien, et nous allions à l'école ensemble, entre Italiens, Français, Arabes.

Tant que j'étais en apprentissage, je ne touchais pas grand-chose. Chaque qalfa me donnait 2 francs, mon patron 100 francs, sa femme aussi. Donc, je ramassais dans les 400 à 500 francs par semaine. C'était au Kafet et cela représentait quelque chose.

Mon premier apprentissage consistait à enfiler le fil, le passer à la cire; ensuite on m'a appris la couture, pour une pointe anglaise vous devez faire noeud après noeud; ensuite, on m'a appris l'élimage... la finition à la main. On m'a tout appris, le fond et la tige.

Le jeune reçoit son apprentissage en fonction de son intelligence et de sa présence d'esprit. S'il aime le métier, il peut apprendre vite. Chez moi, j'ai des jeunes qui ont appris en 2 ans. L'artisan doit faire apprendre aux jeunes, étape par étape. Chez nous, le patron-artisan doit lui faire la forme, parce que c'est difficile pour lui, il doit tirer les côtés, mettre la base à sa place. Il doit lui montrer comment enfoncer en oblique le clou dans le cuir, pour que le cuir reste toujours tendu, et ne baille pas, jusqu'à ce qu'il arrive à la pointe, en allant tout doucement, sans rien négliger. Ensuite, il pose la semelle, il l'amincit, passe le rebout, il pose les talons. La pose des clous demande une certaine habileté: un clou doit d'abord être enfoncé légèrement de biais pour être bien à sa place. Si on le frappe par ci, il sort par là.

Le qalfa est quelqu'un qui a déjà appris le métier. Il est capable d'exécuter les travaux d'après les directives. Il peut faire la première, le contrefort, poser la pointe et tout ce qui s'ensuit. Il demande à l'enfant de lui étaler le contrefort, de poser la pointe; de lui préparer le tritrateur, de lui tirer les pièces sur les formes.

Le qalfa prépare le travail du demi-qalfa : il lui découpe les doublures, il pose les doublures sur les formes. Si le demi-qalfa ne peut les découper avec son outil ("la chafra", sorte de couteau aiguisé), c'est son qalfa qui les lui prépare. De temps en temps, ce dernier travaille une paire s'il aime toujours ça,

il vérifie que le travail a été bien fait et qu'il n'y a pas de déformation quelconque. Car le soulier doit être bien galbé et toutes ses parties doivent s'épouser. Ensuite, le demi-qalfa doit aider à ajuster les pièces du soulier sur la forme, et poser trois clous pour bien mouler la chaussure dans sa forme. Ensuite, il passe soigneusement la colle sur les parties désignées; il enlève les clous, donne des coups légers à l'aide du rebout, du côté de la pointe pour ne pas laisser les saillies; il lime les bords pour les rendre uniformes. Il repasse ensuite la colle et pose la semelle. Le qalfa ajuste la semelle et procède à une entaille sur les bords de la semelle. Le demi-qalfa, appuyant d'une main sur la chaussure, aide le qalfa à ouvrir cette entaille à l'aide d'un marteau. Une fois que l'entaille apparaît bien, on enlève la chaussure de la forme et on l'envoie à la machine pour une couture plate. Une fois cousue, la chaussure est remise à nouveau sur la forme, pour voir si d'autres défauts ou déformations, ou une couture mal faite, existent toujours. Le demi-qalfa s'initie aussi à déceler les défauts, et il apprend en même temps. Avec la colle, il referme l'entaille, passe la lime par dessus. Le patron reprend la chaussure, il s'applique à lui donner sa forme, et la prépare à recevoir la frise. Après la pose de la frise, le jeune apprenti essuie la chaussure avec de l'essence et enlève les tâches blanches. Alors, je reprends de nouveau la paire pour un dernier contrôle, et je termine l'astiquage, soit avec du cirage, soit avec du polish.

Le tout jeune apprenti commence par être un coursier, c'est-à-dire qu'il fait les courses qu'on lui demande, tout en commençant à observer le genre de travail qui se fait. Il monte auprès des autres (1) pour exécuter les petits travaux dont on le charge. Si on voit qu'il fait des progrès et qu'il est sur la bonne voie, on le garde sur place, et on fait appel à un autre pour le remplacer dans les courses. D'abord, il ne touchera pas plus de 1 ou 2 dinars par semaine, ensuite, on lui donnera la possibilité de s'améliorer et de bien apprendre, en restant stable, au lieu de faire le va-et-vient sans rien gagner...

Un des qalfas de mon premier patron m'avait pris en charge et il continuait l'apprentissage de son frère, et de moi en même temps. J'apprenais la couture... En 1936, il est venu travailler à Tunis. Entretemps, j'ai eu la main cassée, ce qui m'éloigna de l'école, et me rapprocha davantage de l'apprentissage.

(1) Dans les ateliers traditionnels, il existe une soupente où travaillent les ouvriers.

J'ai alors demandé à mon père la permission de venir travailler à Tunis, d'autant plus que je m'étais habitué à l'argent. Après m'être expliqué avec mon père, je quittai le Kef pour venir m'installer à Tunis auprès de mon oncle qui était coiffeur à Bab Souika. Je pensais retrouver mon qalfa patron, mais il était encore le qalfa d'un patron. J'ai aussi retrouvé d'autres jeunes qui travaillaient avec lui. Et je suis resté avec eux. On cousait à la main : on touchait 1 franc par paire de sandales; et en ce temps-là, la paire coûtait entre 8 et 12 francs. C'était en 1936, et notre travail était surtout destiné à la rue de la Kasbah.

Je dormais dans la boutique et c'est ainsi que j'ai appris le travail du qalfa. Car celui-ci venait de bonne heure, vers 4 heures du matin, et lorsqu'il était en retard, je me levais et je faisais le travail à sa place. Un jour, mon patron s'en est aperçu et il m'a laissé continuer à faire le travail du qalfa. Au bout d'un certain temps, je m'affirmais dans mon travail de qalfa. Je gagnais bien 20 francs par jour, j'en dépensais 5, et le reste j'en envoyais une partie à mon père et je mettais l'autre de côté. La vie n'était pas chère. Un beau costume coûtait 280 francs. On ne manquait de rien...

J'ai travaillé durant les années 1937 et 1938. Puis je suis retourné au Kef. Je me suis associé avec une tierce personne, et nous avons ouvert un atelier (en 1938). Mais après un certain temps, les affaires ne marchaient pas bien au Kef. Et mon ancien patron me demanda de venir travailler avec lui à Tunis. C'était l'atelier de Mr. Aldo au Souk Ahras. Il avait alors des commandes de l'Intendance Militaire. Cela a duré un an à peu près. Après le travail de cette commande, il me demanda de rester avec lui pour travailler les commandes sur mesure. J'ai d'ailleurs travaillé une paire pour le Résident Général à cette époque : c'était une paire de souliers en daim avec du chromé en semelle, le tout cousu main.

En ce temps-là, nous travaillions la semelle avec du cuir : nous n'avions pas de salpa, ni de ces matières d'aujourd'hui : les semelles se faisaient directement avec le cuir; on grattait un peu les bords, puis on donnait quelques coups de rebout, pour bien le mettre en place...

De plus, le patron me chargea de réparer toutes les paires renvoyées par l'Intendance à cause de certains défauts.

Nous avions un contre-maître Juif... Un jour, n'en pouvant plus à cause des fatigues du travail et des parti-pris, j'ai décidé de quitter. Mais mon patron m'a retenu et a exigé des explications. Je lui ai raconté que dans l'atelier, il y avait des gens qui travaillaient durement toute la journée, alors que d'autres ne faisaient rien et étaient quand même payés. Pourquoi ? Parce qu'il suffisait de payer un apéro au contremaître et de se mettre dans ses bonnes grâces... Le patron me retint et me demanda de m'adresser à lui dorénavant; quant à la marchandise, je pouvais prendre moi-même ce qu'il me fallait, sans passer par qui que ce soit. Et c'est ainsi que j'ai continué avec lui.

Vers 1940-41, j'ai ouvert un atelier à mon nom. C'était à la veille de la guerre mondiale, au moment où on achetait la marchandise avec des bons. L'atelier était situé à Sidi Khlaf. J'avais pour 2000 francs d'outillage environ. J'ai encore acheté des formes à mon ancien patron, grâce à l'argent que j'avais économisé par mon travail. Dans le temps, avec 5000 francs, on pouvait faire beaucoup de choses.

Cet atelier est à mon nom depuis bien avant puisqu'il me servait de logement, à 40 francs de location. Je l'ai divisé en deux parties; la séparation était faite par un rideau au milieu. Un côté me servait d'atelier et l'arrière-boutique de lieu d'habitation.

J'ai travaillé un modèle que j'ai présenté à Elze Gabison pour 70 francs. Celui-ci le vendait à 90 francs. Il se passe un certain temps. La marchandise se donnait toujours par bons, et il y avait beaucoup de pénuries : cuir, produits chimiques... Les marchandises se vendaient au marché noir dans les coins. Je travaillais difficilement.

Un jour, un Israélite remarqua mon travail à la devanture de la boutique. Il me proposa de venir travailler avec lui et j'acceptais. Il fallait travailler vite et bien.

Dans notre travail, il faut avoir le coup d'oeil dans le façonnage pour éviter un noeud, ou une partie défectueuse : il y a un calcul dans la coupe et seul un grand patron peut connaître cela.

Entretemps, l'Allemagne a envahi la Tunisie, et comme le patron était Juif, il a arrêté le travail, mais il a continué à m'avancer du liquide en attendant les événements. J'ai alors acheté des marchandises à la rue sabaghine, et j'ai continué à travailler seul, et à vendre au souk Blaggia :

ça ne me suffisait pas de rester sans rien faire et d'avoir de l'argent de poche.

Je suis resté longtemps sans voir le patron. Et je m'étais rapproché des élèves résidents de l'école de l'alliance israélite et de l'école de bienfaisance. Le travail existait, et la guerre était finie, le patron me chargea du travail. Il avait confiance en moi. S'il déposait des millions, il les retrouvait, il ne craignait rien, il avait toujours ses comptes en main... Ainsi, les commandes qu'il prenait, il me les passait et il s'occupait d'autres affaires. Il me faisait signer des quittances de marchandises à domiciliation, et il s'en allait. Je continuais à travailler, en lui faisant passer tout ce que je fabriquais, c'est-à-dire une capacité de fabrication de l'atelier de 100 paires par jour, en ce temps-là.

J'avais 10 qalfas, chacun d'eux avait un aide avec lui, plus 2 ou 3 tigeurs. Chaque qalfa préparait une dizaine de paires. Les tigeurs, je leur donnais d'avance une quantité pour 100 paires de chaussures à chacun, sachant d'avance la quantité nécessaire pour chaque genre de modèle à travailler. Et si je remarquais qu'il y avait un peu de tricherie, pour gagner 1 ou 2 paires de chaussures, je descendais avec le tigeur et j'essayais de lui montrer ses fautes, en refaisant avec lui le nombre de paires qu'il fallait obtenir à partir de la marchandise qui lui avait été remise. Et le travail a continué ainsi jusqu'à l'Indépendance.

Entretiens, j'avais ouvert un atelier situé dans une oukala (1). C'est par l'intermédiaire de mon patron que j'avais obtenu ce local : il était généreux de nature. C'est moi qui dirigeais le travail et il prenait les commandes pour moi. Et en contrepartie, je lui destinais tout mon travail.

Comme l'oukala devait être démolie, il m'a débrouillé un autre local, d'un Juif. J'ai payé 42D de pas de porte... Puis après un certain temps, en 1958, je me suis installé dans ce local où nous sommes. Je n'ai pas payé d'avance, et actuellement, on nous a doublé le loyer : je paye 7D200 par mois.

En 1962, le bruit avait couru qu'on allait nous vendre les locaux. Mais on a cédé certains appartements, mais pas les magasins ni les ateliers du rez-de-chaussée. L'augmentation de loyer date de l'année dernière, et sans compter l'électricité.

(1) Ensemble de pièces individuelles entourant une cour et ouvrant sur elle, louées séparément.

En arrivant ici, je donnais du travail à façon à d'autres établissements, parce que je n'avais pas de machines, et puis je n'étais pas tellement enthousiasmé par ce travail.

Actuellement, j'ai une vieille machine Singer, et une autre vieille machine pour la perforation et la fraise. Ces deux machines, je les ai achetées en 1958, dont une neuve à 129 D, qui coûte maintenant dans les 650D. Les deux dernières machines, je les ai achetées il y a plus de 4 mois, avec facilités. Mais je ne suis pas resté longtemps à les payer : 4 mois environ. Ce n'est pas que je n'avais pas d'argent, mais j'ai attendu jusqu'à ce qu'on me réclame l'argent, parce que le vendeur avait l'intention d'augmenter le prix de vente.

De toute façon, je ne me serais pas adressé aux banques. Je ne l'ai jamais fait. Il y a un an, Mr. BEN HASSINE qui était responsable de l'ATAPIAC, nous a réuni et nous a conseillé d'acquérir des machines, dans le cadre de la promotion de la petite industrie. Il a même demandé à ceux qui veulent acheter des machines, de faire des emprunts. Mais moi, je ne veux pas courir de risques. Puisque je travaille pour moi, je dois puiser dans ma pauvreté, tirer une force de ma faiblesse.

De plus, j'ai des arrangements par ailleurs, des grossistes qui me vendent tout ce que je veux, sans exiger de quittances, sans rien. J'achète et puis je viens payer.

En plus des machines, j'ai des formes : j'en ai acheté une partie à la Coopérative de Tunis, à 2D200 la paire. Elles les avait acheté de l'étranger avant que l'usine de Tunis ne commence à vendre: actuellement, la paire fabriquée à Tunis coûte 6D300.

J'ai plus de 150 formes. Enfin, toutes les formes et tous les différents modèles nécessaires pour travailler.

Je pense qu'il me faudrait encore une machine pour coudre les plaques une pour les fraises une pour le banc de finissage. Ce que le petit est en train de faire rentrer, ce sont des paires que j'ai fait coudre dans un autre atelier en raison de 250 millimes la paire. Je ne peux pas placer une machine qui coud les souliers, parce que mon atelier est petit.

Quels sont mes autres besoins ? Les matières premières. Quand j'ai besoin de cuir noir, je n'en trouve pas, soit que la tannerie n'en ait pas fabriqué soit qu'il n'en existe pas sur le marché. On remarque des pénuries de 2 à 3 mois, et après on nous annonce une augmentation de prix. Pour la semelle, il y a toujours des manques. Même notre coopérative qui compte 80 coopérateurs n'a acheté que 4 tonnes qui ont été vite épuisées. Elle vend le kilo de semelle à 3D.

Lorsque nous nous sommes plaints à Mr. BEN HASSINE, celui-ci nous a répondu que si la tannerie de la Manouba n'arrivait pas à satisfaire aux besoins du marché, il fallait penser à importer de la semelle, et il nous a autorisé à importer 4 tonnes de semelle. Mais entretemps, la Manouba a fourni de grandes quantités, et à la coopérative en priorité. Il y a de ça 2 ans, et le prix était alors de 1D700. Mais depuis, le prix a augmenté pour atteindre 3D, et souvent on n'en trouve pas sur le marché. Nous ne savons pas d'où vient cette différence de prix. Est-ce de la Manouba, ou bien des vendeurs ? Actuellement, quand on l'achète de la Manouba, on paie 2D520; mais très récemment, on vient de nous dire qu'il y avait une augmentation de 300 millimes, par kilo, ce qui revient à 2D820, soit près de 3D.

Quand il n'y a pas de matières, il y a des retards dans le travail. Parfois, on achète la semelle à Mégrine, mais elle est de très mauvaise qualité. Quand on la met dans l'eau, elle ^{se} dilate, et il s'en détache une certaine matière comme du talc... Tout le monde se plaint parce que la Manouba n'a pas l'autorisation d'importer la semelle étrangère. La semelle se fabrique maintenant sur place, mais on veut nous faire acheter le flanc et le collier, en même temps que la semelle. Alors que moi, je n'utilise pas ces matières : je travaille avec le "maquillon" depuis 35 ans, et non avec du "collier" ou du "flanc"; je ne peux pas faire une photo à la place d'une paire de chaussures. De plus, je dois penser au client et au magasin. En cas de réclamation, c'est moi le responsable. Je ne peux pas me porter du tort à moi-même.

Au cours de ces deux dernières années, il m'a souvent manqué du cuir, de la semelle. D'autres matières ont aussi augmenté.

Lorsque j'accepte une commande, je ne peux pas refuser en cas d'augmentation de prix des matières. Chaque année, je décide du travail que je fais pour les bazars : je prépare mon échantillon en vue des nouvelles commandes. Avec 600 paires par exemple, je peux gagner une somme qui s'avérera minime au départ, mais importante par la suite. Je vends la paire à 5D500. J'ai acheté du cuir qui me revient à 680 millimes au lieu de 750 millimes à la Manouba. Donc j'ai déjà un gain de 150 millimes au moins par paire, dans cet achat. Je peux aussi donner à l'ouvrier 200 millimes au lieu de 250 par paire, et gagner encore un petit peu. Le tigeur, au lieu de prendre 350 millimes, n'aura que 300 seulement. Donc, avec ces petits gains, on peut faire face à la nouvelle augmentation et voir ce qu'on peut faire avec le bazar. Parce que celui-ci

ne va pas vous augmenter dès qu'il y a une hausse dans les matières premières. Lui même a un stock et peut subvenir à ses besoins pendant un certain temps. Donc je dois me contenter de cette commande. Et comme dit le proverbe, "il vaut mieux être borgne qu'aveugle".

A peine a-t-on achevé cette première commande qu'une nouvelle hausse se déclare. Est-ce que de nouveau, vous allez dire au bazar ce qui se passe? Cela vous coûte le chômage. C'est un exemple vécu. Je n'ai pas perdu dans cette affaire, mais je n'y ai pas gagné grand'chose : tout juste pour que "la main ne s'arrête pas de travailler". En tout, je n'ai pas réalisé plus de 300 millimes par paire. Si cela avait été du travail à façon, je n'aurais rien gagné du tout. Mais voilà ! Pourvu que l'atelier soit ouvert et que le travail continue ! Vous voyez le local, je travaille pour être borgne plutôt qu'aveugle ! Si je faisais comme les autres patrons, avec un bureau et les mains dans les poches, je ne gagnerais rien du tout. Si je ne travaillais pas moi-même, je ne gagnerais rien... Même avec les bazars où je devrais gagner, je ne trouve pas mon compte. Il faut que je participe, que je trouve des solutions de facilité, que je fasse attention à la coupe du cuir, que je gagne sur mon propre travail, pour trouver enfin 200 à 300 millimes comme frais de ma sueur et de ma santé, et 100 à 200 millimes comme bénéfice sur le soulier. Avec tout cela, il faut faire attention à ne pas avoir de déchet d'un ou deux souliers, sinon il n'y a plus de bénéfice. Voilà d'où vient le danger.

Le bénéfice n'est pas quelque chose de fixe. Mais nous pouvons nous contenter de 10% de bénéfice. Personnellement, bien que je participe moi-même à la production, lorsque je trouve 5 %, je suis content.

Tous les souliers prennent le même temps. Peut-être un peu plus ou un peu moins, selon que la couture est à la main ou à la machine : à la main, on paiera un peu plus, 300 millimes, mais à la machine, ça coûte aussi.

C'est moi qui découpe le cuir. Je le donne au tigeur pour la forme et le travail qui lui incombe. Le qalfa rassemble les pièces aidé par l'apprenti, puis il les envoie une première fois à la machine pour les assembler, et une seconde pour la fraise. De retour de la fraise, l'apprenti les nettoie. Je les examine ensuite pour déceler s'il y a un défaut quelconque, une retouche à faire une partie à recoller... On enlève ensuite la forme, on astique, on pose la doublure, puis on met en boîte et on fait la livraison. C'est nous qui achetons les boîtes à 50 millimes chacune.

On travaille à la commande et en série. Et chaque semaine, je livre. (Si Mahmoud ouvre alors son carnet de commandes et nous le commente). Il y a ce modèle pointu, marron, double face, demandé en taille 42 par le bazar. Cette taille étant épuisée, le bazar a demandé son renouvellement. Quant à ce modèle pointu, il en a pris deux paires en marron : il a vu que ça se vendait bien, et il a commandé d'autres pointures qui lui manquaient. Peut-être lui a-t-on demandé du noir ? Alors, voilà la même façon en noir, du même modèle : Togo nègre avec boucle. Voilà le modèle qu'il demande... Le Togo nègre, c'est cette couleur, et cette forme, on l'appelle gondole.

Comme formes, j'ai la gondole, la pointue, et cette nouvelle forme de gondole que j'ai dessinée moi-même pour un atelier qui m'en a fabriqué 42 paires. Il y a plus rond, plus pointu... Chaque modèle porte son nom. Le client choisit son modèle et chaque modèle a sa forme. Le coût est le même pour tous les modèles.

Chaque semaine, je fais des livraisons. Je travaille avec deux commerçants qui me passent des commandes chaque semaine. Parfois ils me payent comptant, parfois par acomptes. Je sais avec qui je travaille, je n'ai pas de problèmes avec eux. Pour d'autres qui ne peuvent pas me payer au moment de la livraison, on ne paye par petites sommes. Mais ceux-là, je leur préfère d'autres qui peuvent me payer au moment de la livraison.

De plus, en période de creux, je travaille un peu pour le souk : c'est une roue de secours pour moi. Je travaille pour un vendeur du souk : il ne me paye pas comptant : parfois il me donne un bon, parfois il me signe des traites. Le travail avec les bazars est meilleur que celui avec les souks. Les gens du souk ne connaissent pas la valeur du commerce. Avec eux, je dois tout prendre en charge ; l'achat des marchandises, les frais de main-d'oeuvre et les autres dépenses. Je dois alors chercher les solutions qui me sont les plus avantageuses, alors que mes bénéfices sont réduits : 100 à 200 millimes de moins. Pourvu que je trouve de l'argent comptant.

Actuellement, nous sommes en période de creux. Je n'ai pas de commande. Alors quand j'aurai terminé, comme je sais ce qu'il faut travailler pour chaque période, je ferai un peu de mocassin ou un autre article perforé, beige ou d'autre couleur... Je sais quel est le travail qui est rémunérateur pour moi : et je mets ce travail de côté, et son jour viendra où je le vendrai.

Les périodes de ventes sont la rentrée des classes, le mois de Ramadhan, les Aïds... D'abord, je fais une prospection pour savoir les articles que nous devons travailler, et les matières premières qui sont disponibles. Nous devons consentir à diminuer un peu nos bénéfices : au lieu de gagner 400 ou 500 millimes

par paire, nous gagnerons un peu moins pour pouvoir vendre davantage de paires et trouver toutes les marchandises dont on a besoin : cuir, semelle, clous... Tout cela doit être préparé d'avance, en moins de 2 mois. Actuellement, le Ramadhan va arriver dans 2 mois environ : alors, il faut préparer les matières dès maintenant.

Quand je trouve la marchandise, il y a beaucoup de demande. Il y a des gens qui veulent commander pour le Ramadhan. Et il y en a qui possèdent de l'argent comptant, d'autres qui ne peuvent payer qu'à la veille de Ramadhan. Il y a des bazars qui m'avancent dès maintenant une partie de la somme : c'est le cas de celui pour lequel je travaille actuellement. Ainsi, de temps en temps, il m'avance un bon d'achat de matières premières de 200 ou 300 D. Comme il connaît le grossiste et qu'il est en relation avec lui, il me remet un bon pour que j'aille acheter les matières auprès de ce grossiste, et que je lui prépare une partie de sa commande, en gagnant du temps.

En ce qui concerne le coût de fabrication d'une paire de chaussures vous avez le cuir de la partie supérieure à 2D.

La façon coûte en tout 1D500. Le bazane 400 millimes, la semelle 700 millimes. Il y a encore les talons et les fournitures estimés à 700 millimes. A ces 5D300, il faut ajouter les frais de colle, de fil, la boîte... soit 300 millimes. Soit 5D600. Alors que je vends cette paire entre 6D et 6D500. J'ai une marge de 400 millimes dans laquelle il faut compter la part de mon travail.

A tout l'atelier, on peut faire 20 paires par jour, 90 à 100 par semaine.

Les ouvriers sont payés à la paire. Le fondeur touche 500 millimes par paire, dont une partie va au demi-qalfa et à l'apprenti. C'est lui qui les paye. Après avoir payé les ouvriers, le qalfa peut gagner 25 à 30D net par semaine. Il peut se faire 100D par mois. On peut dire que le qalfa touche les $\frac{2}{3}$ de la somme, le $\frac{1}{3}$ allant à ses ouvriers. Le demi-qalfa touche 12 à 13D par semaine, et l'apprenti 6 à 7D.

Il y a une concurrence des clandestins et de tous ceux qui ne connaissent pas bien leur métier, qui ne pensent pas aux lendemains. Ils achètent les matières premières à Mégrine ou ailleurs, parce que celles de La Manouba sont trop chères pour eux. Ils travaillent les modèles des autres et les pré-

sentent aux bazars. Ils font du trucage...Et vendent ça aux bazars pour 500 ou 200 millimes de moins. Le bazar en achète et en avance le prix. Moi, je ne dis rien au marchand concernant cette marchandise et son travail : la paire restera longtemps au magasin jusqu'à ce que le commerçant lui-même s'en rende compte, parce que la paire n'a pas été vendue, ou que sa couleur a changé, ou que son tannage est mauvais : parce qu'il y a tannage moyen, court et long : c'est connu. Il y a aussi certains défauts qui viennent de ce que le travail n'a pas été fait par un vrai spécialiste des chaussures.

Il y a des artisans qui ne le sont que de nom; d'autres qui travaillent sans conscience : au lieu de travailler avec du vrai "groupan", ils emploient de la semelle "coulée" ou flan". Il y en a qui utilisent la semelle "flan" avec double "salba". Le client n'y connaît rien. Il remarque seulement que la semelle est épaisse. C'est seulement quand il porte le soulier que le défaut apparaît. Ainsi le mauvais artisan se porte tort à lui même, et non à moi. Quand le commerçant me dit qu'il y a Untel qui vend moins cher que moi, je lui réponds : "Achetez-lui!". Les gens sont comme les plantes sauvages qui consomment de l'eau au détriment des bonnes plantes. Mais lorsque quelqu'un travaille bien et continuellement, personne ne le concurrence. Moi personnellement, j'ai vécu cela plusieurs fois : lorsque je travaille avec un vendeur, même depuis 30 à 35 ans et que je m'aperçois qu'un autre est venu pour me concurrencer, je laisse carrément tomber le vendeur parce que je suis sûr qu'après une quinzaine de jours, le vendeur reviendra à moi de son propre gré et me demandera des excuses.

Quant aux grandes usines, nous n'avons pas de problèmes avec elles. Elles vendent plus cher que nous parce qu'elles ont plus de possibilités. Ce n'est pas que leur travail est meilleur que le nôtre, mais parce qu'elles peuvent vous vendre à crédit de 3 ou 4 mois. Elles peuvent satisfaire toutes les demandes formulées par les bazars, et souhaitent avoir tous les vendeurs entre les mains. Elles peuvent consentir des crédits de plusieurs millions de dinars. Leurs chèques ou leurs traites sont solvables auprès des banques ou des grandes sociétés... Il s'agit donc de personnes qui disposent de grands capitaux et qui travaillent en toute tranquillité. Bien sûr, il y a un peu de concurrence, mais le vendeur avec lequel je travaille ne souhaite pas tout acheter des usines. Il consent à en acheter une petite quantité pour tenter sa chance auprès de ceux qui ignorent tout... Mais le bazar aime surtout mon soulier, le classique... Lorsque vous lui proposez un autre modèle, il refuse:

Donc, il est obligé de revenir acheter chez moi. La quantité qu'il achète de l'usine, il la vend peut-être même en réclame, mais avec moi, il achète du sur-mesure. Ce qu'il demande, il l'aura. Pourquoi voulez-vous qu'il me quitte?

Parfois, si une production présente des défauts, l'artisan est obligé de faire le tour des magasins pour la liquider à des prix inférieurs. L'artisan ni l'usine n'acceptent de reprendre une production déjà vendue aux bazars. Il se peut qu'après avoir engagé des dépenses, fait des traites on se retrouve avec des quantités de matières premières, à la suite de l'annulation d'une commande : c'est à dire que le bazar, pour une raison ou pour une autre, vous déclare ne plus vouloir acheter. Personnellement, cela ne me regarde en rien, si tel bazar n'a pas vendu sa commande, ou n'en a vendu qu'une partie. En revanche, je me considère toujours responsable si la cause incombe à un défaut de fabrication... Même après un an, j'accepte de reprendre ma production, même si elle a déjà été livrée. Généralement, on n'a pas de litiges avec les bazars à ce sujet. Peut-être parfois, à la suite d'une mévente, un bazar veut-il chicaner. Mais quand on s'aperçoit de sa mauvaise foi, on s'interdit de lui livrer notre production. Les bazars cherchent ce genre de petites histoires, mais l'artisan honnête et franc, qui veille sur sa production, n'aura pas de difficultés pareilles.

Je ne fais pas de travail directement pour des particuliers : rarement, pour de vrais amis, ou des cas humains par exemple quelqu'un qui a une famille nombreuse et que je connais bien, alors je lui fais le travail au prix de revient. D'ailleurs, à certaines périodes, je n'accepte pas ce genre de travail, parce que j'ai des commandes. Par exemple, à l'occasion du Ramadan, je me force pour accepter 20 ou 30 commandes sur mesure.

Actuellement, il y a de bons ouvriers qualifiés, mais il faut toujours leur procurer du travail, parce que s'ils ne trouvent pas des patrons qui sachent bien les diriger et leur procurer du travail, ils ne restent pas.

Moi, tout en lui procurant du travail en quantité, je lui fais toujours des remarques sur les défauts de son travail... Notre pain est en commun. Il ne s'agit pas de travailler la paire uniquement. Je ne vais pas la garder en photo, ou la jeter : je dois la livrer à son propriétaire. Les défauts existent, et il faut toujours les corriger avant qu'il ne soit trop tard. C'est pourquoi je dois toujours contrôler. S'il trouve son argent et un travail continu, il ne partira pas.

Il vaut mieux ne pas recruter d'ouvriers en plus, lorsque vous avez des commandes importantes, car si vous lui ramenez un nouveau, il va le concurrencer sur son travail. Et cela, peut engendrer de grandes difficultés. Ainsi j'avais un ouvrier que j'avais formé jusqu'à être qalfa. Le jour où je lui ai recruté celui-là pour l'aider il est devenu son ennemi. Il protestait tout le temps : il était fatigué, il ne voulait pas travailler, il arrivait en retard... Pendant l'Aïd, au lieu de prendre 3 jours de congés comme tout le monde, il prenait 10 à 12 jours. Parfois il me laissait le travail sur bras et s'en allait. Si je recrute un temporaire, il cherche à le proposer en permanence, parce que le tigeur n'arrive jamais à satisfaire les deux à la fois... Et ainsi il va y avoir du retard, et le travail, au lieu d'avancer, va être bloqué...

A la fin, n'en pouvant plus, il s'est déclaré mon ennemi et a ouvert un atelier. Il a fait quelques modèles, il est allé les proposer au magasin avec lequel je travail^{le}, et l'autre l'a encouragé.

Nous n'avons pas une main d'oeuvre abondante à cause de l'émigration, des cessations de travail de tous ceux qui ont trouvé autre chose, soit dans la fonction publique, soit dans le privé, soit qu'ils aient ouvert des ateliers à leur compte... Et aussi parce qu'on n'a pas cherché à enformer continuellement.

Parfois on m'envoie des apprentis du bureau de travail avec leur contrat. Mais ils ne restent pas. Alors que d'autres viennent travailler pour 500 millimes : ils acceptent et au bout d'un an, ils prétendent connaître le métier. D'autres, que j'ai moi-même engagés, ont travaillé jusqu'à devenir demi-qalfa, puis ils ont quitté pour aller ouvrir des ateliers à leur compte. Ainsi ceux qui ne connaissent pas le travail, sont devenus des connaisseurs, et ceux qui étaient des demi-qalfas se sont déclarés qalfa, pensant par là que "tout ce qui est rond est un gâteau".

Il y a longtemps qu'on a parlé de la carte professionnelle, et depuis 1962, on a demandé le label de qualité. Maintenant on a tout supprimé, tout est fini. C'est le désordre, tout est entremêlé? Il n'y a pas de contrôle strict, il y a beaucoup de va-et-vient.

Avant, on utilisait le salba avec du flan en premier. Parmi les habitudes que j'ai prises lors de mon apprentissage, c'est que la semelle doit être en cuir. Maintenant le salba est délaissé et c'est pourquoi la tannerie de la Manouba nous a obligé à acheter du flan, parce qu'elle en avait des quantités à revendre. Un kilo de flan s'achète à 2D, la doublure va revenir à 300 ou 400 millimes, alors que le salba ne coûte que 100 millimes. Tout le monde cherche le moins cher : le bazar pourvu qu'il vende, pour lui tout est soulier, ni plus ou moins. On ne cherche plus le label de qualité ou autre chose.

Moi, je suis des gens qui ont toujours respecté ce qu'on nous a demandé de faire. "Enlevez le plastique et utilisez du bazane"! J'ai utilisé le bazane. "Du 1er choix". J'utilise le 1er choix. Si on nous autorise à utiliser tel ou tel produit, je l'utilise : le salba de 3 mm, le groupan de 4 ou 5 cm. On avait utilisé le "tampon" pour que, en cas de litige, on connaisse l'artisan. Maintenant, on peut acheter un tampon et le coller n'importe où, pourvu qu'on achète.

Qui va faire disparaître ces difficultés ? Cela dure depuis des années. On en a toujours parlé, des matières premières, de la concurrence... Ouvrez-nous un magasin d'Etat avec des experts, qui nous achèterait notre production. Vendez vous-mêmes les chaussures et donnez-nous seulement la marchandise. Ainsi nous n'aurons plus toute cette responsabilité. On a parlé plusieurs fois de ci et de ça... Oui, nous allons faire... nous ferons... Il n'y a aucune solution... Il y a du tapage. Celui qui veut travailler pour lui doit avoir la conscience tranquille et continuer son travail, lutter quelles que soient les circonstances, jusqu'à la fin de ses jours, et c'est tout! Quand on fait du bien, on trouve du bien!

Nous avions des Amine autrefois! Mais qu'est ce qu'un Amine maintenant ? C'est un amine pour la forme.

[En Mai 1979, cet artisan a acheté pour 555 D + 275 D de peaux, et nous a déclaré que cela tiendrait jusqu'après le mois de Ramadan, c'est-à-dire 4 mois.]

Si Hamdi - Fabricant de chaussures.

TUNIS-Médina

Je suis entré dans ce métier en 1954, à l'âge de 15 ans. J'avais dû abandonner l'école à cause d'une maladie qui a duré 2 ans environ. C'est par hasard que j'ai choisi ce métier. C'est parce que j'avais des voisins amis qui étaient dans le cuir. Si j'avais connu un menuisier, j'aurais pu choisir ce métier, et mon orientation aurait été tout autre.

Tout apprenti commence par faire les courses, le nettoyage... Et lorsque l'apprenti montre des aptitudes, alors l'artisan commence à lui apprendre le travail. D'abord, il lui montre des petites choses, et ensuite il les lui confie. Par exemple, il peut commencer par passer la colle...

Il y a 3 options : le modéliste, le tigeur et le fondeur. Le métier de modéliste nécessite beaucoup plus d'effort et de savoir-faire que d'apprentissage.

Pour le petit apprenti, l'apprentissage repose surtout sur un enseignement visuel : ainsi, lorsque vous lui confiez un travail, s'il se rappelle comment il se fait, il peut arriver à l'exécuter. Ensuite, il doit essayer d'améliorer son travail, et lorsque vous constatez qu'il cherche à s'améliorer, alors vous le dirigez et vous améliorez sa situation.

Oui, l'apprentissage chez le jeune se fait d'abord par l'observation, et ensuite par la pratique.

Je suis resté chez mon premier patron 7 ans, sans le quitter. J'apprenais le travail... Bien sûr, je n'ai pas mis 7 années entières pour apprendre le métier. Au bout de 2 ans, j'avais déjà appris pas mal de choses, mais au cours de ces 7 années, j'avais toujours à apprendre. Il faut toujours connaître beaucoup de choses dans notre métier, et ne pas se contenter de peu.

Au cours de ces 7 années, j'ai d'abord acquis le travail, ensuite j'ai fini par remplacer mon patron, et je dirigeais l'atelier à sa place.

J'ai appris aussi autre chose : à faire seul les modèles. Et c'est ainsi que j'arrivais à créer du travail en inventant des modèles. Au début, j'imaginai des modèles, je les dessinais. C'était en 1958-59. Ensuite, je les exécutais. C'est de l'art : il faut savoir où poser chaque doigt... Quand je fais un modèle, il est bien et ne présente aucun défaut.

C'est vrai qu'il faut aimer le travail. Quand j'étais ouvrier, j'emmenais le travail à la maison, et je terminais tout ce que le patron était arrivé à travailler (ce n'était pas un grand établissement mais un petit atelier).

Au bout de 7 ans, j'étais arrivé à toucher 2D500 à 3D par semaine. C'est ainsi que je me suis aperçu que tous mes efforts n'avaient apporté aucun résultat: c'est-à-dire que moi, je travaillais en toute confiance, en faisant de grands efforts, et le patron ne m'en avait pas récompensé. 2D500, ce n'était pas une somme formidable, c'était sous-estimé.

En y réfléchissant, 7 ans de travail, plus 15 ans au départ, cela fait 22 ans. Et à 22 ans, un salaire comme ça, cela ne m'allait plus. J'ai alors décidé d'ouvrir un atelier à mon compte, tout près d'ici.

Au début j'ai eu beaucoup de difficultés. J'ai pris mes responsabilités. Je travaillais à la maison.

Je payais 5D de location par mois. Comme matériel, j'avais acheté une machine à coudre pour tige d'occasion. C'était en 1962-63. Je l'avais achetée avant d'ouvrir l'atelier, lorsque je travaillais à la maison pour gagner un peu plus d'argent. Elle m'avait coûté 15D. Actuellement, elle coûte 100 à 120D. J'avais aussi 7 paires de formes et 100D de capital.

Grâce à Dieu, je me suis aperçu que je jouissais d'une grande confiance auprès des grossistes, du fait des 7 ans que j'avais passé honnêtement sans histoire avec mon patron. Mes affaires étaient toujours en ordre. C'est sûr que les grossistes me connaissaient bien, ils savaient que j'étais l'ouvrier de Untel. Au souk, aussi, on me connaissait. J'ai quitté mon patron sans histoire et le grossiste auquel j'expliquai mon cas a accepté de me vendre à crédit.

Je suis toujours en bons termes avec mon ancien patron. D'ailleurs, il a abandonné le travail dès que je l'ai quitté.

Je n'ai pas eu de difficultés dans le travail, puisque je savais déjà diriger. Je connaissais aussi des clients qui connaissent mon travail... Donc le départ était déjà pris. Ceux à qui je me suis adressé ont accepté mon travail parce qu'ils le connaissaient depuis bien avant. A la vérité, on m'a acheté mon travail du premier coup.

Le démarrage est une chose personnelle. Chacun a ses conditions. Quand on débute, on ne doit pas croire qu'on devient rapidement patron. Il ne faut pas se leurrer. En ce qui me concerne, au début je travaillais les samedi et les dimanche, jusqu'à une heure du matin. Et je continuais à travailler comme ouvrier

pour améliorer mon capital. J'ai supporté beaucoup de fatigue. Mon intérêt n'était pas d'ouvrir un atelier aussitôt. L'atelier, je l'ai ouvert en 1963, et je suis venu m'installer ici en 1967. Au cours de ces quatre premières années j'ai augmenté ma clientèle, ainsi que mon capital... en vendant même à crédit sur une semaine, quinze jours à des clients qui étalaient parfois la durée du paiement, à d'autres situés loin d'ici... Il y avait des problèmes et il fallait de l'argent.

En 1967, j'ai loué ce local, que je paye 25D par mois. Je peux dire que sa superficie me suffit pour le moment.

Bien sûr, si j'avais de meilleures possibilités, j'aurais pu m'agrandir. Actuellement, j'ai deux machines à tige : la première, je l'ai achetée en 1970, la seconde en 1976. Celle de 1970, je l'ai achetée d'occasion à 120D, et actuellement elle coûte plus de 200D, telle qu'elle est. L'autre, je l'ai achetée neuve à raison de 500D. C'est une "Pfaff" pour faire la tige. Actuellement, elle coûte 600D. J'ai une autre machine à lisser le cuir, achetée d'occasion en 1970 à 200D. Actuellement, elle coûte 600D dans son état, mais neuve elle vaudrait 1000D.

J'ai encore une presse d'occasion achetée en 1973 à 70D, qui vaut actuellement 400D. Je l'ai un peu améliorée en y ajoutant un moteur. J'ai aussi un banc de finissage qui fait les fraises, les contours. Je l'ai acheté d'occasion à 800D en 1975, et actuellement, il coûte 1500D. J'ai actuellement dans les 700 paires de formes, neuves et anciennes. Et encore, il me manque des paires de formes, parce que les modèles se renouvellent très vite, et il faut en acheter à chaque fois.

Je pense qu'il me manque encore du matériel, parce que la chaussure se transforme beaucoup, et chaque année, nous voyons de nouvelles techniques, de nouvelles machines... de sorte qu'on a besoin d'une nouvelle machine, même si on est bien pourvu.

Je n'arrive pas à satisfaire mes besoins en matériel, à cause de l'état de mes finances. Je voudrais bien avoir d'autres machines comme celle à plisser ou encore à couper les lanières. Chacune d'elles coûte de 1000 à 1500D. Il y a aussi des machines à lisser (raser) le cuir, qui coûtent 2500D. D'autres plus petites de 30 à 3500D, pour acheter tout ce dont a besoin un artisan comme moi. Avec ces machines, bien sûr, le niveau s'améliorera en quantité et en qualité.

J'ai déjà demandé un agrément et on m'a accordé une autorisation pour importer toutes ces machines. Mais mes possibilités financières ne me le permet-

tent pas et les solutions sont difficiles : j'ai déjà présenté un dossier complet et on m'a demandé des garanties. S'il y avait des facilités, on pourrait au moins acheter une machine à chaque fois, au lieu de tout acheter d'un seul coup.

Toutes les machines que j'ai achetées depuis 1970, l'ont été au comptant.

Actuellement, je pourrais travailler sans avoir besoin de machines, en adoptant le système de travail ancien. D'ailleurs, nous travaillons toujours avec nos mains. Mais grâce aux machines, la qualité du travail s'améliore, ce qui augmente la demande et pousse le client à acheter davantage, en constatant l'amélioration de la qualité. A mon tour, avec une bonne qualité, je pourrais concurrencer d'autres fabricants qui possèdent des usines. BATA et SICA font actuellement dans l'ordinaire, alors que nous, nous pouvons produire quelque chose de meilleur qu'eux... grâce à la finesse, au choix des modèles, ... à tout ce qui peut les concurrencer... car BATA appartient à une catégorie, et nous à une autre. Si nous arrivons à mettre de l'ordre dans notre secteur, on pourra vendre tout ce qu'on produit.

Il y a beaucoup de concurrents qui ne sont pas en règle, qui travaillent sans patente, sans payer d'impôt... Personnellement, je paie même l'allocation familiale à mes ouvriers, alors que d'autres les font travailler à domicile. Et si je vends ma fabrication à 1D, lui il la vend à 800 Milliseulement, et il la vend avant moi, lorsqu'il y a du mouvement : pendant cette période, tout le monde travaille, mais lui, il vient me gêner.

Alors que si nous organisons le secteur, celui qui serait en règle (qui serait organisé), travaillerait, et l'autre, le non organisé, ne travaillerait pas. Ce n'est pas logique de rester ainsi.

Nous ne voulons pas empêcher les gens de travailler, mais nous visons les coûts de production et la concurrence déloyale de la part de ces gens. Qu'on laisse travailler les gens ! Mais, nous n'avons pas à payer un impôt sur chaque paire, alors que l'autre ne paie rien. Nous n'empêchons personne de travailler. Mais qu'il aie une situation en règle, qu'il paie ses impôts ! Alors ma paire et la sienne se rapprocheront pour ce qui est du prix, et celui qui présentera la meilleure qualité gagnera. Voilà ce que je voulais dire. Celui qui veut travailler, qu'il se mette en règle avec les autorités et qu'il travaille. Mais que vous veniez baisser de 200 milimes le prix de la paire parce que vous ne payez rien à l'impôt et que,

lorsque vous tournez la clé de la serrure de votre atelier, vous ne savez pas qu'il y a des charges... Alors que moi, si j'ouvre mon atelier ou si je laisse fermé pendant une semaine, je trouve des tas de papiers à payer et je suis obligé de les régler : la sécurité sociale, la patente, la banque... Je dois les payer et comment ? En augmentant le coût du soulier.

Il y a une grande concurrence de la part de cette catégorie, et une mauvaise qualité du travail.

Je propose que chaque artisan s'organise et se mette en règle. On doit interdire aux vendeurs d'acheter la marchandise à ceux qui n'ont pas d'autorisation de travail. Nous avons notre organisation : l'ATAPIAC (*). Elle connaît tous les artisans, tous ceux qui travaillent. Elle peut en dresser la liste et leur fournir individuellement une carte professionnelle, qui pourrait jouer le rôle d'une carte d'identité dans le travail. On ne délivrerait cette carte à un artisan que s'il est en mesure de fournir l'adresse de son atelier et de présenter sa patente. Les bazars devraient exiger cette carte de tous ceux qui viennent leur présenter des échantillons. Ils devraient s'assurer que les artisans ont une autorisation de travail. Cela n'a rien d'extraordinaire ! S'il n'a pas de carte, on ne doit pas lui acheter. Ainsi il sera obligé de se mettre en règle ou d'aller travailler comme ouvrier.

Actuellement, la plupart d'entre eux travaillent deux mois comme ouvriers et s'installent par la suite à leur propre compte, surtout lorsqu'il y a du travail. Alors que nous supportons une crise de mévente du soulier depuis décembre dernier, peut-être à cause du climat que l'on a connu : en hiver, il a fait chaud, ce qui a arrêté le travail : les gens, au lieu d'acheter des souliers, ont continué des babouches, sans penser aux chaussures. Cela s'est passé ainsi en décembre dernier et au début de cette année. Et lorsque le travail a commencé à se présenter et qu'on s'apprêtait à l'entamer, des magasins se sont ouverts partout... les clandestins ont poussé comme des champignons, et chacun s'est retrouvé à travailler avec 4 paires de formes. Ainsi l'ouvrier abandonne son patron pour travailler à son propre compte, alors qu'en saison morte, c'est le patron qui le supporte en lui avançant des acomptes... Et quand vient le travail, on ne le trouve pas. La plupart des ouvriers ont ce caractère. Pour moi, je n'ai pas ce problème, Dieu merci. Je me suis organisé avec eux.

(*) Ancienne dénomination du Centre National du Cuir et de la Chaussure (CNCC).

Ce type d'ouvriers a un caractère bien particulier : la plupart d'entre eux ne savent pas réfléchir. Ils ont hérité ce caractère : ils s'installent chez un patron, et dès qu'ils ont touché un acompte, ils l'abandonnent. Il prennent des avances tant qu'il n'y a pas de travail, et le jour où il y a du travail, ils s'en vont.

Beaucoup de patrons que je connais sont gentils et bons, mais leurs ouvriers sont instables.

Oui, c'est vrai que certains patrons prennent les ouvriers des autres en leur proposant un supplément de salaire. Et un patron qui a eu ses ouvriers détournés par un autre, va à son tour tenter d'en faire autant. Mais il y a peu de patrons qui ne payent pas bien, car tous préfèrent avoir des ouvriers stables et permanents.

Ces problèmes avec la main d'oeuvre sont surtout d'ordre moral pour les ouvriers, ceux qui sont formés. Ces gens-là, s'ils étaient bien élevés, n'accepteraient pas de quitter leur patron au moment du travail. Cette situation ne devrait pas continuer ainsi, et il faut trouver une solution.

Quant à la qualité du cuir, elle dépend de la demande. Lorsqu'il y a beaucoup de demandes, toute la matière préparée est importée, et lorsque la demande est faible, la qualité est meilleure. Ainsi, il semble qu'on arrive à produire bien, seulement lorsque la demande diminue, et qu'on travaille n'importe comment, quand la demande augmente. Quant au prix, il y a eu cette année des augmentations : chaque semaine, je vais au souk, et je trouve 20 millimes de plus : la bête est montée de 260 à 370 millimes.

J'achète la marchandise à la rue de la verrerie, et non aux grandes fabriques, c'est-à-dire en 2^e main, aux grossistes. Les grandes fabriques ne nous vendent pas. Elles vendent de préférence aux grands ateliers. Ceux-ci leur achètent des montagnes de "bazane" ou d'autre marchandise, et nous on n'achète que 3 à 4 paquets seulement. Ça ne les arrange pas. Alors, on achète au souk, aux détaillants. N'oubliez pas que notre travail demande beaucoup de couleurs, et les grossistes ne peuvent acheter que 2 à 3 paquets de chacune. BATA, par exemple, travaille le noir, le marron et le blanc, à raison de 2000 à 3000 paires par jour. Il peut donc acheter à la Manouba, chaque fois qu'il le désire. Quant à nous, nous n'achetons que 2 à 3 peaux de blanc, de noir ou de marron, à chaque fois...

Production : 130 paires par semaine.

Achats de cuir : 100 à 150D par semaine.

Coût en matières premières : 4D à 4D500/paire.

Coût en main d'oeuvre : 1D500/paire.

Si Abdessalem - Travailleur à façon de "belghas" - babouches - chaussures traditionnelles.

Tunis-Médina

Août 1978.

Dès mon enfance, à l'âge de 6 ans, j'accompagnais mon père à cet atelier, cependant que j'apprenais au Koutteb (école coranique). A la sortie du Koutteb, je venais ici pour apprendre à travailler.

Qu'apprenait-on aux jeunes en ce temps-là ? On leur apprenait à rouler le fil. A l'âge de 7 ou 8 ans, on leur apprenait le maniement de certains outils tels que cette grande aiguille qui sert à perforer le cuir, et ainsi on apprenait à coudre. Il y a trois façons de coudre, selon que le fil est vert, en soie, ou rose. C'est ainsi que l'on travaillait, sans machine à coudre : les côtés du soulier se faisaient à la main, et non à la machine à coudre comme aujourd'hui. Cette couture permet d'attacher l'avant à l'arrière dans le travail du "belgha" (chaussure traditionnelle). La couture du milieu se fait au fil vert ou rose, et présente un joli motif, tout en permettant aux deux parties du "belgha" d'être solidement liées. On nous apprenait aussi à coudre certaines parties du belgha, comme la doublure par exemple.

Tout se faisait à la main, rien à la machine.

Après avoir passé un certain temps à apprendre le maniement de la grande aiguille, nous passions à d'autres apprentissages, comme la couture des bordures.

Tout en apprenant le travail du belgha, je suivais mes études au Koutteb, et à l'âge de 14 ans, après avoir appris le métier, je suis entré à l'école de la Mosquée Zitouna (études religieuses).

J'ai passé 6 ans dans cette école. Et pendant les 3 mois de vacances d'été, j'apprenais la façon de découper le cuir aux ciseaux.

Le façonnage se faisait sur une sorte d'enclume en bois appelée "bezgah".

Je reproduisais les modèles de belghas sur le cuir, et mon père s'occupait du découpage. Ensuite mon père me remettait les doublures intérieures (généralement en soie), pour les coller. Il découpait la semelle et me chargeait du finissage. Ce travail consistait à arrondir les semelles jusqu'à la forme désirée.

La seconde étape de l'apprentissage, consistait à apprendre la mise en forme du cuir. Ce travail se faisait après avoir cousu la partie supérieure de la chaussure. C'est un travail très délicat qui demande beaucoup d'adresse et de doigté pour ne pas déchirer le cuir et réussir à donner la forme convenable. Ce travail

se fait généralement avec des outils simples : un petit bâton pour donner de petits coups au cuir, et une masse en cuivre (*مَشْرَطَة*) aplatie à la base pour adoucir la surface du cuir.

Vient ensuite la phase de la pose de la paire de babouche sur la forme. On la laisse ainsi une journée, pour que le cuir sèche et épouse la forme du modèle.

Le lendemain, on procède au découpage de la semelle d'en bas pour lui donner la forme convenable.

Ayant ainsi appris toutes les étapes du travail, je pouvais fabriquer tout seul une paire, de a jusqu'à z. Il m'a fallu 6 ans d'apprentissage pour cela. A ce moment-là, j'avais 20 ans. Entre-temps, j'avais pu terminer mes études à la grande Mosquée, et je pouvais m'occuper du travail en permanence.

Mon père mourrut à cette même époque et je devais travailler ferme, pour subvenir aux besoins de la famille, qui était nombreuse. Il fallait donc s'entraider et c'est pour cela qu'il ne m'a pas été possible d'intégrer l'Administration.

Depuis 1947 jusqu'à aujourd'hui, je travaille sans relâche dans ce métier. J'avais 21 ans à cette époque et cela fait donc 32 ans de métier.

Au cours de ma carrière, je n'ai jamais quitté mon atelier. J'ai toujours travaillé avec mon frère, jusqu'à ce qu'il parte en France. Actuellement, je travaille avec mon cousin qui est venu directement travailler ici, après ces études primaires. Cet atelier est notre propriété depuis mon grand père. Il est un peu étroit, mais il nous suffit pour nous deux. Mes possibilités financières ne me permettent pas de changer de local et d'aller travailler ailleurs.

La seule chose est que j'ai participé à la constitution d'une coopérative de belgha au souk El Hafsi. Et à la suite de la création de cette coopérative, je suis allé travailler dans un autre local pendant 3 ans. Malheureusement, la coopérative n'a plus marché au bout d'un certain temps, et chacun est retourné travailler chez lui. Et moi aussi, j'ai réintégré mon local.

Je travaille surtout pour les autres, moyennant rémunération : c'est à dire qu'on m'apporte les matières premières, et j'exécute les travaux. IL y a des fabricants de belghas, ici au souk; qui me chargent de travaux à exécuter, et qui me rémunèrent pour le travail effectué.

Dans la fabrication du "belgha", il y a seulement l'appellation de "qalfa". C'est le couturier.

Il y a deux catégories de patrons : celui qui fournit l'argent, le capital, et celui qui travaille comme moi contre rémunération. Ce dernier, on l'appelle coupeur.

Bien que je travaille avec un patron qui détient le capital et qui fournit la matière première, je suis aussi assimilé à lui, parce que nous faisons le même travail. Entre nous deux, il n'y a pas de différence.

Cette appellation de "qalfa" pour le couturier, le coupeur, ou le patron qui possède le capital, est partout observée chez les belghagis.

Il y a aussi d'autres appellations : le "bchamri" est celui qui coud les bordures du belgha avec un fil spécial. Le "maquinji", appellation nouvelle pour désigner celui qui travaille à la machine. Il y a aussi celui qui reproduit les motifs sur le cuir.

Tous ces ouvriers qualifiés travaillent, soit seuls, soit avec des apprentis, excepté le bchamri qui doit toujours travailler avec un apprenti qui l'aide à manier les fils. Le maquinji aussi a recours à un apprenti qui l'aide à découper le cuir et à appliquer la colle.

Pour nous autres, la présence d'un apprenti n'est pas nécessaire, et c'est tant mieux s'il est là ! A ce moment-là, nous lui apprenons le métier, sinon nous travaillons seuls. C'est la règle pour tous les artisans du souk. Cependant, dans notre métier, il y a de moins en moins d'apprentis. L'avenir n'est pas assuré pour eux. Nous les aînés, qui avons appris le travail et sommes demeurés dans le métier, nous le poursuivons. Mes enfants ne font pas ce métier par exemple, et il ne l'ont jamais appris. Ils ne connaissent rien de mon travail, car l'avenir, à ce que je vois, est ailleurs.

Actuellement, rien ne va plus dans notre métier.

Les causes qui nous empêchent d'apprendre ce métier à nos enfants ou à d'autres jeunes sont que notre production est destinée à 80 % aux touristes. C'est grâce à la présence de ces étrangers que notre métier parvient à vivoter jusqu'à ce jour. Si les touristes n'étaient pas là, notre métier aurait disparu ou serait sur le point de l'être. J'invite les jeunes, et tout le peuple tunisien à porter les babouches, car c'est un bon produit, solide et confortable, surtout en été où l'on éprouve un véritable plaisir quand on les porte.

Nous devons protéger notre production nationale. Au lieu de porter une paire de chaussures, qu'ils essaient de porter des babouches pour une fois au moins, à titre d'essai. Ils constateront que c'est une bonne chose.

Nous avons eu des discussions avec les anciens responsables du Centre du Cuir. En ce temps-là, j'étais leur secrétaire général. Au cours de ces discussions, nous avons appris que certaines ambassades africaines avaient eu des contacts avec nous et avaient visité des ateliers de fabrication de notre babouche. A la suite de ces contacts, nos responsables nous ont expliqué que beaucoup de pays africains cherchaient à acquérir notre production, en particulier les belghas de couleur.

Le citoyen camerounais par exemple, lorsqu'il porte une tenue traditionnelle avec un couvre-chef de couleur, il aimerait bien porter aussi des babouches assorties, car il aime l'assortiment des couleurs.

Malheureusement, je ne sais pas pourquoi, rien n'a été fait avec ces pays. Cela se passait en 1967-68.

J'aimerais bien que notre gouvernement soit saisi de ce qui a été dit depuis 1967, afin de prendre une décision.

A une certaine époque, nous avons exporté énormément de babouches vers l'Algérie, à l'époque de Ben Bella. Chaque semaine, nous exportons des milliers de paires en cuir, pour la seule ville d'Annaba, alors que nous n'avions même pas encore touché Skikda et Alger, et bien d'autres villes. Il faudrait renouer ces anciennes relations et essayer de reprendre ces exportations, sinon le travail des babouches ira en disparaissant.

Bien entendu, il y a d'autres causes à cela, telles que le prix élevé du cuir. Pourquoi le prix en est-il si élevé ? D'abord parce que la matière première est rare. Cette doublure qu'on utilise dans la fabrication du "belgha" est très rare sur le marché et son prix est excessivement élevé. Lorsqu'on a besoin de cet article, on ne trouve pas la qualité désirée. Et si un jour vous trouvez le produit sur le marché, il n'est pas évident que vous le trouverez encore le lendemain. A quoi est due cette pénurie ? Il y a plusieurs raisons à cela, dont l'exportation des peaux brutes tunisiennes. C'est ce qui permet aux tanneurs de dire qu'ils n'ont pas suffisamment de peaux, et que s'ils en trouvent, c'est à un prix élevé.

C'est pour cela que, chaque fois qu'on travaille une certaine quantité, celle-ci est vendue à un prix supérieur au prix précédent. C'est un état de fait qui devient, chez nous, presque naturel. Chaque fois qu'il y a une nouvelle quantité de peaux sur le marché, le prix augmente.

Une fois, il m'est arrivé d'acheter une petite quantité de cuir de belgha. J'en ai acheté une première fois, une bête à 260 millimes. Mais comme il m'en manquait un peu, j'ai dû encore en acheter une bête à 300 millimes. Ainsi, pour fabriquer une paire de babouche, j'ai dû acheter la peau à deux prix différents.

Il n'y a donc aucune possibilité de contrôler l'évolution du prix du cuir. Nous ne sommes plus en mesure de lui imposer une évaluation convenable. Nous demandons à l'ATAPIAC de contrôler les prix et de remédier à leur hausse, en prenant des mesures adéquates. L'ATAPIAC devrait intervenir pour que l'exportation du cuir ne porte que sur l'excédent. Car la pénurie est due principalement à l'exportation des peaux brutes.

Les artisans eux-mêmes provoquent la spéculation en achetant toute la quantité de peaux qu'ils trouvent sur le marché. Et les artisans aux moyens financiers limités en sont les premières victimes.

Depuis 2 ans, il y a régulièrement pénurie de semelles. Il y a 2 ans, nous attendions la livraison d'un certain tanneur qui devait nous fournir une certaine quantité. Il faut dire que ce tanneur, possède un bon équipement et qu'il travaille bien. En particulier, il faut attendre un certain temps pour que la semelle puisse sécher.

Un grossiste ayant su que le tanneur avait préparé une certaine quantité est allé acheter tout le stock disponible. Etant au courant de cet arrivage, nous nous sommes présentés, à une dizaine chez le grossiste. Quand un certain fabricant de belghas a acheté toute la quantité disponible sous nos yeux. Nous sommes sortis la tête baissée car il fallait 1500 à 2000D pour pouvoir acheter. C'est une somme dont nous ne pouvons disposer.

Mais le grossiste préfère vendre toute la quantité d'un seul coup, d'autant plus qu'il réalise le même bénéfice qu'en vendant au détail.

Peut-on demander aux autorités de mettre fin à cet état de fait ? Peut-on suggérer la solution d'interdire la vente en grandes quantités aux fabricants ?

Par contre, j'approuve l'idée de la constitution d'une coopérative de vente qui ne vendrait qu'aux petits artisans et à eux seulement. Une telle coopérative pourrait installer des points de vente, comme il y en avait auparavant à Bab Souika ou ailleurs, destinés aux petits artisans, à ceux qui ne peuvent acheter qu'avec 10 ou 20 dinars seulement, au jour le jour. En ce temps-là, nous exécutons nos travaux au jour le jour, et nous gagnions bien notre vie. Il est vrai que la qualité actuelle du belgha est supérieure, nous avons pu créer de nouveaux modèles, tels que celui dont le cuir est recouvert de poils. Par contre, le belgha ancien était plus solide. Tout le travail était fait à la main. Mais du point de vue élégance et finesse, celui d'aujourd'hui est meilleur.

En quantité, nous produisions plus. Il y avait également un grand nombre de consommateurs. Il y avait des Hamaras et de Djerbiens qui venaient s'approvisionner chez nous en vue de vendre à l'intérieur. Nous travaillions tous les modèles de belghas. Mais l'exportation n'existe plus maintenant, et ce que nous fabriquons à Tunis, nous le vendons à Tunis, à part quelques quantités vendues à Sousse et Hammamet, les coins fréquentés par les étrangers. A Djerba, des artisans se sont installés sur place sur les lieux de vente. D'ailleurs, c'est connu, Djerba a toujours^{eu} ses belghagis.

Dans mon local, je possède tous les instruments nécessaires à la fabrication du "belgha". J'ai des formes de belgha "biskri", des formes de belgha "arbi", des formes pour la fabrication du "kountra", homme et femme... En tout, dans les 60 à 70 paires de formes.

J'ai 5 "guezdah" (tronc d'arbre servant d'établi), des aiguilles pour la couture.

Ce matériel représente peu de valeur monétaire, mais il est indispensable pour le travail.

Ce guezdah appartenait à mon père: aujourd'hui, il vaut 30 à 35 dinars.

Pour le travail, les fabricants vendeurs du souk m'apportent du travail à exécuter en procédant au découpage du cuir chez eux. Chacun peut me confier de 10 à 20 paires de tel ou tel modèle à exécuter. C'est au patron de procéder au découpage du cuir et de la semelle comme il l'entend, puisque la matière première lui appartient.

Le patron qui travaille au souk procède lui-même aux tâches importantes : achat de la matière première, coupe, façonnage, et moi, j'exécute le reste du travail, sauf la couture confiée au "bchamri", couturier du cuir, qui travaille sur machine. Ainsi, le travail de chacun est la suite de celui de l'autre.

Il y a toute une catégorie d'artisans qui travaillent comme moi, et une autre catégorie qui achète la matière première, exécute tous les travaux et procède à la vente de sa production.

Moi je n'achète pas de matière première parce que je n'ai pas de capital. Quand bien même j'achèterais 20 à 30D de matière première, je devrais dépenser 100D en plus pour l'exécution des travaux, et moi, je ne peux pas disposer de cette somme.

Comment s'effectue le travail ? Les artisans du souk m'apportent de quoi travailler. On fait les comptes par unité de 4 paires, appelée "Bea". Disons qu'en une journée, je peux travailler 3 à 4 beas, soit 12 à 16 paires de belghas. On me paye 200 millimes par paire. Ainsi, je gagne 2D400 à 3D200 par jour. Le couturier avec lequel je travaille reçoit également 200 millimes par paire. De même, le ma-

chiniste (couturier à la machine) et le bchamri (couturier à la main). Nous sommes payés par l'artisan ou le patron qui nous a passé la commande. Généralement celui-ci possède un magasin de vente aux souks, à Sousse ou ailleurs.

Il y a à peu près 60 à 70 % d'artisans à Tunis qui travaillent dans les mêmes conditions que moi, c'est à dire qu'ils exécutent des travaux commandés par d'autres artisans, contre rémunération. Alors que 10 à 15 % sont des artisans qui commandent la matière première et exécutent eux-mêmes les travaux.

C'est à partir du mois de mars que le travail augmente, jusqu'au mois d'octobre. Alors que de novembre à février, le travail diminue, jusqu'à travailler 2 ou 3 jours seulement par semaine. Parfois, on chôme même une semaine entière. Au cours de cette période de soudure, on est obligé d'emprunter aux artisans pour lesquels nous travaillons, des avances sur des futurs travaux.

Nous n'avons pas d'autre travail à effectuer que le belgha.

D'après moi, l'augmentation de travail en été représente deux fois le travail d'hiver.

En particulier moi qui suis âgé de 53 ans et souvent malade, je ne peux faire d'autres travaux que le belgha. Et on peut dire que mon travail consiste à tuer le temps car je n'ai pas assez de force, pour travailler beaucoup.

Je suis marié et j'ai des enfants qui travaillent. L'un est tourneur sur machine. J'habite encore la maison de mon père.

Dans ce métier, on peut gagner de 2 à 5D par jour. Mais actuellement, au mois d'août, je gagne ^{gagner} 2D400 par jour, et je ne peux/d'avantage à cause de ma santé.

D'autres par contre arrivent à gagner 3D, 3D600 selon leurs capacités.

En période de pointe, le gain le plus bas est de 1D200 par jour, alors qu'en hiver, le maximum de gain est de 1D200 à 1D500 par jour, et parfois on ne travaille que 2 à 3 jours seulement par semaine. On est donc obligé d'emprunter auprès de ceux pour qui on travaille des avances régulières sur les travaux d'été.

C'est un arrangement qui existe depuis toujours entre ceux qui commandent le travail et ceux qui l'exécutent.

Je n'ai pas essayé de changer de métier ou de chercher des solutions de rechange parce que j'ai toujours été dans ce métier. Je possède bien mon métier et je l'aime beaucoup. De tout temps, il a été le mien, et je n'ai pas pensé en changer.

Ma situation pécuniaire ne m'a jamais permis d'envisager de solutions de rechange. Ni auprès des banques, ni auprès d'autres organismes car je vivais de ce métier et je me suis laissé aller. Je vis humblement et je me suis toujours contenté de ce que j'ai gagné. Car j'ai toujours aimé ce travail, je le défends et j'en suis jaloux.

Je n'ai pas trouvé moyen d'améliorer mon travail, et les patrons dessouks ont toujours voulu que j'exécute des travaux pour eux, parce qu'ils apprécient mon travail.

A ma connaissance, il n'y a pas de travail clandestin dans le belgha. La concurrence n'existe pas parce qu'un article qui vaut 1D ne pourrait être vendu à 600 ou 800 millimes. Et tous ceux qui travaillent le belgha ont leur patente.

Dans le souk, il y a 15 à 20 personnes qui travaillent le belgha. Ces personnes travaillent dans les mêmes conditions que moi et ont le même âge que moi. S'il y avait des marchés, on pourrait trouver et former de jeunes ouvriers qualifiés.

Mon souhait est que la matière première soit toujours disponible sur le marché, que le gouvernement s'occupe de contrôler et régulariser le prix, que de nouveaux points de vente soient ouverts... C'est ce que je demande.

Si Slaheddine - Belhagi - Tunis-Médina.

17 août 1979.

Je suis entré dans ce métier en succédant à mon père qui était lui-même belhagi, alors que mon grand-père était notaire.

J'ai fait des études secondaires à l'Ecole Normale d'Instituteurs et en 1917, j'ai eu mon certificat d'Etudes.

Mon père et ma mère sont tombés malades pendant que mes deux frères étaient à l'étranger. J'ai dû abandonner mes études et intégrer l'atelier de mon père. Depuis cette date, c'est-à-dire depuis 62 ans, je suis dans ce métier.

J'ai changé plusieurs fois de local, car le souk où l'on était est actuellement détruit : c'était le souk du belgha.

Je suis dans cet atelier depuis 1934, et je la loue encore.

Le belgha va disparaître progressivement: les artisans qui exercent ce métier ont plus de 60 ans, et il n'y a pas de jeunes pour prendre la relève. Il n'y a plus de couseurs à la main. Et notre métier va subir le sort des autres métiers qui ont disparu.

Les touristes consomment jusqu'à 60 % de la production. Et pour exporter, il faut les moyens et la demande. Les formalités sont lourdes. J'ai déjà essayé pendant un certain temps, mais j'ai abandonné par la suite, parce que cela ne me convenait pas : le fisc me demande 14 % de la production alors que je ne gagne que 10 %... Et ils me demandent des factures. Ce n'est pas possible. Cet homme, par exemple, à qui je viens de donner de l'argent, il m'a vendu des peaux, mais je ne lui ai pas demandé de facture : nous sommes des artisans qui nous entraîdons.

Le métier n'est plus rentable. Même les fils de patrons quittent le métier.

Je fabrique la babouche traditionnelle. Je dispose de deux ouvriers, et nous travaillons à la suite : je m'occupe du découpage et je laisse aux ouvriers le reste du travail. La finition peut se faire à la machine, mais la couture se fait à la main. Je n'ai pas d'apprentis. Pendant les vacances, les gosses viennent, mais pendant les vacances uniquement.

Les ouvriers sont payés à la tâche. Chacun fait 10 paires par jour, avec ceux qui sont avec lui. Je les paye à 200 - 300 millimes par paire et par ouvrier, et la machine revient à 130 millimes par paire.

J'ai un atelier et un magasin de vente, et je travaille pour mon compte, pour approvisionner mon magasin : c'est un employé qui le tient et que je paye à 50 D par mois.

L'hiver est une période creuse. Celui qui a les moyens peut travailler pendant cette période et stocker. Dans le temps, on stockait et on vendait presque tout dans les premiers jours du printemps: à cette époque, les bédouins portaient le belgha; actuellement, ils portent des sandales en caoutchouc.

De nos jours, les gens portent de la fripperie. Ils deviennent civilisés.

J'ai trouvé des factures dans le magasin de mon père : 160 millimes les 100kg. Aujourd'hui, on paye 400 millimes le pied, et il faut 2 à 3 pieds (29 cm2) pour faire une paire. Pour notre travail, il faut du cuir souple, mais il en manque, et on ne peut pas en importer.

Le métier est à l'agonie et les ouvriers commencent à se faire rares : il faut 3 jours pour trouver un couseur. Il faudrait apprendre le métier à une nouvelle génération et créer un établissement dans lequel on ferait travailler ces jeunes qui sont dans les rues.

Les tunisiens n'aiment plus porter le belgha, alors qu'au Maroc, à l'occasion d'une fête, tout le monde porte le belgha marocain.

Pour changer de métier, il faut avoir l'âge. J'ai 78 ans, mais la situation s'est dégradée depuis 15 ans. Et il y a 15 ans, j'avais plus de 60 ans. On ne change pas de métier à 60 ans. Je n'ai pas de successeur dans le métier. J'ai un fils qui est commerçant en France. Un autre est avocat, un autre conducteur de travaux dans le bâtiment, un autre expert en bâtiment; et des filles qui sont mariées. J'ai lutté pour élever mes enfants et n'aimerais pas que mes enfants subissent le même sort que moi... Il faudrait qu'on traite les artisans comme ailleurs, qu'on ne les écrase pas avec des taxes excessives. En France, on subventionne les artisans en leur donnant des crédits, on les encourage. Ici, on nous considère comme des fabricants comme les autres. Un artisan qui gagne 10 %, comment pourrait-il payer 14,40% de taxe à la production ? L'administration du fisc ne devrait pas traiter l'artisan comme le grand fabricant.

Cette année, je suis en retard, mais l'année passée, j'ai payé une patente de 90D.

Le coût d'une paire de belghas :

1200 millimes pour le cuir (3 pieds)

150 millimes pour la soie

400-500 millimes pour le cuir d'en bas

300-400 millimes pour la couture et la finition

500 millimes pour le patron qui découpe et met en forme.

Je n'ai pas compté mon travail que j'estime à 300 millimes par paire.
En tout : 2D950.

Le prix de vente est de 3D300 à 3D500. Le bénéfice est de 10 %. C'est loin du 14,40 %.

Je conserve mon magasin pour le plaisir. En moyenne, je gagne 1D par jour. Celui qui a des enfants adultes peut se faire aider par eux. J'avais une fille qui s'est mariée et je vis actuellement seul avec mon épouse. Je vis de ma mensualité du théâtre municipal. Je suis artiste là-bas.

Certains ministères se sont penchés sur notre situation. Ils connaissent très bien le problème . Ils ont de quoi remplir une bibliothèque. Mais nous n'avons vu aucun résultat.

Si Sadok TUNIS - Le Passage -

13 Juillet 1979

Réparateur de chaussures et fabricant sur mesure.

J'ai 40 ans, je suis marié et j'ai 5 enfants. Je suis soutien de famille : En plus des 5 gosses, j'ai une veuve et un célibataire à ma charge. Je vis au jour le jour, difficilement.

J'ai fait des études primaires seulement et je suis entré dans la chaussure à l'âge de 16-17 ans.

Je suis resté en apprentissage chez Garcia et j'y ai appris à travailler sur toutes les machines, puisqu'il les possédait toutes : la fraise, la couture.. j'ai quitté Garcia il y a 10 ans.

Chez Félix Garcia, le travail se faisait à la machine. Alors que l'artisan travaille à la main.

Actuellement, j'occupe ce local de 5 m sur 6 m, soit 30 m² en tout. C'est un petit local dans lequel je fais des réparations, de la couture, et des chaussures sur mesure.

En quittant Garcia, j'étais payé 500 millimes l'heure, soit 1^D,200 par jour, 8 à 9 D par semaine. En revanche, il m'encourageait beaucoup. Il aimait surtout l'ouvrier qui vient à l'heure, qui respecte l'horaire, qui ne laisse pas le travail traîner après lui, quitte à rester après l'horaire normal. Et lui aussi, il m'encourageait en m'accordant parfois une heure ou une demi-heure avant l'horaire pour aller m'entraîner régulièrement à la boxe. Il m'offrait de petits cadeaux, comme par exemple cette paire de chaussures qu'il m'avait faite le jour où j'avais un match important. Il assistait lui-même à mes matches, et beaucoup d'israélites m'encourageaient. Cet exemple doit servir à d'autres artisans et patrons pour qu'ils respectent l'ouvrier et le considèrent bien. Certains ouvriers travaillent chez des patrons alors qu'au fond, ce sont eux les patrons. Il y'en a qui ne sont patrons que de nom, et pas par le travail, parce qu'ils ne savent pas fabriquer une chaussure, ni reconnaître la qualité des marchandises. Ils ne sont patrons que par l'argent. Il faut un peu de caractère, et bien se conduire avec l'ouvrier. Lorsque vous arrivez à humilier un ouvrier, il est capable de vous faire du sabotage dans le travail, sans que vous arriviez à comprendre, et c'est le client qui en subit les conséquences. Il faut que tout le monde soit sur le même pied d'égalité, et que chacun ait les égards qui lui sont dûs : le patron, mais aussi l'ouvrier.

Les patrons sont des ignorants, ils manquent d'expérience ... Et les conséquences de cet état de fait retombent sur le client. Les ouvriers qui quittent ces mauvais patrons vont se plaindre d'eux ailleurs, et dévoiler leur faiblesse, leur mauvais comportement...

On ne peut pas dire que les ouvriers soient mal payés ; au contraire on les paie bien.

Le recrutement des apprentis se fait surtout dans les quartiers populaires et chez les familles pauvres : On peut parfaitement compter sur eux. Pour apprendre le métier, l'apprenti n'a pas besoin d'avoir poussé ses études. Au contraire, ceux qui n'ont pas fait l'école montrent beaucoup d'aptitudes et de détermination pour apprendre. Alors que les élèves qui sortent des écoles d'apprentissage posent un problème : aucun artisan ne veut les recruter parce qu'ils ne savent pas tout faire, et qu'ils n'ont appris qu'une partie du métier seulement. Alors que pour travailler comme ouvrier chez un artisan, il faut tout savoir faire de A jusqu'à Z, de la tige à la semelle ... J'ai vu des jeunes en Italie et en France, dans des usines ... Il faut que l'école leur apprenne à tout faire, surtout la pratique.

Après avoir quitté Garcia, je suis allé en France pour gagner davantage et améliorer ma situation. J'ai passé 6 mois dans une usine à Marseille. Puis, une fois bien installé, j'ai fait venir ma femme. Je travaillais bien, et de plus j'étais entraîneur de boxe, dans une maison de jeunes... Malheureusement, je ne suis pas resté longtemps en France. Ma femme tenait absolument à ce qu'on rentre, et elle ne croyait pas que j'allais accepter et la suivre. Mais nous sommes rentrés un an après.

Mon ancien contremaître m'a appelé pour travailler avec lui dans cet atelier. J'ai accepté, et par la suite j'ai pris sa place. J'avais de bons ouvriers qui m'ont bien aidé, des ouvriers capables de créer des modèles.

Au démarrage, on m'a aidé sur le plan financier, surtout un ami coiffeur qui m'a avancé 2000 D.

Au début, je travaillais seulement avec les bazars, surtout des Israélites. C'étaient de bons payeurs et ils m'avançaient même de l'argent. C'étaient des gens qui savaient travailler : Parfois, lorsqu'ils étaient à cours de marchandises ils prenaient leur commande et même une commande destinée à l'un d'entre eux en payant comptant.

Avant, on consentait à nous avancer de l'argent au moment d'une commande, mais maintenant ce n'est plus le cas. Parce qu'avant, ils connaissaient bien le métier, et maintenant on en ignore tout. Avant, lorsque quelqu'un ouvrait un bazar, il connaissait déjà le travail qu'il avait à faire : Il avait déjà travaillé.

Maintenant, ce sont des fellahs qui vendent leurs propriétés pour ouvrir des bazars . Ils ne connaissent rien à la chaussure, ni au modèle, ni au cuir... rien... Et s'ils décident de casser quelqu'un, ils y arrivent.

Les gens du bazar gagnent plus que les fabricants de chaussures : Si le fabricant gagne 500 millimes sur une paire, le vendeur du bazar y gagne 2^D,500. Ce vendeur gagne des centaines de dinars par mois, et il peut donc avancer la somme nécessaire au fabricant. Mais le travail ne marche pas bien du côté des fabricants : Il y a de l'abus, du baclage... Tout ceci, c'est à cause du manque d'argent. Si vous prenez un artisan qui n'a pas d'argent, il est obligé de vendre à perte une ou deux paires de chaussures pour pouvoir payer ses ouvriers.

Je rends grâce à Dieu, je vis bien avec mes ouvriers et mes enfants.

J'ai acheté une machine qui fait la brosse, le cirage et la ponceuse... Elle peut faire 8 opérations. Presque tous les artisans en ont de semblables. Je l'ai achetée à 500 D il y a un an. J'ai une autre machine qui vaut 200 D une autre qui fait les bandes et qui vaut 200 D. Une machine à tige neuve à 400 D. Les machines changent chaque année. J'ai dû emprunter une partie de la somme auprès de connaissances pour acheter tout ce matériel. La banque aussi m'a avancé un prêt. Et actuellement, lorsque vous présentez un dossier complet pour obtenir un prêt, on vous l'accorde. Je ne veux pas me hasarder pour un agrandissement : j'ai peur. Par contre, si on me charge de diriger 100 ouvriers, je peux le faire. Pourquoi je travaille maintenant sur mesure ?

Il n'y a pas de matières premières sur le marché de façon continue. Lorsque j'accepte une commande de tel ou tel modèle avec une matière première précise... je fais mes premières livraisons, et lorsque je retourne pour acheter de cette même matière première, elle est épuisée. Les grossistes ont leurs raisons : Ils ne savent pas à l'avance quel modèle va être adopté et quelle matière va être utilisée. Personne ne peut prévoir à l'avance quel est le modèle qui va sortir. Il faut attendre le plein été pour s'en rendre compte : pour savoir par exemple que c'est le vernis noir qui se vend le plus. Alors, qui peut savoir et acheter à l'avance ce qu'il lui faut en vernis noir ? Ce n'est qu'en regardant les vitrines des bazars qu'on remarque l'abondance du vernis noir. L'artisan qui s'en aperçoit à temps achète la quantité qu'il lui faut et il aura tout le temps d'exécuter ses commandes avec ses 4 ou 5 ouvriers.

Lorsque le prix des matières augmente, celui du soulier augmente aussi : Il n'y a qu'à revoir son prix de revient. Avant j'avais un modèle que je vendais à 2^D,800 et que je vends maintenant à 8 D en gros, et je suis content. Si le prix

de la marchandise augmente, moi aussi j'augmente le prix de ma chaussure. Ce n'est pas que le prix des matières augmentent du jour au lendemain n'importe comment, et je ne suis pas d'accord avec celui qui affirme que dans une commande le prix de la marchandise peut augmenter deux fois. Ce n'est pas vrai. Ou alors c'est peut être parce que ce monsieur s'est adressé à deux magasins de vente différents. Même s'il y a une augmentation, elle est de l'ordre de 10 millimes par pied, pas plus. A moins qu'il ne s'agisse de gros fabricants qui achètent pour 2 ou 3000 D.

Une autre raison qui m'a poussé à faire les réparations et le sur-mesure est le comportement des vendeurs de bazars qui ne payent pas vite et souvent vous laissent traîner à 4 ou 5 versements pour une marchandise de 500 à 600 dinars. Ce sont des gens qui ne savent pas travailler, alors qu'auparavant, ils allaient mettre en gage les bijoux de leur femme pour vous payer en vous remerciant. Maintenant, lorsque vous demandez votre argent, ils vous considèrent comme un mendiant venu leur demander l'aumône. Comme je suis un peu nerveux, je ne supporte pas qu'on me dise de revenir demain, ou d'attendre d'avoir vendu d'autres paires pour me donner 100 D.

Je n'accepte pas de telles situations. Je travaille des paires sur mesure, je fais quelques réparations, et cela me suffit pour nourrir mes enfants, les instruire, payer mes ouvriers et mes frais. Voyez-vous, je peux maintenant rester auprès de vous une journée entière, et le travail marche, Dieu merci.

Certains grossistes vous montrent un échantillon, et lorsque vous venez acheter, ils vous en présentent d'autres de moindre qualité ou d'autre qualité.

Les vendeurs commandent certains coloris, mais au cours de la saison, quand ils s'aperçoivent que d'autres coloris se vendent bien dans le modèle commandé, ils vous en demandent, alors que la marchandise est déjà achetée.

Pour toutes ces raisons, et pour d'autres de moindre importance, on a toujours des embêtements. Celui qui peut tirer un profit, c'est celui qui détient un grand capital. Il peut acheter un stock important et travailler à son aise.

Pour éviter toutes ces tracasseries, travailler à tête reposée, j'ai décidé de faire du sur-mesure et de la réparation..., un travail qui fasse honneur au pays.

Pour le sur-mesure, j'ai ramené d'Italie du cuir et de la semelle, qui n'existent pas ici. On ne nous autorise pas à importer, mais il est possible de ramener de petites quantités.

Actuellement, je gagne plus avec le sur-mesure qu'avec la réparation. Il s'agit de chaussures sur-mesure pour des personnes handicapées. Ici à Tunis nous sommes 5 ou 6 artisans à faire ce genre de travail, pour les pieds déformés ou mal formés. On me paye ce que je veux, et comme je le veux. Parfois c'est le client qui me fournit la marchandise.

Je fais toutes les réparations : changement de semelles, de talons, etc... Parfois pour une réparation de 2 D, on me paye 3 D. Je répare surtout de beaux souliers importés de France ou d'Italie. Par exemple, pour un changement de bloc (semelle), je prends 250 millimes de frais de couture, 1D200 de frais de semelle et 1 D de main d'oeuvre, soit 2 D450 en tout. Pour un changement de talon, je prends 1D500 à 2D.

Le travail de la réparation est comme celui du poisson : Il est encouragé et critiqué. Il n'y a pas un nombre suffisant de réparateurs à Tunis.

C'est un travail que j'aime parce que je ne suis commandé par personne.

Je suis arrivé à fabriquer une paire de 47, ce qui n'existe pas sur le marché ordinaire. Et même si je demande 20 ou 30 D, je suis toujours félicité à la fin de mon travail. Quand je suis en face d'un client qui est prêt à payer un travail de 30 D, je demande 40 D, et quand je suis en face d'un client qui ne peut payer que 10 D, je ne lui demande que 5 D. Donc mon travail dépend des circonstances. D'une façon générale, je fais une recette de 25 D par jour. J'exécute toutes les recommandations des clients, et je tiens compte de leurs remarques. De plus dans ce travail, il faut se montrer très gentil et avoir beaucoup de tact.

Maintenant, je me sens bien. Je peux même augmenter mon matériel et le petit outillage, munir mes machines à coudre de moteurs électriques.

Je n'ai pas de concurrents. Au contraire, les autres artisans m'envoient des clients, surtout lorsqu'ils ont des cas difficiles à résoudre. Et chaque fois que j'arrive à résoudre ces cas, j'en reçois d'autres.

Je dois vous préciser que j'ai bénéficié d'une grande compréhension de la part de la douane, lorsque j'ai ramené certaines machines : On ne m'a pas trop taxé... Rien n'est difficile : Il faut faire le nécessaire, remplir les paniers normalement... Quand il s'agit de machines qui peuvent aider l'économie du pays, on en tient compte et on vous aide.

SI Ali - Vendeur de chaussures. Bab B'har - TUNIS -

Le 12 Juin 1979

Je suis vendeur de chaussures depuis 1962. J'ai quitté mon village de Matmata depuis 1945, pour venir travailler à Tunis où j'ai commencé dans le commerce de la bonnetterie. Puis à partir de 1962, j'ai demandé et obtenu une autorisation de la Municipalité pour vendre des sandales à la rue de la Kasbah, et j'ai commencé le travail.

Lorsque nous vendions de la bonnetterie, nous étions de simples vendeurs à la rue de la Kasbah, avec de simples étals (sur une charrette). Ce qui nous occasionnait beaucoup de dépenses, pour la patente, les auvents... Alors nous avons décidé d'adopter les chaussures et nous avons débuté par les "pataugas", puis les espadrilles, ensuite les chaussures, et nous avons pris des magasins fixes. De plus, nous avons rencontré beaucoup de concurrence dans la bonnetterie.

- Vous me parlez toujours au pluriel. Est-ce que vous avez des associés ?

- Non, j'ai toujours travaillé seul. Il y a parfois des parents, des cousins qui m'aident. Mais mon capital était maigre au départ. Grâce à mon honnêteté, à ma réputation, je suis arrivé à acheter à crédit et à avoir la confiance des fabricants.

Le magasin que j'avais loué se situe au n°58 rue de la Kasbah. Il n'y a pas eu une grande somme à payer : tout juste 100 à 200 D de pas de porte. Au début, nous avons commencé prudemment. Il y avait de la demande et nous travaillions bien. Actuellement, il y a beaucoup plus de ventes, et c'est vrai même pour les souks.

J'occupe ce magasin depuis 1965. J'ai changé pour améliorer ma situation. En 1965, dans cette rue, il y avait surtout des commerçants étrangers et israéliens. Tout juste au magasin Rex, il y avait un musulman et un israélien qui étaient associés. Et les autres magasins de cette rue étaient pour la plupart fermés. Même s'il y en avait quelques uns d'ouverts, ils ne travaillaient pas : C'est à peine si on y laissait un coupon d'étoffe ou 2 ou 3 paires de chaussures. Les patrons ou les propriétaires ne tenaient pas à abandonner définitivement leurs locaux.

Bien sûr nous avons rencontré des difficultés. Les grandes fabriques nous obligent à acheter toute leur gamme d'articles, même ceux qui ne se vendent pas. Ainsi s'il y a 5 ou 6 articles qui se vendent, vous en trouvez 7 ou 8 autres qui ne marchent pas bien. Alors vous êtes obligés de les stocker. On n'a pas le droit de les rendre à la fabrique, ce n'est pas vrai. Et si on achète une

paire à 4 D de l'usine, cette paire qui, au bout de 2 ans n'aura pas été vendue ne vaudra plus qu'un dinar. Pour l'acheter, ce ne seront plus les clients habituels, mais plutôt les revendeurs. Ceux-ci viennent acheter en gros 200, 300 ou parfois 1000 paires, pour aller les vendre à l'intérieur, dans les petits villages et les souks hebdomadaires. On vend toute cette marchandise au quart du prix normal, et parfois au 1/10°.

Pour nous vendeurs, nous achetons au même prix normal les articles qui nous sont destinés par les fabricants : 6 modèles nous sont présentés par exemple et nous en achetons 50 de chaque. En 2 semaines ou un mois, nous avons épuisé les 50 de deux modèles seulement, et une partie, disons 30 ou 40 paires, de 3 autres modèles. Le reste qui n'a pas été vendu sera stocké pendant 2 ans. Si nous allons les vendre, eh bien pour un prix d'achat de 4 D la paire, nous trouvons difficilement un prix de 1 D la paire sur l'ensemble du stock. Il est rare qu'un client vienne pour acheter une paire du modèle stocké, et même alors, il ne trouve pas celle qui lui convient pour une raison ou une autre (la pointure par exemple). Le stock est formé d'un ensemble de modèles anciens et toujours incomplets.

Nous ne renvoyons pas de chaussures, ni à l'artisan ni aux usines. C'est une opération qui ne se fait pas. De plus à nous mêmes vendeurs, notre conscience nous l'interdit. Nous n'acceptons pas de rendre le travail d'un artisan quelconque après 1 semaine, un mois ou 2 mois... Nous estimons que ce serait un grand tort que nous lui ferions. Et personnellement, je ne l'admettrais point.

Pour le paiement, si le vendeur est honnête, il peut acheter à crédit ou par traite sur 60 jours, 45 jours ou même 90 jours. Si le fabricant est un petit artisan, il ne peut accorder qu'un délai d'une semaine : C'est la règle observée partout.

En réalité, le travail que fait l'artisan, l'usine ne le fait pas. L'artisan emploie surtout le cuir, alors que les usines utilisent d'autres matières en même temps que le cuir. Les artisans travaillent les talons hauts, soit en bois, soit de plus en plus en plastique. De plus certains artisans travaillent mieux que les fabriques. Bata, Madas, Stil... ne travaillent pas avec le cuir. C'est très rare. Comme elles fabriquent beaucoup et qu'elles commandent de grandes quantités, alors elles commandent des matières injectées.

Les petits artisans sont spécialisés dans le cuir : Celui-ci doit être cousu, et non pas collé, comme pour la matière injectée.

Les artisans eux-mêmes préfèrent innover et apporter des changements dans la fabrication de la chaussure...

L'artisan travaille au goût du client. Bon nombre d'entre eux ont des catalogues, et ils peuvent exécuter chaque soulier du catalogue, selon le choix du modèle par le client, surtout dans le genre hommes. Alors que la fabrique travaille parfois un seul modèle pendant 3 ou 4 ans... Il est toujours demandé, surtout le soulier d'homme, parce qu'il est porté par les jeunes et les vieux...

J'ai déjà fait mon expérience. Il faut que je connaisse la marchandise que j'accepte dans mon magasin, car c'est moi qui suis exposé au client, en cas de défectuosité ou de mauvaise qualité. Je dois chercher la qualité solide, comme me le demandent mes clients, ou la qualité classique, propre et appréciée. Je ne dois pas changer d'artisan, puisque le mien, je le connais depuis 3-4 ans et plus. Il me fournit toujours une bonne marchandise, et je n'ai eu aucune réclamation de la part des clients. Alors que l'artisan qui vient me proposer la paire à 6 D ou 6 D 500 ou bien de 7 D, je dois le mettre à l'essai, prendre mes précautions... Et ces précautions, je peux les éviter en continuant avec mon premier artisan.

Il y a des clandestins. Ceux-ci arrivent à fournir un travail meilleur que les artisans confirmés et anciens. Pourquoi ? Parce que ces intrus, comme on les appelle, veulent se former, bien qu'ils n'aient pas de patente... Ils en auront une un jour, de même que le registre du commerce, etc... Il y a une explication : Ces gens étaient des ouvriers. Ils n'ont pas trouvé leur salaire normal, et à cause de cela, ils ont abandonné leurs patrons et vont se débrouiller pour ouvrir un atelier. Nous ne devons pas les appeler des intrus, mais plutôt des gens qui veulent se former et ouvrir un atelier. Et je crois que la concurrence est bonne : Il était un ouvrier, il n'a pas trouvé son compte auprès de son patron, il veut faire comme son patron et ouvrir un atelier, il peut le faire et peut-être devenir meilleur que son patron.

Ce ne sont pas tous les ouvriers qui peuvent devenir des patrons. Seulement ceux qui font des économies, qui jouissent de beaucoup de confiance, qui s'intéressent à leur travail. Alors ces gens-là qui ne s'entendent plus avec leurs patrons, voient un intérêt à ouvrir un atelier, et la possibilité de produire un jour plus et mieux que leur patron. C'est peut-être de ces personnes dont se plaignent les artisans.

Je sais qu'il y'a quelques années, tout le monde se plaignait de la pénurie de main d'oeuvre. Mais cette année 1979, beaucoup d'ouvriers sont revenus travailler.

Beaucoup d'artisans ont abandonné le métier depuis 3 ou 4 ans, parce qu'il y avait beaucoup de dépenses, le prix des matières premières a augmenté... Donc ils n'ont pas réussi. Certains d'entre eux ont quitté la Tunisie, d'autres ont accepté de travailler comme ouvriers. Cette année, certains ont réouvert à leur

compte : En effet, j'en reçois de temps en temps, qui m'offrent de la marchandise. Parmi eux, certains ne résistent pas plus de 2 ou 3 semaines, et ils ferment... D'autres, 2 ou 3 mois...

Ainsi, chez les artisans comme chez les vendeurs, il n'y a pas de stabilité ou de continuité.

Pour les vendeurs, les difficultés proviennent peut-être des pas de porte à payer : Il est difficile de se procurer la somme en un ou deux ans.

Pour les artisans, le local est souvent moins cher que pour le vendeur : l'artisan peut ouvrir n'importe où, dans un coin isolé, loin ou près du centre... Parfois aussi, l'artisan ne possède pas de fonds. Il s'associe avec un capitaliste, mais ils ne s'entendent plus par la suite, et c'est de là que vient l'instabilité.

De 1958 à 1962, j'ai fait travailler beaucoup de personnes avec moi aux souks, au moment où les magasins n'étaient pas chers. C'étaient surtout des parents que je faisais venir. Je leur louais le magasin, j'achetais les marchandises et je les faisais participer par leur travail. Mais la plupart du temps, ou bien ce n'était pas des travailleurs, ou bien c'était plutôt de grands dépensiers. Et le jour où nous procédions à l'évaluation du magasin, je ne trouvais ni mon capital, ni des bénéfices.

Parfois aussi, vous avez de très bons vendeurs qui eux ne vous laissent rien, ou de très mauvais vendeurs qui ne connaissent rien au commerce. Pour toutes ces raisons, j'ai décidé de ne compter que sur moi-même, et d'être à la fois l'ouvrier et le patron.

J'en étais arrivé à une situation très difficile, avec beaucoup de dettes, mais j'ai fait face avec beaucoup de détermination, en ne comptant que sur le bon Dieu et sur moi-même, et Dieu merci...

Le vendeur peut être comparé aux associés dont je viens de parler : C'est-à-dire que tu peux trouver un bon vendeur capable de te bouffer le capital et le bénéfice, comme tu peux tomber sur quelqu'un de mauvais qui ne peut même pas arriver à gagner le loyer du magasin. Vous trouvez le vendeur qui exécute ce que vous lui demandez de faire, honnête, travailleur, respectueux de l'horaire de travail, mais ne se comportant pas bien avec la clientèle... Aucun n'est vraiment parfait. Il y a toujours un défaut. Il est rare de trouver un vendeur qui vous fasse le travail avec zèle et dévouement, bien qu'il soit payé à sa juste valeur et même au delà.

J'ai une remarque importante à faire concernant la clientèle. Un client célibataire qui vient acheter une paire de souliers, ne se présente pas seul au magasin. Il amène avec lui 5 ou 6 copains ou amis à lui. Quand ils se présentent, il y a toujours un échange de mots déplacés. Qu'ils achètent ou non, c'est leur droit, mais qu'ils se présentent à 4 ou 5 à la fois dans un magasin qui ne dispose que de 10 chaises...Ajoutez à cela le père de famille qui amène avec lui toute sa famille pour acheter seulement une ou deux paires pour son fils et sa fille, alors qu'à eux tous, ils sont bien 10...Quelle est la superficie d'un magasin à Tunis et comment pourrait-il contenir tout ce monde ? Je crois que c'est un point que le client doit prendre en considération et il doit être éduqué. C'est surtout à l'occasion des fêtes ou de la rentrée scolaire que ça empire. Personnellement, dans ces grandes occasions, je me tiens devant la porte pour faire de l'ordre et aider au rendement des vendeurs. Lorsque j'essaie de discuter avec les clients avant qu'ils rentrent pour connaître le choix de l'article ou la nature de l'achat, ils se sentent vexés et me lancent parfois des mots amers.

La première question que je pose à tout artisan qui m'apporte un échantillon c'est l'adresse de son atelier ou de son lieu de travail. Les clandestins traitent plutôt avec les magasins des souks, mais pas avec les bazars. Les artisans avec lesquels nous travaillons, pendant les grandes occasions, ils doivent nous fournir plus de marchandise : Celui qui me fournit 20 paires par semaine en temps normal, peut m'en fournir 50. Mais il a son local, sa patente, il est en règle.

Voyez par exemple, pour le mois de Ramadan, nous devons préparer les stocks dès maintenant. Nous contactons les artisans dès maintenant afin de passer les commandes et prendre nos précautions pour ne pas manquer au moment voulu.

Et d'où viennent les problèmes d'invendus ? Des commandes faites à l'avance. Parfois on commande plus que la demande. Actuellement, on enrégistre des invendus surtout dans les articles pour femmes, qui se renouvellent tous les 3,4 ou 6 mois. D'ailleurs nous nous plaignons beaucoup des articles pour femmes qui laissent beaucoup d'invendus, lesquels ne se vendent même pas au dixième du prix normal.

Le mauvais artisan, pour grignoter sur le soulier, va essayer en premier lieu de gagner sur la main d'oeuvre. Il va payer ses ouvriers à de bas salaires, mais ce ne seront pas de bons ouvriers. Car le bon ouvrier est payé selon sa sueur et la propreté de son travail : Et son soulier va donc coûter plus cher. Aussi celui qui va concurrencer son prochain va récolter un mauvais travail.

Lorsqu'un client nous ramène une paire qui présente un défaut, nous la reprenons et nous l'envoyons au fabricant, pour la réparer. D'ailleurs voilà, entre autres, une des raisons pour lesquelles nous préférons traiter avec le ou les mêmes artisans. Il nous arrive parfois de nous adresser à un artisan à qui nous avons acheté, et on trouve son atelier fermé, soit parce qu'il ne travaille plus, soit

parce qu'il a changé d'adresse... Dans ce cas, nous prenons à notre compte le risque, et nous envoyons réparer la paire chez l'artisan avec lequel nous travaillons en permanence : On le paye et le client ne nous rembourse rien. Pour toutes les réclamations présentées par les clients, ceux-ci ne payent rien.

Parfois un client rapporte une paire pour une réclamation quelconque. Certains fabricants, surtout les usines, la laissent trainer pendant 15 ou 20 jours. Le client nous tient pour responsables et nous accable de toutes les injures. C'est un point que je tiens à faire remarquer. Chez Bata, certains modèles ont des semelles collées qui s'ouvrent facilement. Alors l'usine met beaucoup de temps à les réparer, alors que l'artisan stable nous répare la paire dans la journée même.

Pour ce qui est des matières premières, beaucoup d'artisans se plaignent du manque de fournitures des grandes fabriques. Ils n'achètent qu'en seconde ou troisième main. La cause en est que les grands fabricants de chaussures achètent parfois plus que la quantité qu'ils consomment. A vrai dire, c'est la version que nous donne le petit artisan et ceux qui travaillent avec nous. Ils se plaignent parfois à nous du manque de cuir ou de la cherté de son prix. D'après eux, ce sont les grandes fabriques qui en achètent trop. Mais si nous regardons de près, nous constatons que les usines ne travaillent pas avec du cuir. La plupart travaillent avec du bloc, et elles vendent du cuir en deuxième main aux artisans. Même les magasins chargés de vendre la matière première aux artisans arrivent à en manquer : On procède avec eux de la même façon. En réalité, le monopole existe.

Ce que je gagne à la paire dépend du prix de chaque paire. Mais légalement, nous avons une marge bénéficiaire de 30 à 35 %. Attention ! Cette marge n'est autorisée que si vous achetez directement au producteur. Mais si vous achetez au grossiste, votre bénéfice ne soit plus être que de 28 %. Les 35 % sont à répartir entre le grossiste et le détaillant : Il y a 8 % pour le grossiste et 28 % pour le détaillant.

Pour moi, je m'approvisionne ainsi : 50 % des fabriques, 30 % des grossistes et 20 % des artisans. C'est moi qui fixe les quantités avec l'artisan parce que je n'aime pas allonger les commandes : pas plus de 10 paires à la fois. De plus chaque vendeur doit avoir un stock : si un client demande des pantoufles en été, il est nécessaire d'en avoir en stock. Pour avoir un peu de tout, je commande au grossiste. Mais quand je m'adresse aux grandes fabriques, je dois commander au moins 40 paires de chaque modèle. Et un modèle doit comporter à peu près 7 pointures. En tout, cela fait 50 paires.

Ce que je gagne, c'est une question de comptabilité. C'est mon comptable qui pourrait vous fournir les renseignements correspondants. Mais je ne peux pas le nier : Je ne suis jamais perdant. Cela va toujours de mieux en mieux. A la vérité je gagne bien, et je dépense beaucoup : Et si je ne faisais pas ainsi, je ne gagnerais pas beaucoup. Je suis bien.

Si Ridha - Fabricant de chaussures - TUNIS -

Avant de rentrer dans ce métier, j'ai suivi des cours à l'école coranique pendant un certain temps, dans le but d'accéder aux études à la grande Mosquée.

Mais étant donné mes conditions familiales, j'ai quitté le koutteb après quelques années.

Ma mère est décédée lorsque j'avais 2 mois. Mon oncle maternel m'avait alors pris en charge et c'est sa femme qui m'a allaité. Je suis en réalité originaire de Nefza, dans le gouvernorat de Béja, et je suis venu à Tunis car mon oncle y travaillait à la Municipalité, aux services de la voirie. C'est lui qui m'a élevé et m'a fait entrer au koutteb. Comme je ne suis pas arrivé à atteindre les études de la grande Mosquée, un proche parent qui était artisan dans la chaussure m'avait proposé de me prendre en apprentissage avec lui. C'était en 1953 et j'avais alors 18 ans.

Aujourd'hui, j'ai 40 ans, je suis marié et père de 5 enfants, deux filles jumelles en 3e année primaire une autre fille qui n'est pas en âge de scolarisation, et 2 garçons. J'ai pu construire une maison, avec ma femme qui tisse la laine, et qui est de la même région que moi.

J'ai commencé ma formation en 1953. A cette époque, ce qui m'intéressait, c'était l'apprentissage, et je faisais de mon mieux pour ne pas perdre mon patron ce qui est le contraire des apprentis d'aujourd'hui. Avant, on ne cherchait jamais à avoir de l'argent, l'essentiel était de recevoir la formation dans le métier. Par contre aujourd'hui, ce que l'on demande avant tout, c'est la somme que l'on va toucher à la fin de la semaine.

J'ai débuté mon apprentissage comme "fondeur" (= semelle). Petit à petit, j'ai appris le métier. Et depuis mes débuts jusqu'à aujourd'hui, je n'ai pas eu plus de trois patrons.

Avant de devenir demi-qalfa, l'apprenti assiste d'abord un qalfa, il fait le va et vient, il passe la colle, colle les semelles, met les clous, prépare les semelles de cuir : Donc le travail de l'apprenti consiste à faire des travaux élémentaires avec le qalfa, et petit à petit il apprend le métier. Au bout d'un certain temps, il passe au montage, puis à la partie du cuir qui se trouve sous le pied, au dessus de la semelle, enfin au talon. Arrivant à cette étape, l'apprenti devient un demi-qalfa.

Actuellement, tout a changé ; le travail du cuir s'est modernisé. Lors de mon apprentissage, j'ai appris la fabrication des chaussures pour hommes et pour dames. Aujourd'hui, à part le montage et le modelage, on ne sait rien. Les machines ont remplacé les hommes dans ce domaine. On peut dire que la plupart des parties qui constituent le soulier sont préfabriquées. Dans le temps, la doublure se préparait manuellement, le contrefort et les semelles aussi. C'était du pur travail artisanal. Ce travail de base était préparé par le patron. On l'appelait *موضي* et cela faisait partie du travail de fondeur.

L'apprenti préparait la doublure, la montait sur la forme, apprenait sa mise en forme et par la suite, il commençait à apprendre le montage.

Aujourd'hui par contre, la mise en forme et la doublure, c'est le patron qui les fait. Et pas seulement chez moi, mais chez tous les artisans.

J'ai passé 3 années d'apprentissage pour devenir demi-qalfa. Je touchais alors une somme symbolique. Et quand je suis vraiment devenu demi-qalfa, je n'ai pas touché plus de 3 dinars par semaine : C'était en 1960.

Au début de mon apprentissage, mon patron me donnait 300 millimes à la fin de la semaine, en me disant que c'était pour aller au bain maure. De nos jours, les apprentis sont différents de ceux de jadis : On les paye jusqu'à 1 d 500, dès la première semaine.

Je ne suis pas resté longtemps chez mon premier patron : environ 1 an et demi ; puis je suis passé chez un juif, toujours en qualité de demi-qalfa, et je suis resté avec lui jusqu'en 1958. La dernière semaine chez lui, je touchais 2 D. Vous savez, nous étions jeunes, et il suffisait qu'une de nos connaissances change de patron pour qu'on l'imite sous prétexte que le travail avec ce nouveau patron était plus rentable : C'était la seule raison de ces changements.

Chez ce nouveau patron, j'ai commencé à apprendre le montage, c'est-à-dire que j'ai commencé à apprendre le métier en vue de devenir un vrai qalfa complet et c'est ce que j'ai fait petit à petit, de 1958 jusqu'en 1959, date à laquelle je l'ai quitté pour m'installer à mon compte dans ce local (1).

J'ai débuté par la production de souliers pour dames. A ce moment-là je ne connaissais absolument rien de cet article, qui demandait alors un travail purement manuel pour la couverture des talons, les semelles, etc...

Malgré les difficultés que j'ai rencontrées dans la fabrication de cet article, j'ai continué pendant une année environ, Puis j'ai été appelé au service militaire. J'y ai passé une année et demie. J'ai été libéré juste après les événements de Bizerte.

(1) - Comme la suite du texte l'indique, il faut donner à cette expression le sens d'installation comme ouvrier à la tâche chez un patron (N.D.T).

J'ai alors repris mon travail dans ce même local. Auparavant, je travaillais pour le compte d'un patron juif qui n'embauchait que des italiens. Après ma libération du service militaire, je n'ai plus trouvé un seul italien chez mon patron, et je ne savais pas les raisons de leur départ. Il avait un qalfa tunisien, alors que jusqu'en 1960-61, il n'embauchait que des italiens.

J'ai travaillé avec ce qalfa tunisien pendant 1 mois, 1 mois et demi, et puis j'ai demandé à mon patron qu'il me donne tout ce qu'il fallait pour travailler seul, étant donné que je savais faire le montage et que, entre-temps, j'avais appris la fabrication des articles pour dames.

J'ai travaillé avec lui jusqu'en 1967, date à laquelle son fils, qui s'occupait du montage des tiges, a quitté la Tunisie pour la France. Il l'a bien remplacé, mais ça n'a pas marché. Le juif commençait à sentir que les choses n'allaient pas très bien. Il voyageait beaucoup entre la Tunisie et la France, et pendant ses absences, il me chargeait de la responsabilité du travail. Le temps a passé jusqu'au mois de Décembre 1967 où il m'informa juste avant son départ, qu'il allait partir pour la France avec sa famille et qu'il reviendrait après leur installation. A ce moment-là j'étais au démarrage de mon installation ici ; le travail ne marchait pas bien, et il m'avait demandé de m'occuper de son travail pendant son séjour en France qui devait durer 1 ou 2 mois. Il m'avait demandé de lui prêter de l'argent pour subvenir aux frais de son voyage et de ses bagages, alors que j'avais économisé 50 D pour mon mariage. Je n'ai pas trouvé quoi lui répondre, vu le respect que je portais à mon patron : Bien qu'il ait été juif, je ne fumais pas devant lui...Bon, personnellement, je ne fume pas, mais c'est pour vous dire à quel point je le respectais...A cette époque, la majorité des apprentis respectaient leurs patrons et ne fumaient pas devant eux.

A son départ, je lui ai donné les 50 D, et il m'a demandé de veiller sur le travail, et de le tenir informé, s'il y avait quelque chose.

Au bout d'un certain temps, la personne qui travaillait avec moi, a voulu quitter le travail. Il commençait à me défier avec son expérience dans le métier. En fin de compte, il est parti en me laissant avec un jeune apprenti qui ne savait faire que les poinçons. Alors j'ai décidé de ne pas abandonner, j'ai continué. Et chaque fois que je préparais une ou deux paires, je les vendais à des amis de mon patron. Et j'ai appris petit à petit le métier. Même la tige, je l'ai appris tout seul.

J'ai continué à travailler dans ce local. Un jour, une personne s'est présentée en tant que secrétaire d'un huissier-notaire pour me dire que le loyer du local n'était pas réglé. Je lui ai demandé le nombre de mois à payer. Il m'avait répondu 6 mois et que si j'étais disposé à payer, je n'avais qu'à aller voir le gérant du propriétaire. Je suis allé le voir en lui expliquant

que j'étais débutant dans le métier et que mon patron était absent. Au bout de 5 mois environ, j'ai été obligé de régler le loyer des 6 mois sur injonction de l'huissier. J'ai pensé aviser mon patron qui m'avait promis de revenir au bout de 2 ou 3 mois, mais il ne m'a pas répondu. Auparavant, il m'écrivait pour me demander des nouvelles. Mais entre-temps, le gérant m'avait envoyé un jugement de non-qualité par l'intermédiaire de l'huissier. J'ai expliqué au président de tribunal que ce n'était pas de ma faute et que j'étais disposé à régler le montant du loyer à condition que le reçu du règlement porte mon nom. Le président me répondit que ce n'était pas possible et le jugement a été prononcé par défaut contre le locataire. Après cela, si le propriétaire du local avait l'intention de me le louer, il pouvait le faire. Mais s'il refusait, que ferais-je ? Je suis allé le voir pour lui expliquer mon cas. Il m'a demandé de lui payer les frais d'avocat, bien que je lui aie expliqué que mes moyens étaient limités, et que je n'étais pas en mesure d'aller plus loin, en attendant la réponse de mon patron. En fin de compte, je me suis trouvé dans l'obligation d'accepter tout ce qu'il me demandait.

Par la suite, il s'était proposé de me rendre service : Etant donné qu'il allait partir en France, je lui ai donné l'adresse de mon patron, pour qu'il puisse aller le trouver et lui expliquer la situation. Effectivement, il l'avait contacté, en lui disant : "Puisque vous avez décidé de résider définitivement en France, pourquoi ne pas lui régler sa situation dans le local, pour ne pas lui causer de problèmes ?" Après discussion, ils s'étaient mis d'accord sur la méthode suivante : mon patron m'écrivait une attestation signée par laquelle il me cédait le local, en changeant le contrat à mon nom, autrement dit, je prenais sa suite. Mais à la dernière minute, il a changé d'avis, craignant un mauvais tour de la part du propriétaire ; et il n'est pas venu au rendez-vous, pour ne pas avoir d'explication à donner. Mais quelques jours plus tard, il m'écrivait une lettre dans laquelle il m'expliquait tout ce qui s'était passé, en me prévenant de ne délivrer la lettre au propriétaire qu'après avoir obtenu son consentement sur le changement du contrat à mon nom. Entre-temps, le propriétaire m'avait raconté exactement la même chose. Il s'est montré bien disposé, j'ai changé le contrat à mon profit sans rencontrer de difficultés pour les formalités, et jusqu'à maintenant, je suis locataire de cet atelier, et je paye actuellement 15 D par mois.

Dès le départ, je n'avais pas de moyens financiers suffisants, c'est-à-dire que je n'avais pas de capital. Et à la vérité, les commerçants voisins m'ont encouragé : Je m'approvisionnais à crédit ; je réglais une partie et j'en prenais une autre, et ainsi de suite.

Pour la commercialisation, je n'ai eu aucune difficulté : Je vends ma production à d'anciens clients de mon ex-patron.

Ce qui m'a facilité au démarrage, c'est que mon ex-patron m'avait laissé une machine à tige et une cinquantaine de paires de formes de tous genres. Depuis j'ai renouvelé les formes hors d'usage.

Actuellement, je possède cette machine dont je viens de vous parler, une autre machine à polir le cuir, que j'ai achetée d'occasion et par facilités en 1970, pour 300 D, à un commerçant de mes connaissances.

Je ne produis que les articles pour dames qui ne demandent pas de travail à l'extérieur de mon atelier ; autrement dit, je produis avec les moyens que je possède.

J'ai un qalfa "fondeur" qui travaille avec un apprenti, et je m'occupe moi-même de la tige et de la finition avec deux apprentis.

Le local fait 6 à 7 mètres de long, sur 3 mètres de large.

Ce que je gagne, je le dépense pour ma famille, donc je n'ai pas de possibilité de faire mieux. Je n'ai pas songé à emprunter. Je travaille selon ma capacité, et juste pour faire vivre mon ménage.

Dans les bonnes saisons, je ne dépasse pas les 30 paires par semaine.

Je travaille au niveau de ma capacité de production, et donc je peux vous dire que je suis maître de la situation. Mais le rythme n'est pas le même toute l'année : Il y a des mois où le travail diminue ; notre saison commence au début de l'été et surtout au mois de Ramadan. Je prépare des sandales pour enfants, mais toujours sur la demande des commerçants. Je ne prépare pas de stocks d'avance vu mes moyens limités. Je vais voir le détaillant, il me demande de lui préparer tel article, et je commence mon travail.

Lorsque j'ai plusieurs commandes à la fois, de clients différents, je ne travaille pas une commande à la fois : Je travaille une partie de la commande du premier, et puis une partie de la commande du second, etc ...

Vous avez insisté sur le mois de Ramadan. Je peux vous dire que le début de ce mois est une période de crise pour nous. Dans le temps, les commerçants avançaient leurs modèles et faisaient leurs commandes avant les fêtes et la saison. Mais aujourd'hui tout a changé, ils ne pensent à faire leurs commandes que la semaine de l'Aïd. Et alors l'artisan est obligé d'agir comme je viens de vous l'expliquer pour les satisfaire.

Les usines nous concurrencent par l'abondance de leur production, ce qui leur permet de diminuer leurs prix de revient, et par la bonne qualité des chaussures, ce qui est dû à la matière première importée. Et nous, nous ne pouvons pas en importer, à cause de notre capacité de production qui est trop faible. Et si

je prends l'exemple des chaussures de dames qui demandent une certaine décoration; même si nous le voulions, nous ne trouverions pas la garniture souhaitée sur le marché. Par contre, l'usine importe à chaque fois une nouvelle garniture pour diversifier sa production.

Pour ma part, je vends aux commerçants de détail. On me règle une partie, et le reliquat à la fin de la semaine, afin qu'à mon tour je puisse régler le fournisseur de matière première. Ma marge de crédit est de 100 à 200 D par semaine.

En ce qui concerne les matières premières, ces jours-ci, il y a une pénurie de cuir et de semelles. Je pense que c'est la faute des tanneries qui n'ont pas de réserves. Dans ce cas-là, je n'achète pas au marché noir. Mais les commerçants nous obligent à prendre des catégories de cuir dont nous n'avons pas besoin. Il y a des commerçants qui refusent catégoriquement de vendre si vous n'achetez pas ce qu'ils vous proposent ; d'autres ne le font pas. D'une façon générale, on achète parfois de la matière première qu'on n'utilise pas. Donc le producteur est toujours perdant dans l'affaire. Pour moi, le problème ne se pose pas, étant donné que je ne produis que des articles pour dames qui n'entraînent pas ce genre de restrictions sur la vente de matières premières.

La hausse de prix du cuir nous crée beaucoup de problèmes. Par exemple, je commence une série ; je la confie à un commerçant qui me fixe un prix. Il l'expose sur son étalage ou dans sa vitrine. Entre-temps, le prix du cuir augmente et à ce moment-là, je n'ai plus le choix : ou bien je continue, ce qui m'est difficile parce que je ne gagne rien, ou alors je change l'article, ce que le commerçant ne souhaite pas le plus souvent. Vous savez, pour un article bien précis qui est déjà exposé dans une vitrine et sur lequel le prix est affiché, il est impossible de modifier le prix (surtout en augmentation) dans la semaine. Donc la seule sortie pour nous consiste dans la modification de la série.

Pour estimer le prix de mes modèles, j'achète le cuir et le nécessaire pour les chaussures, je fais mes comptes et alors j'estime le prix de revient, et je vends (...) Je fais le compte de la main-d'oeuvre, y compris moi-même, et je fais les comptes : matières premières + main d'oeuvre + 500 millimes de bénéfice.(...).

Les prix de revient varient d'un modèle à l'autre...

- Mais une bie fait combien de paires ?

- Cela dépend des modèles. Il y a des modèles qui consomment 3 bies et même plus.

Je ne peux pas vous dire la ventilation des frais pour une paire de chaussure, parce que j'achète une quantité et je la prépare en gros.(...) C'est difficile à estimer.(...) Lorsque je vends une paire à 4 ou 5 D, je n'ai que 500 Millimes de bénéfice.

Le qalfa est payé à la paire : 400 millimes, et il se charge de la paye de son apprenti. Je crois qu'il lui donne 3 D par semaine. Ceux qui travaillent avec moi, je les paye de 2 à 4 D par semaine.

Ces soi-disants artisans qui travaillent clandestinement à domicile (après le travail chez leur patron), sans aucune charge, nous concurrencent sur le plan des prix, mais pas sur le plan de la qualité. Mais ces gens-là ne résistent pas, ils ne durent pas dans le métier. Il y a un contrôle, mais comme vous le savez "celui qui vole, trompe le gardien"(proverbe tunisien). A mon avis tous ces gens devraient s'installer légalement mais toujours avec leurs anciens patrons, et c'est comme cela qu'on peut résoudre ce problème. Je veux dire par là qu'ils doivent fournir le même rythme de travail auprès de leurs patrons, sans chercher à augmenter leur propre production, d'autant plus que cette production n'est pas conforme aux normes. Le vendeur est toujours tenté par une diminution de 200 millimes par paire, et le client cherche le soulier le moins cher, surtout le client des souks.

La production clandestine s'écoule en général dans les souks, et non dans les bazars, parce que les commerçants ambulants des souks cherchent de la marchandise à bon marché pour la revendre à des prix populaires à une catégorie de gens aux moyens limités.

Le nombre de ces prétendus artisans se multiplie en été, et diminue en hiver, parce qu'en été, on produit des chlakas qui ne demandent pas un travail sérieux et ne nécessitent l'utilisation d'aucune machine : C'est un travail purement manuel.

Personnellement, je n'ai pas contacté de banques ou d'autres organismes en vue d'améliorer mes conditions de travail. Je dois marcher selon mes possibilités financières. Je voudrais bien améliorer ma situation, tout artisan aspire à cela. Je n'ai pas fait de démarche, ni pris de contact, parce que je ne connais personne et que je n'ai pas de relations avec les milieux d'affaires.

Si j'avais plus de demandes, ma situation s'améliorerait davantage. Je n'ai pas augmenté le nombre de mes clients, car c'est moi-même qui travaille à l'atelier. J'ai continué avec les clients que m'avait laissés mon ancien patron.

Je pense que je ne devrais m'adresser aux banques que dans le cas où je n'aurais pas réussi dans mon travail. Parfois je pense à tout un programme d'amélioration, mais je me demande aussi ce que je ferais si je ne réussissais pas. Et c'est de ça que j'ai peur. Si je n'ai pas confiance en moi-même, c'est à cause de la demande, et de la multitude des artisans...Si je souscris des emprunts et que par la suite je n'arrive pas à les rembourser ?

Je connais le cas de nombreux artisans qui ont contracté beaucoup de crédits, et leur fin n'a pas été bonne...Ils n'ont plus eu de crédit auprès des fournisseurs, et ils ont déclaré faillite...

Beaucoup d'artisans s'adressent aux marchands pour acheter des quantités de cuir, de semelles, etc..., dans le but d'agrandir leur affaire. Et finalement, ils se sont endettés auprès des fournisseurs et finiront par la faillite. C'est tout cela qui me fait peur et me retient de me lancer. Je n'arrive pas à m'imaginer comme un artisan privé de parole devant un fournisseur en train de me rappeler, au milieu du souk, sa traite encore impayée. Je dois veiller à ma réputation, et quand une personne donne sa parole, elle doit en tenir compte.

Si Tahar - Sfax - Medina

12 Juillet 1979

Mon père était du métier. Il était artisan de babouches (belghas), et j'étais avec lui depuis mon jeune âge. Au bout d'un certain temps, mon père a vieilli, j'ai dû prendre la suite et continuer. Et peu à peu, je suis devenu patron avec des apprentis, exactement comme mon père.

J'ai débuté à l'âge de 10 ans jusqu'à aujourd'hui où j'ai 40 ans. J'ai travaillé pendant 5 ans avec mon père. Vous savez, dans le temps, c'était le travail du belgha, il n'y avait pas plusieurs modèles, et pour se mettre dans le bain, ça ne demandait pas beaucoup de temps. Par la suite, je suis passé à la fabrication des chaussures et d'autres articles.

Dans le temps, on travaillait sur des semelles préfabriquées : Ces derniers temps, on est revenu à la semelle en cuir, mais il n'y en a pas sur le marché.

En 5 ans avec mon père, j'ai été formé à moitié. Puis je suis resté 3 ou 4 ans chez un autre artisan, et alors j'ai été complètement formé.

A cette époque, le travail du belgha était un travail traditionnel purement manuel du début jusqu'à la fin. Il n'y avait pas de machine. Le belgha lui-même s'est modernisé : la "countra" est un genre de babouche d'un cuir différent de celui de la babouche ; la couture et la forme des semelles sont également différentes et prennent en quelque sorte la forme des chaussures d'aujourd'hui.

La production était faible : Un bon qalfa travaillant seul fabriquait deux paires de chaussures par jour, car la chaussure demande du temps, contrairement à la babouche.

Actuellement, il y a des qalfas qui ne fabriquent que 5 paires par jour, mais avec un travail presque entièrement manuel, en dehors de la couture qui se fait à la machine.

Quelques-uns de mes ouvriers ont été formés chez moi ; ils ont 9 ans d'ancienneté. D'autres ont été formés ailleurs. Même après 9 ans d'apprentissage, on ne peut pas dire que le type soit devenu un artisan complet. Certes il peut commencer une paire de chaussures et la finir tout seul, mais de temps en temps, il trouve des difficultés. En général, au bout de 4 ou 5 ans, on peut confier le travail à l'apprenti. D'abord, pendant 2 ans, il aide, il participe aux travaux extérieurs à l'atelier (il fait les courses en quelque sorte), avant de devenir demi-qalfa, puis qalfa.

Dès la première semaine, on leur donne quelque chose : Au moins 2 Dinars par semaine. Vous savez la majorité de ces jeunes sont issus d'un milieu populaire et pauvre, et ils habitent en dehors de la ville. Aussi, si on ne leur donne pas leur semaine, ils n'arrivent pas à subvenir à leurs besoins comme le transport ou la casse-croûte. En plus, ils ont d'autres avantages : pour les fêtes, je leur donne des chaussures et des vêtements.

Un demi-qalfa arrive à toudher 1 D 200 par jour.

Le qalfa ne travaille pas à la journée en général, il travaille à la paire. Lorsqu'il y a du travail, il gagne jusqu'à 3 D, 2 D en moyenne, et 1 D ou 1 D500 lorsqu'il n'y a pas beaucoup de travail.

La saison morte commence le jour de l'an et dure 4 à 5 mois. A partir du mois de mai, le travail commence à bouger. Autrement dit, pour moi, la saison du travail, c'est l'été. Dans le temps on travaillait bien, mais tout a changé ces dernières années. Cela est dû à la fabrication industrielle des chaussures qui n'existait pas auparavant. Les chaussures commercialisées par les fabriques trouvent une demande de la part des consommateurs, plus forte que les chaussures du souk.

En hiver, on travaille à 50 %. Parfois on s'arrête de travailler pendant 2 mois et on cherche un autre travail. Les jeunes qui sont locataires et récemment installés, sont même obligés d'aller travailler dans le bâtiment, pour faire vivre leur famille.

En général, on travaille à la tâche : Lorsque je donne 20 paires à mon ouvrier, je ne veux pas lui en donner davantage étant donné que c'est l'été et que toute personne a besoin de repos, il faut y penser. Mais il y en a qui font des heures supplémentaires.

Je ne débauche pas d'ouvriers pendant la saison morte, car je les considère comme mes fils. En revanche, d'autres¹ font. Pendant la période de crise, je réduis la production et je ne débauche aucun de mes ouvriers. Parfois, et selon mes moyens, je prépare pour la saison prochaine, autrement dit je stocke ma production. Et pour éviter les problèmes avec la sécurité sociale, comme il m'en est arrivé avant pour les ouvriers travaillant à la journée, j'ai décidé de n'accepter que le travail à la tâche, sauf pour ceux qui sont encore en formation. Le taux de la rémunération à la tâche est fixé en fonction du degré de complexité du travail : Les chaussures à doublure sont travaillées à raison de 250-300 millimes la paire, et les mocassins à 200 millimes.

Un bon artisan, avec un jeune garçon qui lui passe la colle, peut faire 20 paires par jour. Mais pendant les crises, on ne fait que 10 paires par jour⁽¹⁾

1)-Dans le temps, on utilisait plusieurs termes pour désigner les quantités : La "bea" pour 4 paires de babouches et le "chroul" pour 20 paires. Ces termes ne sont plus utilisés aujourd'hui, sauf le "chroul" mais seulement entre ouvriers.

J'ai 2 jeunes qui font la coupe avec les lames, un autre fait l'ajou-rage pour les mocassins. Un autre assiste le couturier sur la machine à coudre. Ceux qui font la coupe ont une quantité bien déterminée à découper, et ensuite ils rentrent chez eux.

On passe ensuite le cuir à la machine pour le rendre fin, et on le ramène pour la colle. Puis le fondeur le monte sur les semelles, c'est-à-dire sur les formes ; le lendemain, il le démonte, le passe au pistolet pour la finition. Avant d'emballer les chaussures, on les contrôle, on vérifie s'il n'y a pas de défaut, puis on les met définitivement en boîte.

Lorsque je confie 20 paires au fondeur, cela ne veut pas dire que je dois les récupérer le jour même : Il peut en faire la moitié et terminer le reste le jour suivant.

Le fondeur payé à la tâche peut gagner 2 D par jour, et peut arriver à 3D en fonction de l'effort qu'il fournit. Pour celui qui fait la coupe, c'est une convention : on se met d'accord sur tel prix pour 40 paires, il les fait et chacun pour soi.

Pour moi, le travail à la tâche diminue les difficultés du métier.

Le cuir manque souvent : La production de la tannerie de la Manouba est insuffisante. Et dans le cas où on en trouve, ce n'est pas du cuir de bonne qualité (1er choix), et en plus c'est du mauvais travail qu'ils font à la tannerie (peaux trouées, cuir manquant de souplesse...). Parfois, on perd le tiers de la quantité achetée. Le premier choix se vend aux grandes usines, parce qu'elles font un travail de qualité ; et le 3e et le 4e se vendent aux souks. Les commerçants du cuir ne veulent pas acheter du 1er choix parcequ'il est cher et ça se répercute sur le prix du soulier. Certes on est fatigué de travailler avec ce genre de cuir qui demande un effort pour en faire sortir une paire de chaussures propres, mais on est obligé de l'accepter étant donné que nous n'avons pas le choix. Malgré cela, les prix ne cessent d'augmenter : Le 3e choix qui coûtait 720 millimes, est actuellement à 850 milliems, et le 4e choix, le plus mauvais se vend à 720 millimes.

Actuellement, il y a du "salba" sur le marché.

Mais la qualité de la colle laisse parfois à désirer.

Le polish est de mauvaise qualité, et souvent on achète 2 ou 3 bouteilles qu'on doit abandonner : Au lieu de donner une couleur noire au soulier, il lui donne une couleur bleue. Même le blanc n'est pas satisfaisant. C'est la "SIFCOL" qui le produit.

Pour les semelles, il peut y avoir des pénuries, surtout en ce qui concerne les semelles pour dames, mais on peut remédier à la situation en changeant de modèle.

J'ai des clients qui viennent de Tunis le Vendredi, le Samedi et le Dimanche : Ils achètent de 20 à 40 paires. Ce sont des commerçants de détail qui ont des boutiques à la capitale. J'ai aussi des commerçants de Sfax qui achètent de 10 à 20 paires seulement, et qui renouvellent leurs commandes lorsqu'elles sont épuisées.

Pendant la période de crise, je m'alimente à crédit en matières premières. Dieu merci, j'ai une bonne réputation chez tous les commerçants de cuir. Donc je peux avoir la quantité que je demande, je la stocke en attendant l'Aïd Es Seghir, et tout sera réglé. Et c'est la même chose avec les vendeurs de chaussures au détail : Dans le cas où l'un de mes clients n'a qu'une partie de la somme à régler, je lui fournis la quantité qu'il demande, et il paiera par la suite.

Je ne suis pas lié toujours au même genre d'articles : En hiver, je diminue la production de chaussures, et je fabrique d'autres articles pour femmes, tels que bechmeks et sabots. Je peux dire que ma production varie selon la saison et la demande.

Il y a plusieurs raisons à la concurrence sur les prix :

- 1) - Les artisans qui n'ont pas les moyens ne peuvent pas continuer, et ils se trouvent dans l'impossibilité de régler leurs dettes à l'égard des commerçants, les ouvriers, le loyer, etc...Alors, lorsqu'on est en crise, on est obligé de vendre le même article que toi, à un prix inférieur de 200 millimes. C'est de cette façon qu'on casse les prix.
- 2) - Des ouvriers qui ne sont pas bien formés et qui ont 2 ans de travail dans le métier, ouvrent à leur compte pendant les bonnes saisons avec un capital de 200D. Et une fois que la saison est terminée et que la commercialisation devient de plus en plus faible, ils diminuent leur production jour après jour, jusqu'à avoir mangé leur capital. A ce moment-là, ils reviennent travailler à la journée ou à la tâche chez les artisans installés en permanence.
- 3) - Il y a des fabricants de chaussures qui ne sont pas bien formés : ils produisent le même article qu'un bon artisan, mais il y a toujours une différence. J'ai remarqué ça ici dans mon atelier, entre mes différents ouvriers. Etant donné que la finition du soulier n'est pas la même, on peut les vendre à des prix différents.

Les responsables ont fait beaucoup pour résoudre une partie de ces problèmes mais leurs tentatives n'ont abouti à rien. La seule solution, à mon avis, est qu'un artisan qui n'a pas les moyens ne doit pas travailler à son compte, non plus que celui qui n'est pas bien formé dans le métier. Il vaut mieux qu'il travaille chez un autre artisan plutôt que de perdre ce qu'il a économisé, en voulant gagner.

Parfois des clients viennent me demander pourquoi mes prix sont élevés par rapport à tel ou tel. Mais ces artisans qui font du mauvais travail et qui vendent leur production à un prix inférieur à la réalité, ce sont des gens qui ne connaissent pas les secrets du métier. Parceque faire un travail mal fini, c'est perdre un client, et une fois que le client s'est fait avoir, il ne re viendra plus.

J'ai 3 ouvriers : 3 fondeurs, et 3 jeunes garçons ; un couturier qui ne travaille que 2 heures par jour, et le cas échéant un coupeur qui travaille aussi à la tâche.

On n'est pas concurrencé par les industriels, parce qu'ils ont une production meilleure que la nôtre, et de plus, ils vendent plus cher.

Les industriels importent la matière première, comme la colle, le cuir, etc.. Donc leur production est demandée. Par contre nous, nous sommes obligés d'utiliser la matière première qui se trouve sur le marché...Personnellement, je pense à changer de métier. Le client qui achète un soulier de production artisanale qui ne tiendra pas 2 ou 3 mois, il n'y reviendra pas , sachant que les grandes industries de fabrication de chaussures ne cessent d'apparaître de jour en jour, et que pour le consommateur qui tombe sur un mauvais artisan, tous les artisans du souk font le même travail que celui qui l'a trompé. S'il y avait une organisation du métier, et que tout le monde fasse du bon travail, il n'y aurait pas de quoi se plaindre : Une paire de chaussures de chez nous se vend à 3 D, et le même article de l'usine se vend de 4 D 600 à 4 D 900.

Ces mauvais artisans sont nombreux - Cette année, plusieurs sont partis en Lybie, d'autres ont changé de métier, pour devenir chauffeurs de taxis, vendeurs de casse-croûte, etc...Comme je vous l'ai déjà expliqué, pendant la bonne saison, plusieurs reviennent au travail, et une fois la saison terminée, ils partiront comme à l'accoutumée.

Les responsables du souk connaissent bien ces parasites du métier, et s'ils voulaient prendre des mesures à leur encontre, ils pourraient le faire. Je préférerais, et je souhaiterais qu'à l'avenir aucun ouvrier ne puisse ouvrir un local sans avoir passé un test au terme duquel l'intéressé obtiendra un certificat d'aptitude professionnelle qui lui permettra de travailler dans de bonnes conditions.

Je pense en moi-même au consommateur qui travaille dans une entreprise de bâtiment et qui a 4 ou 5 gosses, lorsqu'il vient acheter une paire de souliers qui claque au bout d'une semaine ou 10 jours, cela me fait mal au coeur pour de bon.

Il y a une chose que vous ignorez. C'est qu'on travaille avec du sky les articles féminins tels que "chlakas" et les sandales pour hommes. Le sky ne dure pas. Dans le souk, on l'utilise dans 50 % des cas ou plus, bien qu'il ne tienne pas. Le client ne le sait pas : Il y a peut être 10 % des gens qui savent faire la différence entre le sky et le cuir. Le sky a son prix, mais il n'est pas solide. On peut réparer des sandales en cuir, alors que le sky se déchire.

Le client cherche toujours à payer 200 ou 300 millimes de moins une paire de sandales, parce qu'en majorité, il appartient à des classes populaires. Ils se disent : ça me dépanne aujourd'hui, mais ils oublient que ces sandales ne tiennent pas plus de 10 jours. Comme il paye 400 millimes de moins, il ne s'intéresse pas à la qualité du travail ou de la matière première. Le commerçant montre au client des sandales de 2 D et de 1 D 200, et le client choisit ces dernières parce qu'elles sont moins chères.

Le prix du cuir augmente d'un jour à l'autre. Le "craute" qui est une qualité de cuir inférieure et qui coûtait 270 millimes, atteint ces jours-ci 500 millimes et quelques - L'augmentation des prix est de 100 %.

Un bie (un pied) ne permet pas de faire un bon soulier. Un bon soulier doit faire dans les 1 bie + 70, 1 bie + 80 ou 1 bie + 90, selon les modèles. Le "bie" fait 20 cm² et un bie de 3e choix coûte 350 millimes. Le 1er choix est de 950 millimes. Parfois, on utilise 2 "bie" pour une paire de chaussures. La matière première est chère, et le patron perd plusieurs fois dans l'affaire.

Une peau fait aux environs de 25 à 37 bie. Personnellement, j'achète 1 ou 2 paquets selon le besoin. Certains achètent une peau, d'autres une demi-peau et ainsi de suite... La matière première existe chez les commerçants, et on peut choisir ce qui nous convient.

Dans ce local, j'étais associé avec un autre artisan, actuellement je suis seul. Je paye 700 D de loyer par an (rez-de-chaussée et premier étage). [Il s'agit d'une maison classique autour d'une cour, entièrement utilisée pour le travail, et donnant sur la rue par un couloir au fond duquel se trouve une anti-chambre et la porte d'entrée : C'est donc un atelier se trouvant à l'intérieur d'une maison d'habitation, et invisible de l'extérieur. Alors l'enquêteur pose une question à brûle-pourpoint et qui à première vue peut paraître gênante pour l'interlocuteur, mais ce genre de question peut parfois faire avancer l'enquête et avoir des effets positifs].

- Vous êtes un "harraka" ? (un "casseur" clandestin).

- Personnellement, je ne suis pas d'accord sur le terme de "harraka". C'est un artisan comme les autres, qui connaît son travail du début jusqu'à la fin, mais il fait ce travail à la hâte : par exemple, il monte aujourd'hui un soulier sur la forme, et il le démonte le lendemain. D'une façon générale, le "harraka" est un artisan qui n'a pas les moyens financiers et qui produit très vite. Ce n'est dans le sens où il ne connaît pas le métier.

(Pour situer cet artisan, on signalera qu'il produit en quantité, et emballe sa production dans des cartons sur lesquels est porté l'inscription : Chaussures X.)

Si Habib - Travailleur à façon pour chaussures sur machines -
(Loueur de machines).

(en français)

SFAX

Juillet 1979

J'ai commencé comme petit apprenti chez des voisins pendant 4 ou 5 ans. Puis je me suis installé ici en 1954. J'ai commencé avec quelques machines : un petit banc de finissage et une grande machine pour coudre du cuir. Et après, chaque année, j'achetais une nouvelle machine; et maintenant j'en ai 5 ou 6, et je travaille à façon pour les fabricants de chaussures : je suis façonnier. L'un m'apporte 10 paires, l'autre 20 paires, un autre 4 paires, un autre 60 paires : un autre m'apporte du cuir, de la gomme.

J'ai une petite machine Pfaff pour coudre les blake en salpa et en gomme : une Pfaff et une Singer. J'ai une grande machine rapide petit point, importée du Danemark. J'ai un grand banc de finissage pour finir les chaussures. J'en ai aussi un petit. J'ai une presse à perforer le cuir. J'ai une machine blake qui coud les chaussures sans clous.

J'ai encore une machine à lisser le cuir. Après le lissage, on replie le cuir avec la colle. Mais elle reste en panne et il n'y a pas de pièces de rechange.

Avec les autres façonniers, on ne peut pas travailler, parce qu'ils cassent tout. Moi par exemple, je travaille la paire à 10 millimes, un autre la travaille à 5 millimes ou 3 millimes. Même pour l'électricité, ça ne suffit pas. Ça ne suffit pas à payer l'employé.

La petite plaque en gomme et en salpa est à 10 millimes la paire (pour la couture). La grande machine pour le cuir, c'est 30 millimes la paire, la gomme c'est facile et c'est 10 millimes seulement. Pour le cuir, c'est 100 et plus, cela dépend si on fait la teinture, et y compris la fraise, le cirage, la ponceuse...

Il manque toujours quelque chose, comme la cire, pour tamponner, la teinture noire en boîte, les fils en tous genres pour petites et grandes machines. On travaille avec des machines qui valent des millions, et il n'y a pas de pièces de rechange, le fil est trop dur... On ne peut pas travailler.

Il nous faut dans les plus brefs délais un agent qui nous achèterait toutes les pièces, comme ça, on pourrait bien travailler, on pourrait bien finir la chaussure : la cire noire et rouge, il n'y en a pas actuellement, le fil de lin 8 bouts, 4, 5, 3 ou 2 bouts pour travailler comme il faut avec la canette : on ne peut pas travailler avec ces fils nylon, ils nous cassent la canette et on ne peut pas avoir de pièces de rechange. Ça nous gêne trop, ces fils qui se cassent vite.

Avant, il y avait un agent à Tunis, mais depuis 5 ou 6 ans, il est parti et il n'y en a pas d'autres. Et il nous faut aller chez le tourneur pour faire faire une pièce, et il faut y retourner 2 ou 3 fois, et ça ne va pas. J'ai acheté une vieille machine pour en utiliser les pièces dont j'ai besoin.

Je travaille pour les fabricants de chaussures; on les appelle les "har-raka" : chacun a son atelier; ils ne peuvent pas avoir des machines dans ces petits ateliers, et plus personne ne travaille à la main, c'est fini... Même les petits apprentis, il n'y en a pas comme avant. Avant, on pouvait "attraper" un petit garçon avec 300-400 millimes. Maintenant, même avec 1 dinar, 1D,500, il ne travaille pas.

Les apprentis, s'ils sont intelligents, ils restent 4-5 mois, 6 mois, ils travaillent tout et ils vont en usine et s'ils ne sont pas capables, ils restent un an.

Je travaille moi-même jusqu'à ce que je trouve l'employé dont j'ai besoin. Je les forme sur toutes les machines en commençant par la plus simple.

Avant, il y a quelques années, 7-8 ans, nous étions 3 ou 4 façonniers. Maintenant, nous sommes plus de 20. Ils cassent tout. Je travaille à 20 millimes et eux à 5 ou 10 millimes. Et ils ne payent ni patente, ni comptable, ni rien du tout. Moi, je paye tout, je suis en règle. Eux, ils se font faire une machine chez le forgeron pour 20 ou 30 dinars.

Avec cette concurrence, et toutes ces nouvelles usines, on ne peut pas travailler. Tous, nous ressentons cette concurrence des grandes usines : car si les fabricants de chaussures ne travaillent pas, pour qui je travaille moi ? Mais c'est surtout la concurrence des façonniers comme moi que je crains. Les grandes usines ne nous font pas tellement concurrence, car elles font du travail de bonne qualité à bon prix. Les petits fabricants font un travail simple. Ils peuvent vendre la paire à 3D seulement, au lieu de 6 dinars.

Mon travail diminue, et même l'argent diminue, ça ne va pas. On travaille 1 mois, 1 mois et demi, 2 mois dans toute l'année, c'est tout. Pour les mariages, le ramadan, l'aïd es-seghir, on achète beaucoup. Le reste de l'année, on ne travaille pas... On ne trouve pas la gomme, le cuir est trop cher.

On travaille par bea (4 paires). L'un en apporte 2 ou 3, l'autre travaille plus. Si on ne trouve pas de petits apprentis, on ne travaille pas. Maintenant, tous les écoliers sont en congé et chaque cordonnier en fait travailler 2 ou 3 avec lui.

Au début, j'ai démarré avec 600 dinars, 300 pour la grande machine, et le reste pour le loyer et le petit banc de finissage. Et depuis 1954, j'en ai acheté une nouvelle tous les 2 ou 3 ans, si je trouve des pièces de rechange, elles sont comme neuves, parce que je travaille tout seul comme il faut. J'en ai pour 4 à 5000D. Neuves, elles coûteraient plus, beaucoup plus. Parce que moi j'ai acheté ma plus ancienne machine à 300D quand j'ai débuté : maintenant, elle est à 1000, 1200D, 1300D... Chaque année, ça augmente. Même les pièces de rechange...

J'ai 2 ouvriers et un petit jeune. Ils sont payés à la semaine ; 13D, 12D et le petit 9D. Je les paye à la semaine, qu'ils restent assis ou qu'ils travaillent. Mais chez d'autres façonniers, on les met en vacances un jour, et ça marche.

Ce sont les fabricants de chaussures qui choisissent leurs façonniers, selon la propreté du travail, la rapidité...

Si Mohamed BEN MACINE -

Cordonnier - fabricant de chaussures.

SAKIET EZ ZIT

Juillet 1979.

Je suis entré dans ce métier vers 1925. Je travaillais comme apprenti dans la ville arabe, à SFAX. Puis je suis venu à Sakiet Ez zit. Mon père était fellah, et comme j'étais malade (paralysé des jambes), je ne pouvais pas faire un autre métier. Je suis resté ouvrier pendant 3 ans avant de devenir patron. Mon patron me payait un petit peu, selon le travail. A cette époque, on travaillait à la main, il n'y avait pas de machines. Lorsque j'étais ouvrier à la Médina, les machines commençaient tout juste à apparaître. Lorsque je me suis mis à mon compte, je suis venu à Sakiet ez-zit. C'était vers 1930. Je suis propriétaire de cet atelier. Avant, on travaillait à la main : on égalisait la semelle à la main avant même d'utiliser une sorte de couteau. Maintenant, on travaille toujours avec des machines.

Notre travail a beaucoup diminué à cause des usines, même les clients préfèrent acheter aux usines, ils ne veulent plus acheter aux petits artisans.

Je vends toute ma production dans mon atelier. Mais je fais surtout des réparations. Ces chaussures que vous voyez-là, je les ai achetées à la ville. Je fabrique peu. J'ai des matières premières et lorsque quelqu'un vient pour faire une commande d'une paire, je le lui fabrique. C'est rare que je travaille pour exposer dans mon magasin.

Je travaille seul, sans apprenti ni ouvrier. Comme vous voyez, je fais surtout des réparations. Quand il y a une commande, je la fais.

J'achète 1 ou 2 ou 3 peaux, et je les garde pour les commandes: quand le client vient faire sa commande, je les lui montre et il choisit la couleur. Je ne peux pas vous dire tous les combien j'achète le cuir : tous les mois, tous les 2 mois. Ca dépend des commandes, parce que je ne fabrique pas beaucoup.

Pour fabriquer des chlaka (sandales sans boucle), il faut préparer le salpa, le cuir et la gomme : je découpe le cuir, je découpe le salpa, je mets le cuir sur la forme, et puis je mets la gomme, pour faire une chlaka. Ici, à Sakiet ez-zit, il n'y a pas de machinistes. Je les envoie à la Médina, pour la finition.

Pendant les fêtes, le travail augmente, pendant l'été aussi. Tandis qu'en hiver, il y a peu de travail. Avant, pendant la saison des olives, les affaires marchaient, mais depuis 5 ou 10 ans, le commerce des chaussures ne marche plus dans la région de Sakiet ez-zit. Dans la Médina, je ne sais ce qu'il

en est. Même en été, je travaille peu, juste ce que je peux produire en étant seul. Il y a d'autres artisans qui ont du travail et qui font travailler des ouvriers et qui progressent.

Il y en a trop qui font de la concurrence et qui cassent le métier, qui n'ont ni patente, ni boutique. Ils ont aussi 4 ou 5 apprentis, même s'ils n'ont que des sandales à fabriquer. Ils travaillent avec la colle et ce n'est pas solide. Mais nous on travaille une paire, de façon solide et de la bonne qualité. C'est pour cela que je travaille seul. Même une réparation, je ne la donnerais pas à un ouvrier, si j'en avais.

Un jour je fais une paire de chlaka, et pendant 2 ou 3 jours, je ne fais que des réparations. Un jour je travaille, un autre je ne travaille pas. Je ne travaille pas à l'avance pour l'exposer dans la boutique, seulement sur commande. J'expose une paire qui m'a été commandée et que la personne n'est pas venu chercher. Et ce que vous voyez exposé, je les ai achetées à la ville pour les revendre.

- Pourquoi vous ne les fabriquez pas vous-mêmes ?

- Je ne peux pas travailler. Ces sandales à 3 D., il y a des magasins ici qui en achètent à la ville pour les revendre à 2 D. Et les clients me demandent : "Pourquoi tu vends celles que tu fabriques à 3D." Alors je dois faire comme ces magasins et c'est pour cela que j'achète à la ville. Et le client à le choix d'acheter à 2 ou 3 D. A 3D, c'est mon travail et à 2D ou 1D,600, ce n'est pas le mien.

Il y a des gens qui les achètent et le lendemain ils reviennent.

Avant ce n'était pas comme ça. Il y a des artisans qui cherchent à faire encore plus de sandales. Alors... Un artisan, au lieu d'en faire 10, il veut en faire 20. Parce qu'il ne gagne que 200 millimes au maximum par paire. C'est pour cela qu'il essaie de travailler plus pour pouvoir gagner son salaire journalier. Et pour faire 20 paires, il doit travailler jour et nuit.

Actuellement, on trouve les matières premières. Tout vient de Tunis.

On ne vend pas beaucoup et les bénéfices sont minimes.

Si Mahmoud- Sakied Ed Dafer - SFAX 10.07.79.

Fabricant de chaussures.

J'aimais beaucoup ce travail et j'ai presque 25 ans dans ce métier. Mon père était commerçant. Il est mort quand j'étais petit. J'ai aimé ce métier parce qu'un de mes parents l'exerçait et je suis rentré travailler avec lui, comme apprenti. J'ai travaillé avec lui 5 ou 6 ans, à Sfax. J'ai travaillé aussi avec Hédi Mihri (chaussures et sandales). Il est mort, et puis j'ai ouvert cet atelier à Sakied Ed Dafer. Cela fait 25 ans que je travaille comme patron. Je suis locataire pour 80D par an.

J'ai commencé peu à peu à apprendre, quand j'étais petit et je ne gagnais pas beaucoup. A cette époque, j'ai fait 2 ans d'apprentissage, et puis j'ai appris un peu et j'ai gagné un peu plus d'argent. Jusqu'à ce que j'aie appris tout le métier chez lui. Je suis resté un mois sans travail et puis j'ai loué cette boutique, et j'ai commencé à travailler à mon compte.

J'ai un seul aide comme ouvrier. Ce n'est pas encore un ouvrier qualifié.

J'achète la matière première petit à petit, à Sfax. En petites quantités. Le cuir est un peu cher actuellement. Il est trop cher. On en trouve mais c'est cher. Il y a d'autres artisans qui travaillent le sky. Mais vous savez que le sky n'est pas solide du tout mais comme le cuir est cher c'est pour cela que ces artisans ont choisi le sky. Parce que le cuir ne permet pas de gagner.

On prend la peau et on la découpe. On l'amène à la machine pour la couture, à Sfax. Ensuite, on prend le salpa, et je travaille sur la forme. Ensuite, je passe à la presse; on gratte la semelle de cuir dur, et on égalise le pourtour à la machine.

Je m'occupe des réparations aussi, donc je ne peux pas produire beaucoup. Je fais 4 ou 5 paires de sandales ou de chlaka par jour. Parfois 2 ou 3 paires, parfois aucune, lorsque j'ai beaucoup de réparations. Tout ce que je produis, je le vends dans ma boutique. Ceux qui produisent en grande quantité, il leur faut vendre par l'intermédiaire d'un courtier, mais pour moi, la question ne se pose pas. Je fabrique et je répare.

Nos difficultés viennent de la multitude d'ateliers et d'ouvriers-artisans qui travaillent à domicile. La production trop abondante a des effets sur les artisans et leur métier. La mauvaise qualité du travail vient de ce que certains artisans produisent trop rapidement à domicile, en mettant à contribution femme et enfants. Ils peuvent produire 50 paires de chlakas en une nuit, et tout ceci aux dépens du métier.

Moi, dans une journée, je produis entre 5 et 6 paires que je vends au détail dans ma boutique. Cette paire de "chlaka", savate de femme me revient à 2D, et je la vends à 2D 500.

Les "harraka" sont des artisans qui n'ont pas d'expérience; la production n'est pas contrôlée dans sa totalité: une partie passe par le syndicat l'autre s'écoule directement.

Au début, nous avons adhéré à la Société SICA, avec l'intention de travailler dans cette société, mais les responsables n'ont pas tenu leurs promesses. On a recruté des jeunes filles des Centres Professionnels et d'autres des Centres d'Enfants Bourguiba; alors que les artisans qui avaient participé dans la mesure de leurs moyens (10, 20, 50D) se retrouvaient en chômage. Pourtant, ils avaient été obligés de cotiser au départ, faute de quoi, ils n'auraient pas eu droit à la matière première: et on a fourni des emplois à des jeunes filles, à la place des artisans, mais sans aucun résultat sur le plan de la qualité de la production.

La promotion du métier consiste dans la création de plusieurs usines de fabrication de chaussures.

Dans le temps, une paire de chaussures pouvait tenir jusqu'à 3 ans, par contre aujourd'hui, le bon travail a disparu, même dans les grands ateliers: je ne sais pourquoi, peut être parce que la production ne se repose pas dans des dépôts.

Dans le temps, on importait le cuir et la semelle de France, et à la vérité, c'était de bonne qualité. Aujourd'hui, on a la mauvaise qualité en plus du prix qui est très élevé. Les semelles en cuir s'usent très vite, en 2 ou 3 mois. Alors que d'habitude, on achète des souliers pour les porter jusqu'à ce qu'on en aie marre.

Moi, je souhaite que toute la production passe par l'amine du souk ou par le syndicat.

Vu la multitude des producteurs, en plus des grands ateliers industriels dans ce secteur, la production est supérieure à la demande. Plusieurs commerçants et producteurs ne trouvent pas de circuits pour écouler leur marchandise et il leur arrive de vendre leur production au prix de revient et cela crée un déséquilibre entre l'offre et la demande.

J'ai formé 5 apprentis. Parmi eux, il y en a qui travaillent à leur compte, et d'autres chez des artisans. Certains d'entre eux peuvent faire du bon travail, d'autres non. J'avais un apprenti qui s'est mis à son compte, mais il n'a pas tenu le coup et il travaille actuellement dans un chantier de bâtiment. La raison en est la difficulté de commercialisation due à l'abondance de la production.

L'apprentissage dure 3 ans. Le travail de la première année consiste à suivre le travail des yeux, nettoyer le local, passer la colle, etc... Ensuite, on lui donne une pince pour tirer le cuir et monter les sandales ou les "chlaka".

La troisième étape consiste à apprendre la confection de la chaussure, alors il est devenu qalfa.

Pour la rémunération de ces jeunes, la première semaine, je leur donne 2D., lorsqu'ils deviennent demi-qalfa, comme celui-ci, ils perçoivent 8D. par semaine : il n'est pas encore complètement formé, sinon il serait mieux rémunéré. Je ne peux pas lui confier un travail de A jusqu'à Z, il a toujours besoin de directives.

Selon les saisons, lorsqu'il y a de la demande, au moment des fêtes, je me consacre à la production, et dans les périodes de crise, je m'adonne à la réparation des chaussures et des cartables. D'habitude, avant la récolte des olives, c'est une période de crise, c'est à dire jusqu'à un mois avant la rentrée scolaire. Au mois de Ramadhan aussi, sauf les 10 derniers jours : les 20 premiers jours, les gens dépensent davantage qu'à l'accoutumée : viande, gâteaux pour l'Aïd; on ne pense aux chaussures que la dernière semaine.

Pour les artisans, lorsqu'il n'y a pas de vente, c'est la crise. Lorsqu'il y a une bonne récolte d'olives, le rythme de commercialisation est bon : l'année dernière c'était une période de crise, vu que la récolte était mauvaise. Cette année, on dit qu'elle est faible, et on n'est pas optimiste pour la saison.

Si Mohamed - Fabricant de chaussures - Sfax Médina -

Juillet 1979.

(Si Mohamed est associé avec Si Ahmed, ce dernier, s'occupant de fournir le local et les matières premières : cuir, semelles, etc..., alors que Si Mohamed ne s'occupe que de la production).

J'ai commencé ce métier en 1967. Après mes études, je me suis orienté vers ce métier que j'ai commencé à apprendre comme apprenti chez un artisan du nom de Saïd. Puis après le service militaire, je suis passé chez un autre fabricant de chaussures et je peux dire que c'est chez lui que j'ai appris ce travail. J'ai passé 4 ans avec lui. J'étais payé à la journée.

Il n'y a que deux ans que je suis ici, mais j'ai gardé le premier local où je me suis installé. C'est pour avoir de l'espace que j'ai ouvert cet atelier, mais j'ai encore des ouvriers dans l'autre local.

Je fabrique des chaussures d'hiver pour hommes et dames, et en été, je ne fabrique que le modèle dames. Chaque jour, nous produisons entre 50 et 60 paires de souliers.

Je vends ici sur place ou à Tunis, aux commerçants ambulants, ...sur commande, contre tout ou partie de la matière première.

Certains ouvriers sont rémunérés à la journée, d'autres à la tâche. Pour les articles féminins, une paire travaillée et collée revient à 250-280 millimes, pour le "foundou", c'est-à-dire le montage des formes. Ceux qui travaillent à la journée touchent de 1D500 à 3D. Vous voyez là quelques écoliers : Par exemple, ce jeune garçon était avec moi l'année dernière, et il est revenu cette année pendant les vacances : Il est payé à 3 D la semaine.

Au début, je dessine les modèles sur la partie de cuir à découper, puis je les découpe. Ensuite, on passe les modèles découpés à la machine pour les rendre lisses et minces, et on les ramène ici pour les coller manuellement. Enfin, on fait la couture et la finition.

(Pour le travail à la machine, le prix est le même, quel que soit la taille).

D'une façon générale, on peut dire que la saison commence à partir du mois de Mai. On passe parfois par des crises, mais on récupère pendant les fêtes. Pour ce qui me concerne, je peux dire que le rythme de travail est presque toujours le même, sauf entre les deux Aïds, et au changement de saison.

Actuellement, le cuir noir n'existe pas sur le marché. Cette année, la mode est au noir. Il y a des gens qui en ont profité et qui ont acheté de grandes quantités, provoquant ainsi cette crise. Alors que l'an dernier, on ne demandait au

contraire que des couleurs claires. Les autres matières premières, on les trouve. On travaille généralement avec du cuir, à part les doublures intérieures qui sont en une autre matière.

Il y a le vrai artisan, et il y a le "harraka". Le "harraka" est un artisan qui n'invente pas de modèles, qui imite, et fait un travail mal soigné (un travail du souk). Le "harraka" déploie un très grand effort pour produire de grandes quantités. Il travaille jour et nuit, aux dépens même de la qualité du travail, pourvu qu'il vende même à bas prix. Autrement dit, il casse les prix. Moi par exemple, je travaille cet article avec du cuir qui revient à 4D ; le "harraka" fait le même article avec du sky, et il peut le vendre à 2D800, jusqu'à 3D500. Ils travaillent avec du sky ou des déchets, ce qui revient moins cher.

Dans le temps, on travaillait les sandales pour enfants, mais maintenant ces articles ne sont pas très demandés, étant donné la production industrielle de cet article en matière plastique. Il y en a qui ne prennent pas la peine de faire des modèles : ils achètent des semelles, les montent sur les formes, ils les amènent à la presse pour la colle, et ainsi de suite. Autrement dit, ils ne connaissent absolument rien du métier. Les sandales pour enfants sont en général travaillées par les "harraka". D'autres, comme la SICA, Aziz, fabriquent les mêmes articles, mais c'est un travail bien propre.

Ces jeunes, il y en a une partie que j'ai formés, et une autre partie qui ont été formés dans d'autres ateliers. La durée de formation n'est pas très longue : à peu près une année, c'est selon l'intelligence de l'apprenti. Personnellement, lorsque j'étais apprenti, mon patron ne m'a pas appris le métier, je l'ai appris de mes yeux. Je ne nie pas avoir commis des erreurs, mais enfin, Dieu merci, je peux tout faire.

En général, à part quelques exceptions pour des amis et connaissances, je n'accepte pas les commandes sur mesure, car cela demande beaucoup de temps par rapport au travail en série.

(Un artisan voisin - précisément celui dont l'interview suit, vient se mêler à la conversation et accaparer la parole :)

Ce que nous suggérons, c'est que la patente ne soit pas délivrée à des gens qui ne sont pas bien formés dans le métier.

A Sfax, nous voudrions constituer comme dans la capitale, une ATAPIAC qui juge si la personne voulant exercer ce métier est capable ou non de le pratiquer. Personnellement, en 1967, j'ai fait un tel essai au Centre : Il consistait en la confection d'une paire de chaussures de A jusqu'à Z. Et on m'avait alors donné l'autorisation d'avoir une patente. Je voudrais que cette réglementation s'applique

chez nous : Si vous êtes du métier, et capable, soyez le bienvenu. Si vous n'en êtes pas, laissez ce domaine aux autres.

Si quelqu'un a la volonté d'entrer dans ce métier, il y a les Centres de formation professionnelle où il peut être formé.

La seule solution à ce foisonnement d'artisans, c'est que la patente ne soit délivrée qu'à ceux qui ont passé un test et qui se sont montrés aptes à exercer ce métier de façon rationnelle. Ces artisans doivent avoir un tampon pour donner une marque spécifique à leur production. De cette façon, on pourrait éliminer du souk, les "harraka", les spéculateurs, et les prétendus artisans qui utilisent les déchets de cuir pour casser les prix et accaparer le marché.

Personnellement, je travaille de façon continue, et en période de crise, je prépare et je stocke pour la saison suivante. Alors que ces prétendus artisans ne tiennent pas le coup : Ils profitent de la demande, et une fois que la saison prend fin, ils chôment. Cela m'est arrivé plusieurs fois de conseiller à ces artisans de ne pas travailler de cette manière et de faire un travail honnête. Ils m'ont répondu : "Si on suit vos conseils, on n'arrive pas à faire vivre nos gosses".

Dans ces conditions, le bouc émissaire est le consommateur. Il faut contrôler le souk...le syndicat de la chaussure ou les agents de la patente. Tout artisan qui n'a pas une autorisation ou un certificat d'aptitude professionnelle, doit répondre de sa qualification.

Nous avons une fédération de la chaussure à Tunis qui reçoit la production des artisans pour l'exporter vers l'étranger. Cette fédération doit intervenir pour résoudre en partie ce problème. Ça ne se fait pas ici à Sfax, étant donné la situation financière des artisans qui est très faible, de même que celle du consommateur. On ne peut pas se permettre d'acheter une paire de chaussures à 10 D car on pense qu'avec cette somme, on pourrait acheter 3 paires au lieu d'une, sans réfléchir qu'une paire de chaussures à 10 D pourra durer 6 mois ou une saison entière, alors que les 3 paires moins chères ne dureront qu'un mois ou un mois et demi : On s'estime heureux qu'une paire de ce genre ne soit pas décollée au bout d'une semaine. Parcequ'il s'agit d'un travail bâclé. Il y a un produit qu'on doit ajouter à la colle, mais ces prétendus artisans ne l'ajoutent pas : C'est pour cela que la colle ne tient pas longtemps. Certaines catégories de semelles doivent être collées avec de la colle 420, et on les colle avec du 110 ou du 550 pour gagner 5 D par bidon. Pour 5 D, on trompe le commerçant et le client en même temps.

L'amine n'intervient que lorsqu'il y a utilisation d'autres matières que le cuir, comme par exemple le carton. Lorsque les chaussures sont collées, on ne s'aperçoit pas que le travail est mal fait. L'extérieur est fait avec de la "croute", aussi appelée "Naco", c'est-à-dire du cuir de 6e choix de la tannerie Manouba, et on le vend comme de la "croute". Cette qualité de cuir se vend à bas prix, mais pour ce qui est de l'intérieur de la chaussure, l'amine ne peut pas le voir étant donné que les semelles sont bien collées.

C'est alors le client qui est perdant dans l'affaire : personnellement, je ne vous garantirais pas que ces souliers peuvent tenir une heure, et je peux prouver que je n'exagère pas.

Je suggère que le syndicat, ici à Sfax, et le Centre du Cuir et de la chaussure à Tunis forment un comité professionnel en collaboration avec la Recette des Finances pour organiser le secteur de façon rationnelle, et mettre fin aux agissements de ces prétendus artisans qui ne connaissent du métier que le nom.

Il y a des gens qui travaillent à domicile et qui concurrencent les artisans. L'artisan doit concurrencer l'usine : Mais la fabrique prépare un stock et le vend au prix de production. L'usine fait ses comptes pour ne pas perdre, et c'est le client qui va payer la taxe à la production, laquelle est ajoutée au prix de revient de la paire. Je connais bien ça, j'ai travaillé à l'usine Bata... Je peux vous montrer les papiers...

Chaque fois qu'un client présente une réclamation concernant une défectuosité quelconque sur une paire, l'usine est disposée à la lui changer.

Pour la réputation de l'usine et pour la bonne marche du travail, je me rappelle qu'une fois le directeur de l'usine Bata a fait brûler un stock de 12000 paires de sandales en plastique, alors qu'il pouvait les vendre aux ouvriers à leur prix de revient. Mais pour ne pas arrêter une chaîne ou deux et ne pas laisser une partie de l'usine au chômage, il a adopté cette décision qui est - je le vois en tant qu'artisan - une solution intelligente.

D'une façon générale, on demande à ce que ce secteur soit organisé et contrôlé par les autorités compétentes, afin qu'il soit promu... Vous passez par une rue à Sfax-ville, vous y trouvez 20 boutiques de chaussures, dont deux ou trois seulement sont du métier, les autres cherchant toujours à casser les premiers.

Bien que je sois moi-même artisan, j'achèterais à mon voisin les chaussures pour ma femme et mes enfants. Parce qu'un vrai artisan doit avoir confiance en toute personne compétente dans le métier. Alors que les autres cherchent toujours à gagner du terrain en coupant à l'artisan toutes les issues qui se présentent à lui. D'une façon générale, ils concurrencent les autres par tous les

moyens. Mais au fonds, ils ne sont pas à la hauteur. Vous êtes spécialiste du montage ? Bon ! Venez ici et, cartes sur table, montrez-nous votre technique, ainsi que piquage, coupe et modelage. N'importe qui ne peut pas faire ce travail.

Je peux vous affirmer qu'il y a des gens qui utilisent de la colle jaune qui ne tient pas plus de 3 ou 4 jours. Par contre nous, nous utilisons de la colle importée de France à laquelle on ajoute quelques gouttes d'un autre produit qu'on appelle "médicament", et ainsi, on peut coller le fer comme le cuir. Celle colle est plus chère que celle produite localement. Mais bien qu'on utilise la colle à bon marché, on vend parois aux mêmes prix que nous, ou à des prix plus bas pour nous concurrencer.

Je pense qu'il est préférable de travailler 10 paires de bonne qualité, plutôt que 20 de mauvaise qualité. Si on fait du bon travail, on assure le bon fonctionnement de l'atelier durant toute l'année, et on n'aura pas de saison morte... Il y a plusieurs qualités de cuir ; on peut travailler avec la qualité qui nous convient, tout en faisant du bon travail.

Si on met fin aux agissements de tous ces gens qui se prétendent artisans, je peux vous affirmer qu'en faisant du bon travail, j'arriverai à vivre côte à côte avec les grands ateleirs, et je n'aurai aucune crainte d'être piétiné par leur production industrielle. Parce que ce que paye une usine, ce n'est pas la même chose que ce que paye un simple artisan. Donc si elle me concurrence sur le plan de la production, moi je la concurrence sur le plan des prix, et ainsi de suite. Bien sûr je voudrais bien que mon ouvrier jouisse de tous ses droits, assurances, allocations familiales, etc...tout en assurant son avenir par la retraite.

- Mais un artisan qui fait du mauvais travail, cela finit par se connaître et il n'arrivera plus à écouler sa marchandise.

- Je constate le contraire. D'accord, vous avez été dupés une fois et vous décidez de ne plus revenir chez lui. Mais il y en a d'autres comme vous qui viennent. De plus il y a les commerçants ambulants qui savent bien que cette marchandise est mal travaillée, mais étant donné qu'elle est bon marché, ils l'achètent pour la revendre dans les souks aux gens de la campagne.

Personnellement, j'ai travaillé pour le compte de plusieurs établissements tels que le Magasin Général à Tunis, et d'autres bazars. Pour ma part, j'essaie toujours de conserver la confiance de mon client, afin de le faire revenir une seconde fois et d'en faire un client permanent. Ce n'est pas comme ceux qui en profitent et ne pensent qu'à l'écoulement de leur marchandise par n'importe quel moyen.

Nous les petits artisans, nous devons préparer les nouveaux modèles à chaque saison : au moins 40 à 50 paires de chacun. Vous exposez cette marchandise pour la vente, et en cas de crise, si vous n'écoulez que le quart de ce que vous avez préparé, c'est déjà pas mal et on peut dire que vous avez travaillé.

Le domaine du cuir rapporte davantage que l'or pour quelqu'un qui sait l'exploiter. Actuellement, je fais un travail moyen qui plaît aux clients d'une part, et que je peux commercialiser facilement d'autre part.

Pour conclure, nous artisans, nous devons penser au niveau de vie de notre clientèle et l'aider, afin de pouvoir travailler et faciliter l'écoulement de notre production dans les meilleures conditions.

Si Othman - Fabricant de chaussures - Sfax - Médina

14 Juillet 1979

(Il s'agit de l'artisan qui est intervenu dans la conversation précédente avec Si Mohamed).

Je suis entré dans le métier en 1943. Cette année-là, j'ai passé tout juste une semaine à l'école, puis je l'ai quittée pour des raisons familiales : Ma mère remariée a jugé bon de m'envoyer travailler pour l'aider, car elle n'était pas en mesure de subvenir aux frais de scolarité.

J'ai débuté avec Mr Hassen Rkik. C'est moi qui ouvrait l'atelier le matin je faisais les courses, je nettoysais, j'aidais...Je suis resté 2 ans chez lui. Il avait avec lui un qalfa, et je restais à côté de lui : c'est ainsi que j'ai appris le montage. Il était très dur, mais j'ai appris de lui mieux que d'un autre.

Je l'ai quitté, et ma mère m'a amené chez Mr Ahmed, au souk des belghagis : Il avait des machines à piquage, et il faisait la couture pour les autres. Je suis resté 8 ans auprès de lui. Il m'a exploité et ne m'a pas bien payé.

Je suis donc parti chez un autre, piqueur comme moi, et qui m'a pris comme associé : Il avait une part, et moi j'étais ouvrier payé selon mon travail. Au mois de Ramadan, je travaillais jour et nuit, et il me payait comme si je travaillais normalement : Voyez comment les gens s'enrichissent. Je ne touchais que 300 ou 400 millimes. Comme je lui demandais des comptes, il me répondit que c'était ainsi. Alors je l'ai quitté et j'ai entraîné un autre avec moi : Nous avons acheté deux machines et avons travaillé ensemble un certain temps. Mais mon associé aussi s'est retourné contre moi. Je l'ai laissé et je suis allé chez Taïeb : Celui-ci avait alors une seule et vieille machine. Lorsque je l'ai quitté, il avait 2 machines de piquage léger, et une autre "Silly" pour faire des noeuds plus grands, une machine de perforation et de finition. Je travaillais sur toutes ces machines. Lorsque le travail marcha bien, il demanda à s'occuper directement des comptes. En faisant cela, il me montrait qu'il n'avait plus confiance en moi. Alors moi aussi à mon tour, je n'ai plus en confiance en lui, et je l'ai quitté. J'ai rassemblé mon argent réglé mes affaires, et je suis parti à Tunis.

Auparavant, le travail était plus dur. C'était comme le travail dans une carrière ou l'on casse les pierres. Ce n'était pas comme aujourd'hui où le travail consiste à étaler un liquide et à coller. Avant, on exécutait la "zirzina" d'une paire de souliers en 3 jours, le soulier en "hab" en 2 jours, alors que celui en semelle, il fallait attendre le 3e jour pour le sortir de sa forme. Ces délais s'accordaient aux souliers sur mesure. La matière première, importée de France,

était excellente : Car avant, nous n'avions pas toutes ces tanneries ; le travail ne se faisait pas avec les matières de la Manouba...Ca n'existait pas. On employait des matières de très bonne qualité, on aurait dit de la soie. Mais depuis l'ouverture de la Manouba, il faut qu'on travaille avec elle et c'est tout. Parce qu'avec la Manouba, un jour on a la peau d'un cochon, un autre jour la peau d'un âne, et un autre jour la peau d'une vache. Et si vous achetez une peau de vache "box" de la Manouba, de 1e, 2e ou 3e choix...un jour vous la trouvez lisse, un autre jour vous la trouvez épaisse...Vous ouvrez le paquet, et vous ne trouvez pas la même qualité. Regardez ces 4 paquets que je viens d'acheter...Vous ne trouvez pas la même épaisseur de peau...Cette peau n'est pas comme l'autre. Dès que je vais avoir terminé le travail que je suis en train de faire, je vais ouvrir tous ces paquets et procéder à un tri. Les peaux fines ensemble, les peaux épaisses ensemble, etc...

Les autres artisans ne font pas comme moi...Eux, ils travaillent les peaux à la queue-leu-leu, sans tri, avec n'importe quelle peau. Moi, je ne suis pas habitué à ce genre de travail. J'ai appris à travailler en classant les peaux par référence...J'ai travaillé avec des patrons où vous trouviez toutes les références de peaux : une liste détaillée avec les coloris, les références de chaque modèle.. Tout était en règle. Où ai-je appris tout ça ? En allant travailler à l'extérieur au moment du régime des coopératives. J'ai gagné beaucoup d'argent. Je suis arrivé à gagner 50 - 60 D par semaine, alors que j'avais 18-19 ans. Mais en ce temps-là, l'argent n'avait pas de valeur pour moi : J'étais célibataire, inconscient ; je n'étais pas assez mûr pour économiser de l'argent et pour bien réfléchir. Si j'avais pris soin de moi-même, actuellement je serais millionnaire.

Chez Si Ahmed, j'ai appris le piquage et le travail de décoration sur machine. J'ai d'abord travaillé avec un employé qui s'appellait Mustapha. Lorsque celui-ci a quitté, j'ai travaillé avec Si Mohamed, l'associé de Si Ahmed...Je servais les deux : parfois, je leur tendais les pièces, parfois je travaillais en commun, parfois lorsqu'une machine était libre, je faisais de la décoration, une petite pièce par-ci...Et mon esprit travaillait toujours. Si le bon Dieu vous a créé avec des yeux, des oreilles, une bouche, un nez, une intelligence... C'est pour que vous pensiez. Moi, j'observais toujours mon patron quand il travaillait...Je le suivais doucement, et chaque fois que j'apprenais quelque chose, je le lui disais et il me donnait le travail à faire. Lui aussi, ça l'arrangeait que je commence à travailler, afin qu'il m'exploite et que ma paye de 200 ou 300 millimes soit justifiée. Et c'est ainsi que j'ai appris petit à petit : en 3 ans, je suis devenu un bon artisan. Même en piquage, je pouvais tout faire.

Hier, nous étions chez si Mohamed. J'ai failli gifler son employé, le piqueur. Parce que son patron lui parlait, et il ne faisait pas attention. Il disait des railleries et des choses honteuses ! Une belle marchandise qu'il avait achetée de son sang, au lieu d'en faire un travail propre pour vendre cher, il était en train de préparer un mauvais travail. un noeud de un mètre de long, qui tombe... Est-ce du bon travail ? Alors que c'est sur le noeud mince, sur les décorations du bord, sur la propreté de la finition, qu'on juge un soulier. Le soulier, d'une façon générale, s'il n'est pas propre dans sa finition, et dans toutes ses étapes, ce n'est pas un soulier.

Enfin pour revenir à Si Mohamed, c'est avec lui que j'ai appris le métier et je l'ai quitté pour aller gagner de l'argent à l'étranger. J'y ai appris d'autres idées. J'ai aussi travaillé en association, mais ça n'a pas marché.

Je suis parti à Tunis et là, j'ai travaillé avec un Israélite. C'était au temps des coopératives, et comme le régime ne lui plaisait pas, il a quitté. Lui faisant la façon, et moi le reste. Pendant le Ramadan, ils travaillaient le jour, et moi la nuit. Je suis arrivé à travailler jour et nuit : Je commençais le travail à 8 heures du matin jusqu'à 16 heures de l'après midi. Ensuite, je reprenais à 20 heures et je quittais l'atelier à minuit pour aller prendre le train de Radès. C'était un travail bien organisé. Chaque jour j'exécutais 120 paires de tiges en décoration. Et encore c'était là un rendement moyen. Mais ce travail moyen qu'on faisait dans les années 62 à 67, il reste jusqu'à aujourd'hui meilleur que n'importe quel travail qui se fait pour le meilleur bazar. Maintenant le travail est fini, on l'a esquiné... Il n'y a plus de bons ouvriers.

En quittant Sfax, je ne connaissais que la décoration, et un peu de "foundou", mais en théorie seulement, car ce n'est qu'à Tunis que j'ai travaillé le "foundou".

A Tunis, le piqueur travaille la décoration à la tâche, et non à la journée : Il est payé suivant le nombre de pièces. J'ai gagné ainsi beaucoup d'argent. C'est à Tunis que j'ai eu l'idée de terminer mon apprentissage dans ce métier.

Pour cela, je suis allé jusqu'à payer la bière, le brick et le repas à l'ouvrier israélite avec lequel je travaillais, pour qu'il m'apprenne comment tirer les modèles. C'est ainsi qu'il m'a montré le modelage et que j'ai compris la base de ce travail.

J'en ai été très content, car j'arrivais à faire ce travail à la maison ou dans d'autres endroits, à titre d'essai, même auprès d'amis qui étaient dans le métier. Je prenais une forme et j'exécutais le modèle, loin des yeux de mon patron, pour vérifier et voir si ce qu'il disait était vrai ou non, et c'était juste.

J'y suis arrivé, car une personne qui a une bonne mémoire arrive à apprendre le modelage. Je connais le modelage, la tige, ou la coupe que j'ai appris sur le champ. Ce n'est pas difficile : Il faut de l'expérience et de la patience.

(Si Othman procède devant nous à une démonstration de coupe. Il nous montre les différentes pièces : quartier, patte, pare-chocs...).

Comme vous voyez, il s'agit d'une technique, d'un art. Ce ne sont pas des futilités comme tenir un stylo ou une paire de ciseaux...Non, ce travail c'est de l'art, et beaucoup ne veulent pas le comprendre.

Moi, j'ai suivi mon chemin dans ce métier, j'ai supporté des misères, j'ai passé des nuits sans manger, dans les rues... Et grâce à Dieu, j'ai gardé confiance et assurance. Et si avant, je ne suis pas arrivé à gagner, maintenant je récupère petit à petit. Bien que je regrette tout ce que j'ai gâché comme marchandise - surtout lorsqu'elle était de bonne qualité - et comme argent...Dieu ne tolère pas cela.

Regardez maintenant cette marchandise : Je la destine à l'hiver, je ne la vends pas maintenant, même pour 50 millimes, à un marchand ou à un magasin. Je ne vais pas dormir sur ma faim. Mon patron ne m'a pas appris à dilapider la marchandise.

J'ai travaillé dans une fabrique où nous préparions le travail d'été en hiver et vice-versa. Car pendant que nous préparons le travail d'été, les fabriques de Tunis préparent celui de l'hiver : elles ne travaillent pas le décolleté ou ce genre de souliers à lacets. Non, elles préparent le soulier vernis de l'hiver. Vous entrez dans n'importe quelle fabrique à Tunis, et vous la trouvez en train de travailler pour l'hiver.

Nous les artisans, nous ne pouvons pas appliquer cette méthode : Avec un capital de 2 à 3 millions, nous ne pouvons pas stocker jusqu'à 100 ou 200 millions de marchandises.

Une fois chez Bata, nous avons stocké pour 280 millions de marchandises : Nous avons travaillé 4 mois entiers et nous n'avons pas pu contenter la clientèle. Au cours de ces 4 mois, chaque ouvrier produisait 18 à 20 paires de chaussures par jour. C'est un grand problème, car même une fabrique comme Bata, n'arrive pas à satisfaire tout le pays avec sa production. C'est une société qui travaille selon un programme bien défini. L'ouvrier s'y conforme, et il n'y a pas de problème. S'il y a un conflit, il vient de la direction ou d'un responsable qui ne trouvant rien de mieux à faire et voulant serrer, nuit à la bonne marche du travail et crée une discorde entre les ouvriers...Et le travail qui suivait une direction va en prendre une autre...

En 1970, j'ai quitté Félix Garcia pour aller m'associer avec une autre personne qui avait de l'argent. Moi j'apportais le travail. J'ai travaillé jusqu'en Juillet 1974, puis nous nous sommes séparés. J'ai touché ce que j'avais gagné, et je lui ai laissé son bénéfice.

Je suis resté quelque temps sans travail ; J'avais de l'argent et de quoi faire vivre ma famille. Je suis revenu à Sfax, j'ai visité le souk et vu de près comment marchaient les affaires. C'est ainsi que j'ai décidé de retourner à Sfax, le 1er Mai 1975, afin de travailler en association avec Si Tahar (1) et Si Ahmed. Malheureusement, je ne me suis pas entendu avec ce dernier, alors qu'avec Si Mohamed cela marchait bien : Il apportait le travail, il le vendait et l'expédiait il avait une parole, ses affaires étaient en règle ; il avait un programme et cela faisait plaisir. Alors que Si Ahmed travaillait et laissait les problèmes pour les autres. J'ai supporté, supporté, avec 7 ouvriers sur le dos, et enfin j'ai abandonné. Nous sommes toujours en bons termes avec si Tahar, on se voit. Mais si Ahmed est un paresseux et par dessus tout un âne. Il a tout abandonné et m'a laissé la corde au cou, alors que d'après notre accord, nous étions tous les trois responsables, chacun avec son argent. Chacun devait participer avec son argent et son travail. "Vous me suivez et je vous montrerai comment arriver". Dans mon projet, au bout de 3 ans, nous devions ouvrir une usine pour la chaussure hommes seulement. J'ai de l'expérience et des idées sur la fabrication des chaussures d'hiver pour hommes, et je suis tranquille... Je ne veux plus de dames, de fillettes... Rien ! Un seul article qui se travaille pour chacune des saisons. Et ainsi je serai tranquille et j'aurai moins de problèmes.

Mais comme cela ne s'est pas réalisé, me voilà travaillant seul, avec toujours la réalisation de ce projet dans mes ambitions. Si je trouve des gens bien, de confiance, ayant des capitaux, j'accepterai de m'associer avec eux.

Vouloir travailler de tout ne même pas au but : grand, petit, homme, dame.. C'est sans issue. Si tu veux aider l'Etat, fabriquer un article seulement... Tu manques d'une chose, un autre manque d'autre chose. C'est ainsi qu'on crée du travail. Il ne faut pas que tu fasses 3 ou 4 articles et qu'autrui n'ait rien à faire... Tu veux travailler le garçonnet, la dame... Mais il y en a déjà qui les font tous à la fois, il y a une fabrique... Non, il vaudrait mieux que toi tu travailles le garçonnet, l'autre la femme, l'autre l'homme, l'autre la fillette...

(1) - cf.interview pp 108 et s. de Si Tahar.

Et ainsi tout le monde travaille. Quatre usines alimentent la Tunisie, quatre autres peuvent exporter, et ainsi tout est organisé, tout est en règle. Il ne faut pas travailler grand et petit à la fois. Moi, je ne fais pas de paires pour les jeunes. J'achète pour mes enfants et ma femme, parce que je travaille pour les hommes. C'est là mon "violon d'Ingres", mon "kif" et mon travail.

Voyez mon programme : hiver comme été je travaille le soulier d'homme, même pas de sandales. C'est un travail moyen selon le niveau du client et de la ville, le niveau technique et le capital dont je dispose. Je pourrais travailler des souliers à semelles de luxe, mais je tournerai dans tout Sfax, je ne trouverai pas d'acheteur. Alors qu'à Tunis le "fondeur" ne les fait pas à moins de 700 à 800 millimes. Moi, je vous donnerais 1 D la paire si vous arriviez à me fabriquer une paire pareille à celle-ci. Mais je n'ai pas trouvé d'ouvriers capables d'exécuter ce que je veux, et si je dois tout faire moi-même, je n'y arriverai pas... Dans mon atelier, chacun fait un travail.

J'ai loué cet atelier il y a 2 ans, après avoir quitté mes associés. Je l'ai loué à raison de 34 D par mois. J'ai acheté tout le matériel neuf pour 800 à 900 D. La machine, je l'ai achetée par la suite... J'ai passé 4 mois à travailler en location.

J'achète le cuir par quantités, suivant les commandes ; une fois en noir une fois en beige, une fois en marron ...

Je ne vends pas à la paire : je vends à des magasins et non à des particuliers.

J'ai mon cachet sur les chaussures.

Je me suis plains à l'amine au sujet de mon cachet que Si Tahar continue à apposer sur ses souliers. Je lui ai dit qu'un jour viendrait où il y aurait des poursuites, des contraventions...et même de la prison. Cela ne m'arrange pas mais je sais qu'un jour, il y aura des problèmes. Actuellement, nous travaillons avec le même nom : moi j'ai le tampon en or, et lui il a les clichés : alors que normalement, les "chaussures X" ne doivent pas être fabriquées en Tunisie, puisqu'il n'y a pas d'usine X. La marque déposée est interdite lorsqu'on utilise d'autres matières premières. Car ces usines ont leur propre matériel et leurs propres matières premières. Elles sont en règle et payent leurs impôts.

Actuellement, il y a seulement 40 % des fabricants affiliés à la Sogecuir. Les autres n'y sont pas, et ils supportent 2 à 4 mois de saison morte, jusqu'à ce qu'ils puissent se procurer les matières premières. Je suis conscient de ça, et je souhaite que tous les artisans en soient également conscients, pour que tout le monde travaille régulièrement 12 mois, et vaille un mois de congé.

Ici à Sfax, on se repose 15 jours à l'Aïd Es-Sghir, et 15 jours aussi à l'Aïd El Kebir... Ainsi en un an, il y a 2 ou 3 mois de fermeture : Tout cela parce qu'il n'y a pas de régularité. Il y a une semaine, la Manouba a fermé ; alors une fois toutes les matières achetées, il n'y a plus eu de nouvelles matières sur le marché. C'est pourquoi beaucoup d'artisans sont actuellement en panne.

Moi, je travaille avec des commerçants, je sais ce qu'il me faut comme matières premières et je prends mes précautions. Je passe mes commandes régulièrement, même à crédit ; alors le vendeur me donne la priorité, même s'il a des clients qui achètent des quantités plus importantes et au comptant mais de façon irrégulière. Ce qu'il faut donc, c'est la continuité. Comme j'achète régulièrement, le grossiste me vend en priorité. Comme on dit : "Avec un effort continu, on finit par percer le marbre". La méthode est la base du travail. C'est ça que je comprends. C'est ce qui existe dans nos lois et c'est ce que dit notre religion. En marchant droit, on acquiert la droiture dans tous les domaines, et c'est logique. Pourquoi ne donne-t-on pas à l'Etat ce qu'on lui doit : Il a bien ses obligations, ses bureaux, ses agents... Il ne vous oblige pas à lui donner ; au contraire il vous encourage à travailler et à le payer. Tu exiges de lui matières premières, travail... Il ne veut pas te voir chômeur, et égaré, et ne veut pas que tes enfants aient faim. Il pense à ton intérêt. Il y a des gens qui ne comprennent pas, et qui se sont enrichis pour rien. Et ce n'est pas par jalousie que je dis ça... Ça ne me regarde pas. Je ne suis pas arrivé... Tant pis. Mais pour ce métier, il faut de l'organisation. L'Etat et les organismes doivent prendre une position, et même sanctionner, verbaliser et fermer les ateliers s'il le faut. Mais s'il ne mérite pas d'ouvrir un atelier et qu'on le lui ferme, on ne doit pas le laisser tomber : On doit lui procurer du travail et l'aider s'il le faut ; et le jour où il atteindra la maturité et la capacité de travail, on le reprendra.

Je suis d'accord pour que l'Etat impose un examen professionnel, et que celui qui réussit travaille : Mais à condition d'appliquer tous les règlements, de payer les impôts, et cela, dans toute la République, sinon, je ne suis pas d'accord. Il faut payer sur la production, car les matières premières ne viennent pas de l'oued... Il y a des gens qui sont chargés de se procurer la marchandise, de la garder... Ce n'est pas vous ou moi qui pouvons le faire. Car à nous deux, nous ne pouvons rien faire. Une centaine de personnes ne font rien, un millier non plus... Ce sont les avions, les bateaux, les organismes du gouvernement qui créent tout. C'est avec la caisse de l'Etat qu'on peut réaliser beaucoup de projets qui nous apportent le bien être. Même celui qui n'est pas arrivé à être un ouvrier, on peut toujours le prendre et le payer au SMIG, ou bien si cela

s'avère peu, au Ministère du Commerce et de l'Industrie. On peut lui donner satisfaction et l'aider. On ne doit pas laisser mourir cette branche... Il ne faut pas qu'il la quitte. Nous voulons la faire vivre.

J'avais amené avec moi un demi ouvrier. Il lui manque encore des connaissances. Je lui ai confié du travail léger d'été : des sandales de femmes..., des choses simples. Je n'ai pas voulu me jeter du premier coup. J'ai commencé par un bon article avec lequel j'ai conquis le souk et dont le prix était élevé : La pièce qui revient à 1,500, je la vends à 2,500, alors que les autres la vendent à 1,700, 1,800 ou 1,900. J'ai profité de l'occasion, j'ai fixé mon choix, j'ai saisi ce que le souk voulait et ce que moi je pouvais faire.

J'ai pris le soulier masculin et j'ai commencé à travailler : Presque toute la ville travaille le même genre d'article, et moi je travaille un seul article différent des autres, Jamais vous ne trouverez mon modèle chez d'autres. Je ne fais pas la même chose qu'eux. Je fais ce que me dit de faire ma tête, ce qui se présente à mon esprit et que je peux imaginer.

Pour ce qui est du jeune que j'ai amené avec moi, j'ai continué à m'en occuper pendant 2 ans encore : celle-ci est la droite, celle-là la gauche, ceci devait se faire comme ça... Chaque jour, à chaque instant, je lui faisais des remarques comme s'il s'agissait d'un jeune enfant, et le jour où enfin il a senti qu'il pouvait compter sur lui seul, il a commencé à se frotter à moi, histoire de me narguer. C'est cet état d'esprit ne m'a pas plu, parce qu'il a fait montre de gamineries, alors je l'ai renvoyé. Je l'ai même mis à l'épreuve, et alors il s'est montré tricheur, non appliqué, "je m'en foutiste", il esquintait la marchandise...

Alors que Mohamed, que vous voyez devant vous, travaille en règle depuis le 1er jour : Il y a 8 mois qu'il est ici. Il est qualifié et habitué à un certain travail... Le mien n'est pas pareil. Il est responsable du montage et de tout le soulier. Moi je fais la façon, je confie aux autres les autres travaux, et le piquage à un ouvrier qui ne fait que ça.

Mohamed est un ouvrier qualifié qui travaille à la pièce. Il travaille 40 paires par jour, et je le paye entre 200 et 300 millimes la paire, et en hiver, cela peut atteindre 500 millimes. Je le paie plus cher parce que le soulier d'hiver est plus difficile. S'il fait maintenant 40 paires, en hiver il ne peut en faire que 30 seulement : Il fait la tige, pose la forme, termine la semelle... Moi, je prends le ^{soulier} tout à fait prêt : la finition et le matériel ne sont pas à sa charge. Et c'est lui qui paye les deux petits qui sont avec lui.

Le tigeur est celui qui exécute le modelage. Moi je m'occupe de la coupe, du piquage, et je l'aide au travail de remontage. Je ne le laisse pas faire seul.

Il y a des artisans qui ne connaissent pas le modelage, ni le montage. Ils ne connaissent que la façon, ou le piquage sur machine, ou le montage...et ils ne font que ça toute la journée. Moi, je ne suis pas de ceux-là, et je fais tout.

Le tigeur est le spécialiste de la tige seulement ; le fondeur est celui qui fait le montage, c'est à dire celui qui travaille le "foundou". Si Mohamed par exemple ne connaît pas la façon ni le piquage. Voilà pourquoi j'ai sacrifié 20 ans : c'est pour tout apprendre, à partir de la base. Vous pouvez vous renseigner sur moi partout où vous voulez à Tunis : Demandez comment est Othman Sfaxi.

Pour moi, si le piqueur n'arrive pas à démonter entièrement pièce par pièce la machine de piquage, et à la remonter,, ce n'est pas un piqueur. S'il ne connaît pas sa machine, il ne peut pas travailler avec. Si la machine se casse ou ne veut pas marcher, c'est au piqueur de la dépanner. Il faut qu'il soit toujours prudent, et dès que sa machine tombe en panne, il doit la réparer et non la perdre. Il ne s'absente un jour parce qu'il est malade ou qu'il a besoin de dormir, mais il ne faut pas qu'il s'arrête ou qu'il arrête le travail, ou qu'il se montre incapable... Tout cela, c'est ce que je pense. J'ignore ce qu'en pensent les autres.

Le piqueur, je le paye de 120 à 200 millimes la pièce (la paire). Si un jour il n'a pas de travail, je lui paie sa journée normale. Je ne lui donne que son propre travail, car ça ne m'arrange que lorsqu'il fait son propre travail et son travail seulement, comme cela, il n'y a pas de malentendu.

Moi, je fais la façon, et avant de donner le travail au tigeur, je le confie à ce jeune qui fait les trous, les dessins, les numéros et tout...Je le paye 90 par semaine. Il est depuis 2 ans avec moi, et cela ne m'arrange plus qu'il fasse seulement ce travail. Il faut qu'il aille de l'avant, et avec l'accord de son père, je veux qu'il apprenne le piquage ou autre chose. Ainsi j'apprends à un autre qui prendra sa place, et lui, il passera ailleurs. Il est passé par d'autres ateliers avant de venir ici, mais il ne connaît pas le travail : tout juste le nom des outils... C'est moi qui lui ai appris le travail.

En arrivant ici à l'âge de 12 ans, il faut à l'apprenti 3 ans pour connaître une spécialité seulement, Parfois on reçoit des jeunes sortis de l'école d'apprentissage...Ils ne savent pas tenir une aiguille, conduire une machine, ni présenter la pièce correctement pour le piquage...On lui donne l'impression qu'il a déjà appris Est-ce ça le travail ? Il ne connaît ni le foundou, ni le montage... C'est vraiment étrange...Ils ont travaillé sans argent...Et lorsque vous appelez un de ces jeunes,

et que vous lui demandez de venir apprendre le métier et de faire un contrat avec vous, il s vous répondent : "Non, j'ai déjà appris et je suis déjà passé par un contrat". Comme on redoute les contrôles, on ne peut pas les prendre sans contrat. Il faut bien montrer au contrôleur qu'il s'agit de jeunes en apprentissage. Mais ils ne veulent pas venir avec moi pour que je puisse terminer leur apprentissage : Le travail à la main et celui du souk ne sont pas comparables au travail à la chaîne ou au travail de la fabrique. Les machines font le travail, mais lui il faut qu'il utilise ses mains et la machine à la fois : La machine seule ne travaille pas, il faut la main avec... Il sait seulement poser les pièces, tenir le levier... Il ne sait même pas aiguiser une lame ou utiliser une lime... Comment a-t-on appris le travail à ces jeunes ? Plusieurs fois je les ai frappés à cause de cela : "si tu veux apprendre, il faut apprendre à aiguiser une lame". "Regardez moi, comment je coupe le carton. - Pourtant il y a quelqu'un qui m'a dit que cela se faisait autrement - Si vos doigts sont raides, vous n'apprendrez rien du tout".

Nous sommes à peu près 2700 à 2800 artisans. Si on les examine de près, on ne trouvera pas plus de 80 à 90 vrais artisans.

En quittant la ville, j'avais laissé de très bons artisans. Mais maintenant, même les vieux préfèrent travailler les articles pour le souk. Si on veut continuer à travailler sur mesure à la main comme auparavant, on ne peut plus assurer le pain de ses enfants, parce que le rendement doit être très fort.

Regardez... Ces sacs que vous voyez contiennent des déchets des usines, utilisés pour des modèles de 12, 13, ou 14. Aujourd'hui, ce sont les clandestins qui perturbent le marché et la qualité de la marchandise. Ils achètent les déchets des usines au plus bas prix, pour vendre eux-mêmes à un prix très bas. Ils trompent les gens. Ces matières ne sont pas bonnes, parce que si elles l'étaient, les usines ne les jetteraient pas. Si elles font cela, c'est parce que cette marchandise est mauvaise, brûlée, en morceaux... Ce sont des déchets... Il est impossible qu'on vous donne une marchandise saine.

Le problème à Tunis, je l'ai bien connu... Il y a des usines qui travaillent les doublures en sky. Cette matière n'est pas chère, mais on ne la trouve pas chez les grossistes ou à la Sogecuir, ni même chez tous ceux qui vendent des matières premières. L'artisan travaille au contraire avec une doublure naturelle : le bazane, alors que l'usine travaille le sky. Une paire de doublures sky coûte 50 millimes, alors que l'autre coûte 400 millimes. L'artisan vend sa chaussure à 8 ou 9 D, alors que l'usine qui présente une semelle en plastique et non en cuir, la vend à 7,8 ou 9 D, c'est à dire à un prix inférieur au prix de gros de l'artisan. C'est de cela que les artisans se plaignent. Donc à Tunis, on travaille le cuir, la semelle,

le bazane naturel...On respecte le client. Mais à Sfax, c'est le contraire de la logique.

Je n'admets pas les clandestins. Je suis fabricant de chaussures. Je ne sais pas lire. Mon père et ma mère : c'est le travail du soulier. Mes enfants et moi-même, nous vivons du soulier, et je bénis le Bon Dieu. C'est ça, mon père et ma mère ! Je ne dois pas nier les bienfaits de ce métier, ni de ceux qui me l'ont appris. Je ne reconnais pas les "harraka". Ce sont des fabricants ambulants, des médiocres, des déchets de fabricants de souliers, même pas des cordonniers... Les artisans de Tunis ne doivent pas se plaindre des usines...Celles-ci ne surestiment pas le soulier, elles ne l'évaluent pas à plus que sa valeur.

Le "harraka", ce n'est pas son travail. Ce n'est pas un fabricant, ce n'est pas son domaine...Il n'y connaît rien. Je suis ici depuis 3 ans, et j'ai pu le constater : Ils restent 4 à 5 mois sans ouvrir leurs boutiques. Ils s'adressent à un fraiseur qu'ils ne payent pas selon ses droits ; ils lui adjoignent un ouvrier... Ensuite, ils prennent la production en lui déclarant qu'ils vont la vendre. Ils la vendent et rentrent chez eux. Puis ils s'adressent au marchand pour leur demander une petite pièce de peau, une petite feuille de "salba". Ils lui proposent de revenir le lendemain pour payer. Cela existe...Ainsi, ils travaillent la marchandise, ils la vendent au prix de revient ; avec l'argent gagné, ils passent l'Aïd, ils se saoulent s'habillent ou font autre chose, et vous ne voyez plus leur visage. Ce sont des tricheurs. Il faut débarrasser la ville de ces gens-là, et c'est la solution que je préconise à leur sujet.

En ce qui me concerne, je ne reste jamais les bras croisés, et je n'arrive pas au bout de mon travail. Je peine lorsqu'il y a un manque de matières premières, ou qu'elles sont de mauvaise qualité et qu'il faut attendre une ou deux semaines, l'arrivée de meilleures qualités. Si j'achète, un, deux ou trois paquets, de médiocre qualité, le marchand trouve son compte, l'ouvrier aussi, mais moi je ne retrouve pas mon argent qui est jeté aux ordures...J'ai des sacs pleins de déchets. Sur deux paquets, je dois jeter 20 à 30 pieds. Pourquoi cela? Parce que je dois les retirer de la fabrication et que cela diminue mon compte. Je ne rachète plus de cette matière parcequ'elle m'a fait perdre de l'argent : Si j'achète un paquet cacheté, je ne veux pas perdre.

Un pied a 25 cm de côté. En Anglais, il a 30 cm de côté, en Italien 25 cm, alors qu'en mesurant la surface de ce morceau, on trouve 11300 cm². D'une façon générale, un pied a 25 cm de côté ; et il faut 70 cm pour faire une paire de chaussures. Dans notre langage de travail, pour une paire de chaussures, je dois utiliser entre 30 et 40 cm de côté, parfois 50 cm, soit deux pieds. Par convention pour se comprendre, je dis un pied plus 10 cm pour une paire de chaussures. Cela facilite

le travail, alors que régulièrement, il faut 40 cm de côté. Autre chose que les gens ne comprennent pas, c'est le modelage : on doit relever toutes les parties d'une paire de souliers, avec les différentes dimensions : longueur, largeur, hauteur, côtés...Car chaque pied a ses propres dimensions : il y a des pieds pleins, des pieds maigres...Chaque pied appartient à une forme propre. D'ailleurs la coupe et la forme ont été créées en fonction du pied.

Le fils de Philippe Garcia qui a fait des stages en Italie et dont le père est un grand fabricant de chaussures connu à l'échelle internationale, ne connaît pas ces choses.

Il y a des artisans qui payent les allocations familiales de leurs ouvriers. Si l'ouvrier doit participer à raison de 5 % par exemple, le patron paye 15 %. Ainsi l'ouvrier qui travaille à la pièce à raison de 300 millimes par exemple, ne touchera plus que 250 ou 270 millimes seulement, puisqu'il est obligé de verser 20 à 30 millimes à la Caisse d'Allocations. Mai, je trouve bien cette réglementation et je souhaite que tout le monde participe et adhère à cette loi. Pour ce qui est des assurances, personne n'est assuré ici, même pas le plus grand commerçant qui a pourtant une affaire de plusieurs milliards.

Et pourtant en Algérie, tout fabricant ou marchand, ne serait-ce qu'un petit marchand ambulant, paie une taxe et est en règle. Il faut se mettre en règle avec l'Etat, comme on le fait avec le Bon Dieu : Puisqu'on fait régulièrement ses 5 prières, il faut se comporter de même avec l'Etat : Celui-ci a été créé en tant que juge pour faciliter le bon voisinage et trancher les différends entre voisins.

Si Hadj Mohamed
Vieil artisan de chaussures traditionnelles -

Sfax - Médina
Juillet 1979

J'ai appris très jeune le métier du belgha. Mon frère plus âgé que moi était belghagi. J'ai d'abord été ouvrier, ensuite couturier, et puis j'ai ouvert un atelier. Je suis resté tout d'abord 4 ou 5 ans chez Makni. C'est ce dernier et mon frère qui m'ont appris le métier.

J'ai quitté l'école primaire avant le certificat d'études et je suis entré dans le métier en 1924.

Autre fois, je travaillais par 4 paires (bea). On me payait 2 francs moins 5 sous pour la couture de 4 paires. Je ne sais pas combien de temps je suis resté en apprentissage : 2,3,4 ans ? Ensuite, je suis monté à 2 francs, 2 francs et 5 sous.

Le cuir en semelle était vendu 5 francs le kilog, alors que le cuir de chèvre était à 30 ou 35 francs.

Avant, on gagnait bien, mais maintenant avec les machines et les usines, on ne gagne plus beaucoup.

On nous apprenait comment faire tourner le fil qui sert à coudre, comment coudre les extrémités du belgha. Ce sont les machines qui nous ont fait tomber. Avant on gagnait bien et on vivait bien, mais maintenant, on implore la miséricorde de Dieu.

Nos difficultés viennent aussi des grandes fabriques comme Sica. Ce sont elles qui nous ont affaiblis.

Et puis aussi, il y a l'évolution des gens. Avant le paysan venait acheter 3 ou 4 paires de belghas, et maintenant il achète des chaussures. Moi je ne travaille pas la chaussure, seulement le belgha.

J'ai occupé de local en 1928 à peu près. C'est un local qui mesure 3mX1,80m. Je l'ai payé 11000 francs en deux tranches, avec des économies que j'avais gagnées de quelques pièces d'or de ma femme. Depuis ce temps, j'ai formé beaucoup d'apprentis. Je leur donnais de quoi acheter leur repas, ou de quoi payer leurs frais de transport, c'est à dire quelque chose de minime : 4 à 5 sous. Ils passaient 1 ou 2 ans en apprentissage puis je les payais à la bea. On peut travailler 3 à 4 bea par jour. Dans le temps, les frais de couture d'une bea étaient de 2 francs, 2 francs 5 sous.

Il y a 2 étapes dans la préparation du travail : la première, c'est moi qui l'exécute, la seconde, c'est l'ouvrier.

Moi, je leur découpe le cuir, je leur prépare la doublure qui aujourd'hui n'existe plus, et eux exécutent le reste du travail. Mes ouvriers ne savaient pas encore faire la coupe seuls.

Le belgha ne se vend plus. On ne coud plus à la main, on utilise la machine. On ne consomme plus le belgha. Avant on en vendait à El Djem, à Souassi... On avait des débouchés. Maintenant plus rien. La jeunesse achète tout au souk, même des chaussures à semelles en caoutchouc. Et même en travaillant la chaussure à la place du belgha, j'aurais sans doute affronté de mauvaises périodes.

Les grandes fabriques concurrencent l'artisan jusqu'au souk où se vend la chaussure que nous fabriquons. Tout le monde veut acheter la chaussure des grandes usines, surtout qu'elle est jolie et bien finie. Et le client préfère acheter le soulier des grandes fabriques comme SICA ou BATA, bien que celui de l'artisan soit bien travaillé. C'est comme ça ! Ils préfèrent le premier, même si c'est de la camelote.

Avant le travail du belgha nécessitait 4 à 5 personnes. Il y avait l'apprenti qui exécutait une partie : la couture des côtés ; le qalfa qui cousait, un autre qui préparait les talons, et l'artisan qui procédait à la coupe du cuir. Ainsi l'absence d'un apprenti pouvait entraîner l'arrêt du travail de l'atelier. Mais maintenant même le jeune, après un apprentissage de 2 ou 3 jours peut exécuter le travail sur des machines, d'après la nouvelle technique de production.

Avant tout se faisait à la main. Même un bon artisan n'arrivait à travailler qu'une ou deux paires par jour. Et le gain était supérieur à celui d'aujourd'hui. Maintenant n'importe qui peut ouvrir un atelier et fabriquer 30 ou 40 paires par jour.

Et moi aussi, j'amène une partie de mon travail aux machines.

Actuellement je n'ai pas d'ouvrier parce qu'il n'y a pas de gain. Si j'en emploie un il va me prendre tout ce que je gagne et ne me laissera rien. Car tout le monde veut travailler et vendre, et les gains sont minimes.

Avant, nous avions un amine qui contrôlait le travail : Il pouvait dresser une amende pour un travail mal fait. Maintenant aussi nous en avons un, et il peut faire la même chose pour un travail qui n'est pas dans les normes. Cela se fait par l'intermédiaire de la municipalité qui contrôle le souk. Aujourd'hui, tout nouveau, s'il ne donne pas satisfaction, on lui réquisitionne sa production et on prend à son encontre les sanctions qui s'imposent.

Quand il y a de la concurrence, nous diminuons nos bénéfices. D'ailleurs c'est ce que nous faisons actuellement. Au lieu de gagner 20 à 30 %, on se contente de 10 %. Il y en a aussi qui produisent 50 paires par jour et gagnent plus que moi.

En effet, ils travaillent mal n'emploient pas les matières premières qu'il faut, et quant à la production, l'acheteur ne peut pas la juger puisqu'il ne connaît rien du travail. Ce qui l'intéresse, c'est que ça coûte 50 millimes de moins.

Les matières premières sont disponibles mais elles sont chères. Le pied qui coutait 300 à 400 millimes se vend aujourd'hui à 800 millimes. Le pied est une surface de cuir de 30 cm de côté à peu près. Le kilog de semelle était de 700 millimes à 1D il y a 10 à 15 ans. Il est maintenant à 2D500.

Le prix de revient d'un belgha est de 1D. On le vend à 1D100, 1D050, 1D150.. Nous n'avons pas beaucoup de bénéfice. On gagne 100, 150, 200 millimes par paire. Moi je travaille au maximum 10 à 12 paires par jour.

Les étapes de la fabrication d'un belgha : On achète le cuir. On procède à sa façon. Après la façon, on l'amène à la machine pour la décoration et la perforation. Ensuite on prend le "salba" ou la doublure, on la pose sur la forme et on l'arrondit. Ensuite on pose la pièce supérieure du cuir qu'on attache avec des clous, puis on l'amène à la machine pour la gratter un peu, on prend une autre pièce la "gomme". On passe la colle partout pour l'assemblage des pièces. Puis on retourne le belgha à la machine pour la mise en forme finale et la finition. Après cette étape, on peut dire que le belgha est prêt. Il y a 3 passages à la machine pour chaque belgha : le premier est celui de la pièce supérieure pour le grattage et les perforations ; le second consiste à gratter le cuir et faciliter la pose de la colle, afin d'assembler toutes les pièces ; le troisième consiste à enlever toutes les pièces pendantes pour la mise en forme finale. Les deux dernières étapes coûtent 25 millimes par paire et la première 60 millimes, soit 85 millimes pour les 3 étapes.

Les "harrakas" et tous ceux qui n'ont pas de locaux confient leur production au crieur du souk. Pour moi qui possède un local, je reçois les acheteurs sur place, c'est à dire les particuliers et ceux qui achètent pour d'autres souks. A ces derniers nous vendons en gros, ou au forfait.

Les "harrakas" sont ceux qui travaillent seuls, qui produisent et vendent leur marchandise par l'intermédiaire du dellal (crieur). Il y a ceux qui travaillent chez eux dans leur domicile, d'autres qui après un travail d'un ou deux ans chez des patrons, quittent les ateliers pour aller travailler seuls, sans patente ni rien du tout. Si nous gagnons 50 %, eux se contentent de 30 %. Nous, nous travaillons dans un local qui est notre propriété, mais nous payons à peu près 80 D par an de patente et de droits municipaux, alors qu'eux ne payent rien. Ils nous causent du tort parce qu'ils ne maîtrisent pas leur travail : certains travaillent bien, mais d'autres ont un mauvais travail.

Même le service de contrôle ne peut pas tout contrôler. Aujourd'hui à Sfax, les 2/3 des maisons du quartier abritent des fabricants de chaussures. Si vous regardez les résultats des statistiques, vous trouverez 4 à 5000 fabricants de chaussures. Il n'y a pas d'autre métier aussi répandu que le notre à Sfax. Regardez cette rue : Nous étions 4 dans le temps. Et maintenant, c'est rempli de fabricants de chaussures. C'est le nombre énorme qui nuit à ce métier.

Le client qui achète une chlaka ou une paire de sandales en plastique, la déchire parfois dès le premier jour, parce que ce n'est pas bien fait, beaucoup de "harrakas" travaillant sans connaissance. Le client est alors obligé d'acheter aux grandes fabriques ou du plastique. Son argument est que notre production est mauvaise et ainsi le bon artisan est sacrifié à cause du mauvais.

La demande se présente à certaines périodes, quand il y a du commerce, mais pas tout le temps. Quand il n'y a pas de demande, beaucoup d'ouvriers abandonnent le travail et vont en chercher un autre.

La période de crise, c'est surtout en hiver : l'ouvrier abandonne le métier et va en chercher un autre pendant 3-4 mois. Et en été, il ne travaille qu'un ou deux mois. Pourquoi le travail baisse-t-il en hiver ? Parce que beaucoup de gens achètent des bottes plastique, ou des souliers Majoul, SICA ou BATA. Ils refusent d'acheter aux artisans parce qu'ils trompent leurs clients. Ils préfèrent alors acheter une paire à 5D plutôt qu'à 3D, afin d'éviter d'acheter un soulier qui pourrait dès le surlendemain se déchirer en deux, la semelle d'un côté, et le cuir de l'autre. Tout cela parce qu'il n'y a pas de conscience dans le travail. On cherche à gagner sur la pointe, sur les clous, quitte à négliger de savoir si le travail va se vendre ou non. Tout ceci accable la main d'oeuvre.

Les jeunes n'ont plus de penchant pour ce métier, parce que lorsqu'ils voient la crise que traverse le belgha, ils préfèrent aller apprendre un autre métier. Personnellement, je n'envisage pas de faire entrer mes enfants dans ce métier. Parce que moi je suis en train de connaître l'agonie à cause de lui : quand on travaille les 2 mois d'été, il faut s'attendre à y être de sa poche pour 4 ou 5 mois. Voilà ce qui fait que le métier va toujours en reculant. Ajoutez les frais de patente, de location... Et de plus, si vous vendez à 1D, votre voisin vend à 900 millimes. Pourtant vous, en faisant vos comptes, à 900 millimes vous n'avez rien gagné.

Il y a des fabricants ici à Sfax qui travaillent pour des magasins de Tunis, selon des commandes en gros. Les magasins leur achètent les matières premières, et eux, ils exécutent les commandes. On se met d'accord à l'avance sur la somme à payer pour chaque commande. Le magasin se charge d'acheter les matières au fabricant. Celui-ci exécute la commande. Et le paiement se fait au fur et à mesure de l'avancement des travaux, soit chaque semaine, soit en respectant l'accord convenu à l'avance.

Si Hassouna - Sfax - Médina.

Juillet 1979

Je suis entré dans ce métier à l'âge de 12 ans comme apprenti, auprès de mon oncle maternel et de son associé. Ensuite, je suis parti à Sousse où ils avaient ouvert un établissement. J'y suis resté 9 mois. Puis en 1959, je suis revenu ici. J'ai continué mon apprentissage tout doucement.

Par la suite, j'achetais de petites quantités de marchandises et je fabriquais tout seul, pour économiser de l'argent.

Avant l'installation des usines de plastique, on travaillait bien et on gagnait assez ; alors que maintenant, on subit crise après crise.

Pourquoi ai-je choisi ce métier. Mon père travaillait le bois d'olivier, et il voulait nous donner, à mon frère et à moi, une formation d'artisan. J'ai choisi la chaussure parce qu'avant, c'était un métier bien considéré, c'est à dire un métier respectable et qui procurait du gain. Avec 6 ou 7 paires, on gagnait pas mal, plus qu'un fonctionnaire. Alors que maintenant, le métier est étouffé par les grandes usines...La marchandise devient de plus en plus chère, il y a des augmentations tous les 1 ou 2 mois...Pourquoi cela ? Parce qu'il y a une seule fabrique...S'il y en avait 3 ou 4, il y aurait de la concurrence. Mais avec une seule fabrique, les marchandises sont rares, et je ne sais pas si on importe du cuir.

J'ai passé à peu près 3 ans à apprendre à enfiler le fil, à poser les clous, à faire les commissions...Parce qu'avant, il n'y avait pas de machines, ni de fils de ce genre. J'apprenais à passer le fil à la cire, à coudre les souliers de cuir. Après 3 ans, 3 ans et demi, je suis passé aide-qalfa. J'ai encore passé 4 ans pour être qalfa, et 1 an et demi à 2 ans pour être un artisan. En tout, j'ai passé dans les 12 ans avant de devenir un artisan, c'est à dire être capable de travailler la chaussure de A jusqu'à Z. J'avais alors 21 ans.

Au cours de mon apprentissage, j'ai été pris par un qalfa du nom de Mahmoud Bouchaala, et il m'a appris le métier petit à petit : je l'aidais à monter le point du soulier, et à d'autres choses. Je le remercie, car c'est lui qui m'a appris le travail.

Lorsque je suis monté à Tunis, je savais travailler, et on me payait à la tâche à 200 millimes la paire. Avant, lorsqu'il n'y avait pas de machines, chaque qalfa avait deux autres avec lui : un demi qalfa et un apprenti, et on arrivait à produire au maximum 9 paires par jour.

J'ai loué ce local en 1967 à 3D par mois. Avant moi, il était utilisé comme dépôt, et je n'ai pas payé de pas de porte. A la fin, je payais 52 D par an de location. En 1975, je l'ai acheté pour 4200 D. Actuellement, il en vaut 7 à 8000. Je possède tous les outils, un matériel complet...Pour l'acheter, j'ai vendu le tiers d'un lot de terrain agricole, à 8 km de la ville, et je me suis arrangé avec le

propriétaire pour qu'il me laisse le temps de ramasser l'argent.

Actuellement, j'ai 3 ouvriers avec moi. Il y a Dhiab qui est encore jeune. Je lui donnais 2D par semaine au début, et maintenant il touche 3D500. S'il a de bonnes aptitudes, il pourra apprendre en 2 ans, 2 ans et demi. Ainsi après 3 ans, il pourra devenir tigeur, capable de faire la coupe tout seul.

Le tigeur est celui qui découpe le soulier, le fondeur est celui qui le travaille. Le tigeur passe la tige au fondeur ; celui-ci passe la tige sur la forme pose les semelles, jusqu'à la fin. Oui, maintenant, il peut faire un peu la tige, pourvu que je lui pose les marques et qu'il les suive.

Les jeunes aiment beaucoup ce métier : Pendant les vacances, ils viennent demander du travail...S'il n'y avait pas le plastique.(les chlaka en plastique !), nous serions dans la prospérité...Même les médecins disent que cela peut provoquer des maladies.

Les matières premières sont chères : Avant, elles provenaient de France : semelle, cuir, boustan...Mais maintenant, nous n'en recevons plus.

Lorsque nous recevons les matières premières, je procède au façonnage suivant les modèles que je possède. Puis j'envoie les modèles au décorateur pour qu'il exécute son travail. Ensuite, je les remets à mon qalfa et à son ouvrier pour qu'ils posent les modèles sur les formes...Ensuite, je les passe sur les machines pour la finition et à la fin, on procède à la mise en carton, et on les distribue aux clients.

Moi, je vends à des magasins d'ici. Actuellement, je travaille "harraka"... Ma boutique étant ouverte, je reçois des clients de Sousse, de Tunis, du souk de Sfax...J'achète de la matière première à Si Tahar et je lui vends la marchandise finie : Je reçois du cru et je lui vends du cuit. Avant, j'avais un capital suffisant, mais maintenant il est limité. De plus, dans le temps, les vendeurs voulaient nous vendre, ils avaient toujours de la marchandise et disposaient de stocks pour 3 à 5 ans. Si vous bénéficiiez d'une grande confiance auprès des vendeurs, ceux-ci vous vendent à crédit, sans même signer de traites. Moi, grâce à Dieu, j'achète toujours aux vendeurs sans problème, sans traite, rien qu'avec ma parole et ma confiance.

Avant, l'apprenti n'osait même pas lever les yeux sur son patron. Celui-ci était pour lui un père ou un parent de la famille envers lequel il devait grand respect. Alors que maintenant, l'apprenti se dispute avec son patron. Il ne le respecte pas, bien qu'il vive à ses dépens et qu'il travaille. Tout cela, parce qu'aujourd'hui il travaille avec moi, et demain il ira chez un autre. C'est une crise que nous sommes en train de vivre. Il n'ya^{pas}/beaucoup de main d'oeuvre dans ce secteur. Chacun pense qu'il sera un jour chassé de ce métier...L'importance

que connaît le plastique, les prix élevés affichés par les fabricants...font que tout un chacun fuit ce métier...Il ne reste que des anciens, des vieux, ceux qui ont confiance en eux mêmes.

J'ai avec moi un galfa avec deux apprentis.

Je travaille le soulier masculin, et les chlakas féminins, les souliers à semelle. Pour ces derniers nous ne pouvons pas dépasser les 8 paires par jour, parce que c'est cousu à la main et on y passe beaucoup de temps. C'est une chaussure de très bonne qualité, garantie cousue à la main.

Il y a beaucoup de concurrence, surtout de la part des grandes usines. Elles nous tuent. L'usine achète directement le cuir à la Manouba, à 700 millimes, alors que nous l'achetons au vendeur à 920 millimes. Vous savez que lorsque la matière première passe entre plusieurs main, chacun veut gagner. Aussi, si nous acceptons un gain de 2D par paire, l'usine en se contentant de 1D300 est gagnante dans l'affaire. Alors que moi, lorsque je réalise un bénéfice de 2D500, je ne gagne pas autant que l'usine. Tout est plus cher pour moi.

Mais il y a encore des artisans qui fabriquent des chaussures de meilleure qualité que l'usine.

Nous sommes aussi lésés par tous ceux qui travaillent chez eux. Ces gens après un apprentissage de 2 ans, préfèrent rester travailler chez eux et se contentent de 1D par paire, au lieu de 2D ou 3D s'ils restaient avec leur patron.

Il y a eu beaucoup de progrès dans le travail. Mais avant, les marchandises étaient importées, et il y avait une concurrence entre les magasins. Alors que maintenant, il y a une seule usine qui peut faire tout ce qu'elle veut. Avant, nous recevions la colle de l'étranger, mais maintenant on la fait venir de Tunis, et tous les mois ou tous les deux mois, on l'augmente...Il n'y a pas de stabilité des prix.

Nous avons un amine qui inspecte le souk, mais ceux qui vendent directement aux marchands de chaussures ne passent pas par l'amine. Au souk, l'amine observe et contrôle les ventes qui se font par l'intermédiaire du crieur. Quand le fabricant vend directement au magasin, l'amine n'a rien à contrôler puisqu'il n'est pas au courant. Et même si une tierce personne achète une paire de chaussures qui a des défauts, l'amine n'a rien à dire...C'est au vendeur qui vend sous le tampon du fabricant.

Si les matières premières se trouvaient en quantités suffisantes et étaient de bonne qualité, il y aurait toujours de bons artisans.

Il ne faut pas acheter à ceux qui ne travaillent pas convenablement, comme ceux qui travaillent avec leurs voitures dans les différents souks hebdomadaires.

Il y a aussi les autorités responsables comme l'UTICA qui peuvent agir contre les mauvais artisans en instituant par exemple la carte professionnelle... On a voulu instituer ce système, mais chacun a fourni une justification : l'un a beaucoup d'enfants à nourrir, l'autre présente un autre argument...

De plus les usines qui travaillent le plastique en particulier, nous ont tués. Si on nous supprimait l'usine de plastique, nous pourrions prospérer comme les menuisiers. Car nous étions à l'aise il y a 13 ou 14 ans, nous gagnons très bien

Le qalfa qui travaille avec moi est payé à la paire. Je le paie à 120,200 ou 300 millimes suivant la paire, car le travail diffère : il y a des paires qui se font vite et qui se vendent moins cher ; d'autres modèles demandent beaucoup plus de temps et la qualité est meilleure. La différence vient plutôt du temps à y mettre et non de la qualité du travail à fournir parce que celle-ci est toujours la même. Cela dépend aussi du genre de modèle : Ce n'est pas la même chose pour une sandale, une chaussure ou un belgha.

La paire de chaussures est à 300 millimes. Un qalfa peut en fabriquer 20 à 25 paires par jour. C'est à dire qu'il gagne 6 à 7 D par jour. Mais il doit payer l'ouvrier et l'apprenti qui sont avec lui. L'ouvrier gagne 1D300 par jour, et l'apprenti 400 à 500 millimes. C'est le qalfa qui recrute les nouveaux, le patron n'a qu'à fournir les fiches en cas de nouveau recrutement.

Voici une paire de souliers légers d'été. Le prix de revient de la matière première et de la main d'oeuvre est de 2D300, 2D200. Dans ce prix, il y a le "pascal", la couture, le piquage, le salba, la colle, la semelle... En retranschant la main d'oeuvre, le prix de revient serait de 2D100, et le prix du cuir de 1D700. Le prix de vente d'une paire de ce modèle varie de 2D500 à 4D. On peut dire que le patron gagne autant que l'ouvrier certains jours. Ce que gagnait auparavant un patron, les usines qui fabriquent les matières premières le lui ont enlevé : comme l'usine de la Manouba, et aussi pour la colle, le salba, etc... Toutes ces matières sont en hausse, alors que le fabricant est en baisse. Quand le fabricant veut augmenter, l'acheteur refuse d'acheter.

Le consommateur, lui aussi, vit très mal : 6 à 7 personnes dans la famille, une paie limitée ; il ne peut pas acheter une paire de chaussures à 9 ou 10D.

Depuis 4 ans, la Manouba a une mauvaise production. Le salba est un produit qui se vendait à 175 millimes en 1965.

Vers 1970-71, il est monté à plus de 700 millimes, et dernièrement il augmente à 850 millimes. Et bientôt le 3^e choix va être à 950 millimes. Toutes ces augmentations se répercutent sur les gains de l'artisan. Le vendeur de chaussures ne peut supporter que 100 millimes...Le reste, c'est moi qui le retranche de mon ancien bénéfice. Comme je vous le dis, tout est fonction du pouvoir d'achat. Pourquoi le pouvoir d'achat a-t-il diminué ? Parce que les ressources ont diminué. Au lieu de consommer 4 paires de chaussures par an, tu en consommeras 2 paires. Mais lorsque tes possibilités sont limitées ? C'est avec grand peine que tu arrives à acheter 2 paires par an. Et comme chaque père de famille a trois ou quatre personnes au minimum, et qu'il faut compter 6 à 7 personnes ^{en} moyenne...

De Juin à Septembre, il y a beaucoup de travail. Quand il y a beaucoup de demandes, l'artisan travaille et stocke. Et quand vient la période de vente, alors il distribue son stock. Par contre, le travail baisse à partir de la rentrée scolaire, d'Octobre à Décembre : c'est la période d'hiver. Nous, notre travail augmente surtout au moment des mariages. En général le consommateur a tendance à acheter vêtements, chaussures, etc...à la saison des mariages, car celui qui est obligé d'aller à un mariage doit se procurer de l'argent, quitte à se jeter dans une mauvaise passe ou à emprunter, pour pouvoir emmener ses gosses et aller à la cérémonie.

En hiver, le travail diminue. Je ne renvoie pas mes ouvriers, mais au lieu de travailler tous les jours, on ne travaille que 2 ou 3 jours par semaine...Parfois on se rassemble dans un seul atelier, et on reste à discuter. Je ne peux pas travailler en hiver parce que je n'ai pas beaucoup de capital et que je ne dispose pas d'un endroit suffisamment grand pour stocker autant de marchandises. De plus on ne peut pas attaquer une saison et commencer à stocker sans connaître au préalable quels sont les modèles qui vont être lancés. On risque de travailler un certain nombre et de s'apercevoir par la suite que les usines ont opté pour d'autres modèles, et alors tout ce que l'on a travaillé risque de ne pas se vendre.

En été, je ne recrute pas d'autres ouvriers et je ne travaille pas en sous-traitance. Mais j'exécute quelques commandes comme celle de Mr Tahar, ou pour des revendeurs de Sousse et de Tunis. Si je vois que je n'arrive pas à satisfaire les commandes, je demande aux employés d'effectuer des heures supplémentaires ou de rester travailler au delà des heures normales. Je ne distribue pas le travail à des tâcherons ou à d'autres artisans parce que j'ai un tampon, et si le travail des autres est de mauvaise qualité, cela ne m'arrange pas de lui apposer dessus mon tampon. En cas de malfaçon, la personne s'adressera à moi et me demandera des comptes. Je dois veiller à ma renommée et à mon travail, d'autant plus que j'ai 26 ans de métier et que mon travail a donné satisfaction...Je n'ai pas à me plaindre, sauf des prix élevés qui ont diminué nos bénéfices.

Un apprenti comme le mien peut toucher 1D par semaine. Il peut être augmenté même au bout de 4-5 mois, s'il donne satisfaction. S'il ne fait aucun progrès et qu'il ne s'intéresse qu'au jeu, il pourra rester 1 an, 1 an et demi sans être augmenté.

Pour la façon, je travaille à la main. J'ai mon adjoint, Si Abdelkader qui m'aide. Après la façon j'envoie chaque paire à la machine pour nettoyer la peau, ensuite je la reprends pour appliquer la colle, et je la retourne à la machine pour le piquage. Il y a différentes machines : une pour le nettoyage, une pour le piquage une pour l'assemblage... Il y a des personnes qui utilisent toutes ces machines en location. On prend 200 millimes par paire pour le nettoyage et la fraise, et l'opération de la machine chargée du piquage revient à 80 ou 100 millimes par paire, suivant le modèle.

Il nous faudrait une autre tannerie, pour que les matières premières deviennent plus abondantes. Il faut augmenter le nombre de ces usines qui préparent les matières premières, parce qu'actuellement les prix augmentent et nous gênent beaucoup. Les grandes fabriques nous concurrencent parce qu'elles achètent directement leurs matières premières de la Manouba à des prix plus bas que nous qui achetons aux détaillants. Si moi j'achète un pied à 950 millimes, elles l'achètent à 800 millimes seulement. Moi j'achète au fur et à mesure, par peau, alors qu'elles achètent par dizaine de milliers de peaux à la fois.

Les consommateurs achètent plutôt chez SICA ou chez BATA, ou à d'autres grandes fabriques, à cause des matières premières et de la colle. Maintenant, certains artisans ont remédié à cet état de fait, et notre qualité est appréciée. Personnellement, si une paire est mal faite, je la refais une seconde fois, alors que les grandes fabriques ne le font pas.

Nous sommes de simples artisans, nous ne pouvons pas nous permettre de stocker des matières premières : Le plus aisé d'entre nous achètera 6 à 7 paquets au maximum, pour une somme de 400 à 500 D. Cette quantité lui procure un travail d'un mois, ou d'une semaine s'il y a des commandes.

Les matières premières sont toujours disponibles chez les vendeurs, mais la hausse des prix est continuelle. Si l'usine augmente de 20 millimas, le petit commerçant augmente de 100 millimes... Ils expliquent ça par les chèques, les frais de transport... Il n'y a pas de contrôle. Le seul contrôleur reçoit les anomalies dans son bureau. Parfois il stoppe toute une commande par jalousie. Nous demandons que ces commandes arrivent régulièrement à destination. Il faut que l'amine contrôle partout, au souk comme chez les artisans.

Les clandestins peuvent être repérés, et notre syndicat peut les recenser. Il s'agit de personnes qui travaillent chez elles, en famille... Leur production

s'achemine directement vers les voitures qui vendent dans les souks, Mais on dit toujours : "Le voleur trompe l'épouvantail".

Avec les nouveaux vendeurs, j'exige le paiement comptant. Avec mes anciens clients, je ne suis pas exigeant : S'il a de l'argent, il m'en avance un peu. Sinon, je peux patienter. Je n'ai pas eu de disputes avec eux. Je vends surtout aux magasins. Je travaille aussi avec des particuliers. Je mets seulement 3 ou 4 jours entre la commande et la livraison. Le client qui commande sur mesure doit m'avancer une somme au départ, et dès que je finis le travail, il doit me payer la totalité.

Je travaille en confiance avec mes clients. Ils m'envoient chez le vendeur de matières premières, et là, j'achète à crédit tout ce dont j'ai besoin.

Je ne travaille que les modèles demandés au souk.

Je vous fais remarquer encore que la qualité de la matière "salba" se détériore de plus en plus, alors qu'avant elle était de bonne qualité. Les clous ne tiennent pas, le prix en est élevé. Il y a parfois quelques bidons de colle défectueux, et quand on s'en aperçoit, on les renvoie aux revendeurs qui eux, à leur tour, les revendent à d'autres clients.

Si Besbes - Amine des cordonniers de Sfax
Sfax-Médina -

10 Juillet 1979

Auparavant l'artisan travaillait la chaussure traditionnelle. Son travail a évolué petit à petit : Il²commencé par fabriquer le "kountra", ensuite la chaussure... Tout ce travail, on peut dire qu'il est resté purement arabe jusqu'en 1947-48. A partir de cette date, il y a eu une évolution dans la fabrication des sandales et des souliers, ...l'application du système "zéro"...la "kountra" avec le "zéro", et ainsi peu à peu il y a eu la présence des machines à coudre, alors qu'avant la couture se faisait à la main. Et la finition se fait à la machine jusqu'à nos jours.

Ainsi il y a eu une évolution graduelle jusqu'en 1969.

En 1969, nous avons créé une société appelée "SICA", présidée par Mr Rachid Mnif. Environ 800 artisans y étaient associés. Selon les premiers accords, cette société devait intégrer tous les petits artisans. Après 3 ou 4 ans d'études et de mise au point, Mr Taoufik Essamed a pris la suite. Et le premier accord n'a pas été pris en considération puisqu'il y a actuellement, en plus de certains artisans du souk de Sfax, d'autres artisans venus d'ailleurs qui y travaillent. Le recrutement s'est fait à partir du centre de Tunis. Quelques responsables de ce centre sont venus ici, ils ont fait passer des examens, et 6 ont été envoyés en stage en Allemagne. Actuellement, certains d'entre ces 6 travaillent ici, et les autres à Tripoli. Ce sont eux qui ont ouvert l'usine SICA. Elle marche. Depuis 1969 à nos jours, on n'a pas distribué de bénéfices...on n'a rien vu d'eux, sauf cette année où on a commencé à distribuer un peu les bénéfices : sur les actions de 5 D, il y a un bénéfice de 1D600 environ.

Pour ce qui est du souk, il y a une évolution extraordinaire, il y a de la jeunesse, de l'enthousiasme...

Il y a des gens qui vous disent : j'achète les chaussures à SICA ou à Bata, je n'achète pas au souk. Evidemment le citadin aime quelque chose de bien, de bonne qualité, bien travaillé. Et SICA et Bata nous dépassent par la qualité, et au souk, nous ne faisons pas ce qu'ils font. Cette supériorité vient du basane, ou de la semelle...La semelle de Bata par exemple, est spéciale. Bata n'achète pas au grossiste ou au fabricant. Ils la fabriquent eux-mêmes, grâce à leurs ingénieurs et techniciens. Et SICA suit le même chemin. Ils sont en train de progresser et veulent arriver, alors que notre évolution à nous ne se fait pas sur une base solide, mais sur des bases plus limitées. D'ailleurs la plupart de nos artisans du souk font un travail traditionnel.

Il y a de l'enthousiasme de la part des jeunes, surtout au moment des vacances scolaires. Beaucoup de jeunes viennent ici pour travailler, surtout ceux qui sont atteints par la limite d'âge. D'ailleurs on retrouve ce phénomène dans les secteurs de la menuiserie, de la forge... On peut dire qu'actuellement nous avons ainsi entre 1200 et 1500 jeunes.

Leurs pères ou leurs mères nous amènent les enfants et nous demandent de les former parce qu'ils ont quitté l'école. Nous nous mettons d'accord avec eux parce que l'apprentissage n'est plus comme avant. Il faut une période assez longue pour l'apprentissage, et si l'enfant est doué, il se peut qu'il apprenne en un an, car la plupart des opérations se font mécaniquement. Il n'y a que le travail de façonnage qui se fasse à la main. Certaines opérations qui demandaient un apprentissage manuel comme la couture, le zéro, n'existent plus, et se font toutes à la machine. Même l'assemblage se fait à la machine chez SICA ou chez Pata. Tout se fait à la machine et il n'y a plus besoin de main d'oeuvre. Mais ici au souk, il y a encore du travail manuel puisqu'il s'agit d'un travail traditionnel et populaire.

Il y a des ouvriers qui, après un travail de 1 ou 2 ans, quittent leur atelier pour aller constituer un petit capital. Ils vont louer un "ghorfa" ou un petit atelier pour travailler comme leur patron et le dépasser parfois dans le travail. Et la jeunesse de 1979 n'est plus celle de 1940... Tout évolue, progresse et avance. N'oubliez pas qu'en 1945 et 1946, on cousait à la main, et que dès 1949-50, on s'est mis à coudre à la machine. Celui qui cousait 20 paires de sandales ou de "kountra", est arrivé, grâce à la machine à en coudre 30 à 40 paires par jour, parce que tout se fait à la machine, et il n'a plus besoin de toute cette main d'oeuvre. En 1945/46 chaque établissement devait avoir 6 à 7 ouvriers en moyenne, 4 au minimum. Mais le jour où il y eut la machine, 2 ouvriers s'avéraient suffisants. Car lorsqu'on arrive à la mise en forme du soulier ou de la sandale, on estime que le travail est presque terminé.

La production de Sfax se vend dans le Sud. Chaque jour des revendeurs et des commerçants se présentent au souk pour acheter de bonnes quantités. Il y a de mauvaises journées où l'on ne travaille pas.

Actuellement, les choses ont beaucoup évolué ; il n'y a plus de belghas ou d'articles traditionnels comme autre fois. Même dans les campagnes on porte maintenant le soulier, la sandale ou le sabot... Tout change. Actuellement, il n'y a plus d'artisans du souk qui travaillent le belgha. C'est fini. Tout a évolué et beaucoup de nouveautés sont apparues. Il y a maintenant la chlaka, la sandale, le sabot, le soulier féminin. Il y a à peine quelques vieux qui travaillent la chaussure traditionnelle, puisque personne ne demande ça aujourd'hui. Les gens de la campagne ne demandent plus l'ancienne "kountra" ou le belgha d'antan. La femme de la campagne vous

demande maintenant un sabot ou un soulier à talon. Si vous lui présentez une sandale avec un talon de 4, elle vous en demande une autre à talon plus long. Le "tmak" de nos pères et grand pères est fini.

Le travail saisonnier est une tradition qui date de nos aïeux. Il y a des périodes où le souk travaille bien, et d'autres où le travail baisse. Actuellement, il n'y a plus de limite précise entre bonnes et mauvaises périodes parce que les clients veulent acheter, les jeunes veulent porter des chaussures. Il y a baisse de l'activité lorsque les commerçants du Nord ou du Sud ne viennent pas, parce que c'est Sfax qui alimente toutes ces régions, Béja, Tunis, Jendouba...Thala, Feriana, Sidi Bouzid...Tous viennent acheter ici.

Parfois il y a des pénuries de matières premières. Par exemple on ne trouve pas parfois de basane. Alors qu'on le fabrique à la Manouba. Il n'y a qu'une seule usine et les demandes dépassent parfois l'offre. L'usine fournit toute la République, l'Armée, la Police, la Garde Nationale, les différentes usines, Bata, SICA, Aziz... Tout achètent à la Manouba.

Parfois le cuir manque sur le marché et n'arrive pas à suffire pour toute la République, ou il n'y a pas une quantité suffisante pour que le grossistes en disposent sur leurs étalages. Le fabricant souffre de cette situation. Actuellement La Manouba est en train de préparer la période d'hiver, pour la Police et l'Armée qui doivent recevoir leurs commandes d'hiver à la date convenue.

La solution incombe aux autorités. De toute façon, les périodes de pénurie ne durent pas longtemps. Ça arrive de temps en temps, mais pas toujours. Les matières premières existent et nous n'avons pas d'embêtements. Seulement le bazane qui diminue de temps en temps, comme actuellement, cela parce que l'usine est en congé.

Je vous présente Mr Tarifa, l'un des stagiaires partis en Allemagne dont je vous parlais. C'est une personne qui fait honneur au métier. Il a passé environ 6 mois de stage et a contribué au démarrage de l'usine. Les techniciens qui ont été envoyés à Mosrata eux aussi jouissent d'une bonne réputation et contribuent à la bonne marche de cette usine. Tout le monde là-bas en est convaincu.

Je ne sais pas si vous avez pris contact avec les responsables de l'UTICA, car on leur avait demandé, à un certain moment, l'institution de la carte professionnelle pour chaque artisan. Mr Mohamed Ben Abdallah, responsable de l'UTICA en a lui aussi parlé à un certain moment. Et Mr le Ministre responsable nous a promis l'établissement de cette carte, ainsi que le droit de chacun de disposer d'un insigne de marque. Afin que chacun se doive d'honorer son nom, son travail et son prestige.

Quand vous achetez une paire de souliers chez X ou Y, et qu'au bout d'un moment vous vous apercevez de certains défauts, vous allez demander des explications et on va vous répondre : "ce n'est pas fabriqué par nous". De plus le vendeur doit marquer un temps pour se souvenir du nom du fabricant. Mais quand la marque du fabricant est apposée sur la chaussure, l'acheteur n'aura plus alors de difficultés. En contactant le vendeur, celui-ci peut à son tour s'adresser au fabricant et faire procéder aux réparations nécessaires. C'est ce que nous avons revendiqué, les autorités locales en sont conscientes et sont en train de nous aider à trouver une solution. Je pense d'ailleurs qu'une réunion en ce sens va bientôt avoir lieu et qu'on examinera les solutions à apporter.

Celui qui vend à 3D ou 3D300, c'est parce qu'il a une patente, des frais d'ouvriers, un loyer, une taxe à la production... Mais celui qui vend à 2D ou 2D500, c'est parce qu'il produit peu, qu'il travaille seul et n'a pas de charges. Il y a des fabricants qui se contentent d'un gain minime = Ils consentent à vendre 2D500 seulement une paire qui leur a coûté 2D. Par contre ceux qui ont beaucoup plus de dépenses et de charges ne vendent qu'aux prix arrêtés par les autorités, et après avoir remboursé toutes leurs dépenses.

Les gens qui travaillent sans patente, on les appelle les "harraka".

En été, on travaille mieux qu'en hiver. Il y a les mariages qui commencent en Mai, puis Juin, Juillet, Août. En Septembre, il y a la rentrée des classes. Il y a aussi les Aïd. Cette période dure 4 à 5 mois.

Pendant les autres mois, la main d'oeuvre travaille peu. Certains vont travailler dans un autre secteur pendant 2 ou 3 mois. Actuellement les grands fabricants ne trouvent pas de main d'oeuvre, et on peut dire que l'activité n'est pas au ralenti puisque tout le monde travaille. Si un patron trouve son ouvrier parti chez un autre, il lui propose davantage d'argent. Mais l'ouvrier lui répond qu'il n'aurait jamais abandonné sa place s'il avait été bien considéré au moment des baisses d'activité, et qu'actuellement il ne peut pas abandonner son nouveau patron.

Donc au moment des baisses d'activité, il y en a qui vont travailler au port, d'autres, comme chauffeurs de camion, d'autres plus jeunes et plus rôdés vont travailler dans des huileries durant les 4 mois d'hiver.

Il est évident qu'en été l'ouvrier est demandé et trouve toujours du travail. En été, il travaille jusqu'à 10 heures du soir. Il peut même emporter du travail chez lui, surtout s'il s'agit d'un travail léger comme la façon ou la tige...

Avant, il y avait des travaux à la tâche. Maintenant non. C'était surtout au temps du travail manuel, parce qu'alors la productivité était faible. Alors on confiait la marchandise à quelqu'un que l'on connaissait bien, et celui-ci exécutait le travail.

Pour ce qui est des étapes de la fabrication, l'artisan s'adresse d'abord au vendeur pour l'achat des matières premières. S'il peut faire la façon tout seul, il le fait : Maintenant, on façonne seul et à la pièce. Mais avant nous avions des tigeurs qui façonnaient et reproduisaient les motifs seuls. L'artisan prend ce qu'il a à travailler, l'apporte à son atelier soit pour le confier^à un ouvrier, soit pour l'exécuter lui-même. Puis il le met sur la forme.

Avant le dessus de la semelle était en carton...D'autres le font en "flan", Mais depuis l'Indépendance, on a interdit le dessus de semelle en carton, et toute personne qui ne respecte pas le règlement est passible d'amende ou de prison. Il y a d'ailleurs une loi du 10 Juillet 1963 parue au journal officiel. Mais maintenant il y a le "salba", fabriqué à l'usine de Si Ben Abdallah, route de Gremda, ici à Sfax : c'est de bonne qualité et cela se trouve en quantité suffisante...Nous n'avons pas d'ennuis avec, bien qu'au départ la qualité n'ait pas été très bonne. Mais les ingénieurs et techniciens ont travaillé, et maintenant, la qualité est bonne. Dès la parution de la loi, nous avons pris la décision de ne plus utiliser les dessus de semelle en carton, et nous avons veillé à l'application de la loi. Ceux qui avaient des dessus de semelle en carton les ont jetés.

Après avoir posé le soulier sur la forme, on l'amène à la machine. On commence par en lever ce qui dépasse. Cette phase s'appelle le "grattage". Ensuite on s'occupe de la semelle qu'on amène chez des particuliers comme si Abdelkader Sakka ou Si Mohamed Bouaziz...Mais leur genre de machine se trouve partout, et n'est plus l'exclusivité d'une ou deux personnes. Même l'artisan l'installe dans son propre atelier. J'en possède une moi-même. Ainsi le soulier est assemblé et prendra forme. Après on le ramène chez soi pour le passer à la finition, enlever la forme, l'astiquer et le présenter pour la vente.

Avant, des artisans comme Salah Besbesa, Taïeb Ben Abida..., qui travaillaient chez des étrangers, à la main...Chacun faisait une paire par jour. C'était au temps où tout le soulier était en cuir et en semelle, travaillé à la main. Mais depuis l'avènement de la machine, on ne travaille plus comme avant...Tout est lié...

Auparavant, au temps de ma jeunesse, nous n'avions pas de balles de football, on ne faisait pas autant de sport que maintenant. L'enfant qui sortait de l'école pour rentrer à la maison, s'il était en retard d'un quart d'heure, il devait donner des explications sur son retard. Mais aujourd'hui, dès que l'enfant quitte l'école ou le lycée, il va taper dans une pierre ou une balle...Mais il s'agit d'une chaussure et non de quelque chose fait avec des clous. Oui, avant la couture était faite à la main, maintenant tout est collé. Tout a évolué, tout a changé. Avant, l'enfant savait que le "kountra", ou le "belgha", ou la sandale que lui avait acheté son père

devait lui servir pour l'Aïd Es Seghir et l'Aïd El Kebir, et qu'on n'allait pas lui racheter une sandale, un soulier ou un sabot, au bout d'un ou deux mois, comme maintenant. Chaque chose a son temps. En ce temps-là, à chaque période correspondait un genre spécifique.

De plus, il y a l'envie d'imiter autrui. S'il y a deux frères et que l'un achète, l'autre veut aussi acheter. Il en ^{est} de même du cousin ou du parent, et cela se remarque dans tous les domaines.

Notre rôle, en tant qu'amine, est de contrôler, de conseiller l'artisan, d'arbitrer les différends, s'il y a un problème de patente...pour tout ce qui intéresse le souk. Nous faisons aussi cela en tant que responsable syndical, ici au souk, ayant une responsabilité auprès des autorités. Nous contactons les autorités et nous leur demandons de faire preuve de plus de clémence envers tel ou tel artisan.

Je contrôle toutes les ventes qui se font auprès du "dellal" (crieur public) et tous les ateliers et les magasins de vente. En cas de conflit entre un artisan et un client, je peux consigner la marchandise et la remettre aux autorités compétentes. Cela, dans le cas d'usage de faux. Mais s'il s'agit de choses plus simples, qui peuvent être réparées ou refaites, je convoque l'intéressé et je lui fais des remontrances, des reproches ; je lui demande de réparer le travail mal fait et de ne plus recommencer. De cette façon, il y a toujours de l'amélioration. D'ailleurs il y a une différence entre l'année dernière et cette année : Comme il s'agit de jeunes, ceux-ci sont toujours ouverts, ils veulent créer, produire mieux que l'autre, créer et s'activer pour concurrencer et dépasser autrui. Tout est lié. Ils ne veulent pas rester en arrière parce qu'ils craignent les contrôles des responsables, et qu'ils ont peur qu'on leur fasse des reproches et qu'on leur saisisse leur production.

Ce que produisent les usines, les artisans aussi le fabriquent, que ce soit avec le "boustan", la semelle ou la colle...Seulement les usines vendent un peu plus cher parce qu'elles paient les impôts à l'Etat. Chez elles, toute entrée ou sortie est consignée. Alors que celui qui travaille chez lui ou dans son atelier, qu'est-ce qu'il a à payer ? Même la patente est au forfait. Le montant dépend de la main d'oeuvre. Que voulez-vous que je vous dise ?

Franchement, pour ce qui est du travail du souk, je bénis Dieu. Même l'Etat déploie de grands efforts et nous procure beaucoup de moyens. L'Etat n'est pas en train de nous coincer et nous n'avons pas d'ennuis. Dieu merci, tout va bien ! Même les autorités locales - que Dieu les récompense - ne nous font que du bien, que ce soit le gouverneur, ou le représentant du parti ou celui de l'UTICA. Tous répondent favorablement à nos demandes et à nos sollicitations, et quant à ceux qui parlent de concurrence, je vois bien que les artisans du souk vendent bien leurs productions.

Certains arrivent à vendre leurs sandales de femme à 6 et 7D, ce qui est à peu près le prix des grandes usines. Pour ce qui est de la concurrence des matières plastiques il y en a, je ne dis pas le contraire, mais avec l'augmentation du prix du pétrole, ça a dégingolé d'un seul coup de plus de moitié. Et d'ailleurs, le consommateur ne demande plus de "chlaka" en plastique. L'année dernière il s'en est vendu, mais cette année, ça n'a pas marché. Surtout ici en ville, on l'utilise juste pour la maison, pour se laver les pieds, faire ses ablutions... juste pour la maison. On ne sort plus, ou très rarement, dans la rue avec.

Le travail marche très bien... Il suffit de montrer ce que vous avez. On travaille maintenant sur commandes. Il y a actuellement des artisans qui n'arrivent pas à satisfaire les demandes. Surtout ceux qui ont un travail soigné, qui sont de vrais techniciens du métier et travaillent honnêtement. Ceux-là se portent bien.

Par contre, ceux qui travaillent les chaussures traditionnelles sont très peu. Si Mohamed était dans le temps couturier de belgha. Mais lorsqu'il y a eu l'arrivée des machines, il n'a pu se soumettre aux exigences de la nouveauté, et nous l'avons pris comme crieur. Pourquoi ? Parce que son travail n'est plus demandé.

Je souhaite que tout jeune qui désire entrer dans ce métier le fasse par l'intermédiaire d'un centre de recrutement. Ainsi il n'y aurait pas de situations illégales. Je demande aussi qu'en cas d'offre d'emploi de la part des grandes sociétés de Sfax (Aziz, SICA...), les recrutements passent par le souk ici. Car, comme on dit : "ce sont les habitants de la Mecque qui en connaissent le mieux les vallées". De plus ces sociétés ne souffriraient pas de recruter à partir du souk, puisque les gens sont du métier et ont acquis une technicité. Elles les formeront peut-être davantage ; ils passeront peut-être 2 ou 3 mois en stage pour être orientés, et ils arriveront.

Les apprentis du souk sont souvent amenés par les parents. Ici, les artisans sont de la 3^e ou 4^e génération. C'est mon cas. Il y avait mon grand père, mon père, moi, et maintenant mon fils. D'ailleurs c'est connu : Il y avait au souk telle et telle famille... C'est l'héritage. Celui qui s'instruit et passe des diplômes suivra un autre chemin. Mais celui qui ne réussit pas dans ses études, débutera sa carrière ici, dans la boutique de son père.

Je vous remercie. Je n'ai fait que mon devoir. Je n'ai pas à en tirer profit. Et chaque fois qu'un responsable se trouve en face de travaux de ce genre, il doit y participer et se réjouir. Je suis toujours à votre disposition.