

# ESSAI DE SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES EN TUNISIE

---

## I

L'esprit d'association ne s'était pas manifesté, jusqu'ici, en Tunisie. Les rares sociétés commerciales n'étaient composées que de deux ou trois associés.

Depuis quelque temps, les commerçants et les artisans indigènes ont vu leur situation devenir chaque jour plus critique. Ne pouvant, à cause de leur ignorance de la langue française, entrer en rapports directs avec les maisons européennes qui ont inondé la Tunisie de leurs produits, ils ont été amenés à chercher un autre remède à une crise qui semblait n'avoir d'autre issue que la disparition de leurs industries.

Les conditions économiques de cette population ont été profondément modifiées à la suite de l'occupation française. Le nouveau régime douanier a ouvert toutes grandes les portes de la Régence aux produits européens, qui, grâce à leur bon marché relatif, à leur fini apparent et souvent trompeur, ont supplanté les produits tunisiens.

C'est ainsi que diverses industries, jadis prospères, ont entièrement périclité. Le tissage des soieries était un métier des plus lucratifs ; des centaines de personnes, appartenant à la meilleure bourgeoisie, y gagnaient largement leur vie.

On fabriquait des étoffes recherchées : haïks, foulards, foutahs, etc. Depuis 1881, cette industrie est complètement tombée; les ouvriers tisseurs se sont dispersés, en quête d'un travail quelconque.

L'Europe, en effet, nous a envoyé d'abord des haïks, des foulards, des burnous de soie de bonne qualité — au début, à des prix très avantageux, de manière à atteindre gravement les fabricants indigènes, que le Gouvernement n'a pas défendus — puis, une fois nos industries disparues, on nous a expédié des produits de qualité inférieure.

Il en a été de même pour les autres industries, notamment pour la fabrication de la calotte ou chéchia (coiffure tunisienne), autrefois si prospère et qui était considérée comme une des sources principales de la richesse du pays. La chéchia tunisienne était recherchée en Grèce, en Crète, en Égypte et en Asie Mineure, où elle est encore très appréciée. La bourgeoisie tunisienne aisée, dans sa généralité, avait des intérêts dans cette industrie. Les beys eux-mêmes ne dédaignaient pas de s'y intéresser; on raconte qu'Hamouda-Pacha, qui avait grand souci de la prospérité du pays, fournissait des capitaux aux chaouchias pour leur permettre de développer leur fabrication.

Aujourd'hui, la calotte tunisienne revient à 6 francs à nos fabricants, parce qu'ils n'emploient que de la laine pure et des teintures non falsifiées; de plus, ils ne disposent que d'un outillage primitif. Or, la calotte fabriquée à Fiume, en Autriche, se vend à Tunis de 1 fr. 75 à 2 francs; c'est un produit de qualité inférieure, mais son bon marché lui assure un écoulement considérable.

De même, la sellerie arabe est ruinée faute d'acheteurs. Ses clients étaient autrefois les beys, la cour, les caïds, etc. On montait beaucoup à cheval et on aimait les riches harnachements brodés d'argent et d'or. Aujourd'hui, les grands personnages ont adopté la voiture; les caïds, aussitôt nommés, s'empressent d'acheter des équipages plus ou moins baroques.

La tannerie, jadis si florissante et que l'État a presque entièrement monopolisée, a disparu, pour ainsi dire, du pays ; nous expédions toutes nos peaux crues en France, en Allemagne et en Italie, et nous achetons des cuirs tannés en Belgique et en France.

Mais pourquoi, nous dit-on, ne réformez-vous pas vos méthodes ? C'est bientôt dit, mais dans la pratique le problème n'est pas aussi facile à résoudre.

En effet, il nous faudrait, pour arriver à des résultats utiles, des capitaux, la compétence et un régime douanier qui ne sacrifierait pas nos intérêts à ceux de la Métropole ou des pays d'Europe.

*Les capitaux.* — Les industriels et les commerçants tunisiens musulmans, la généralité tout au moins, ont, depuis l'occupation, vu disparaître la plus grande partie de leur avoir. Ne faisant plus d'affaires ou ne réalisant pas de bénéfices, depuis vingt-cinq ans ils ont vécu sur leur capital. Quelques-uns ont voulu s'occuper d'agriculture, mais comme ils ont continué à vivre à Tunis, au lieu d'aller se fixer sur leurs propriétés, les gérants sur qui ils s'étaient reposés pour l'exploitation de leurs terres les ont ruinés.

Quelques rares commerçants ont voulu continuer les traditions paternelles ; ils vivent. Ne connaissant pas le français ni les méthodes modernes, ils ne peuvent avoir de rapports avec les maisons européennes que par l'intermédiaire des jeunes israélites, qui forment ici la corporation extrêmement nombreuse des représentants de commerce. Quant au crédit, ils ne peuvent pas y recourir, puisque la religion musulmane défend de payer des intérêts.

Quelques-uns pourtant ont voulu lutter, mais leur ignorance du français et des usages commerciaux leur a fait complètement fermer les guichets des banques. Celles-ci, en effet, ne craignent pas d'ouvrir des crédits parfois importants à des commerçants européens ou israélites, dont

certain ont de fâcheux antécédents, mais se montrent infiniment plus réservées quand il s'agit d'un indigène musulman, même propriétaire, parce qu'elles ne le connaissent pas et qu'elles doutent de ses aptitudes commerciales.

C'est pourquoi nous réclamons depuis longtemps la création d'une section commerciale au collège Sadiki, afin de détourner vers l'agriculture, le commerce ou l'industrie le plus grand nombre possible des jeunes gens qui, actuellement, recherchent les fonctions publiques.

*La compétence.* — Pour exploiter une industrie, il ne suffit pas de disposer de capitaux ; il faut encore, pour la direction, des agents possédant des aptitudes spéciales, et aussi des ouvriers habiles, familiarisés avec l'outillage moderne. Les tanneurs, les tisserands, etc. indigènes ne pourront lutter contre les produits européens qu'à la condition d'introduire ici les procédés de fabrication employés en Europe et de former des ouvriers habiles.

Mais, actuellement, où nos indigènes pourraient-ils apprendre leur métier ? Il n'y a pas eu, jusqu'ici, d'enseignement professionnel à leur usage. Les quelques usines européennes qui se sont montées dans le pays, comme les minoteries, n'emploient les indigènes que pour les travaux pénibles et qui n'exigent aucune aptitude spéciale ; on réserve aux ouvriers italiens la direction des machines, les travaux délicats, et naturellement les gros salaires. Les ouvriers italiens gagnent de 3 à 6 francs par jour, et les ouvriers indigènes de 1 fr. 50 à 3 francs.

Aujourd'hui, dans tous les genres de travaux, les ouvriers européens, et surtout les Siciliens, ont la préférence. Les maçons, les menuisiers, les tailleurs, les cordonniers indigènes voient leurs professions passer peu à peu aux mains des étrangers. La construction des édifices publics, civils ou militaires, celle des routes, ports, chemins de fer,

ponts, etc., tout cela est confié à des entrepreneurs qui n'emploient que des maçons, des menuisiers, des ouvriers en fer, siciliens.

Depuis quelque temps, les entrepreneurs sont tenus d'employer moyennant une prime, des ouvriers français, dans une proportion déterminée, mais rien ne les oblige à faire appel à la main-d'œuvre indigène, alors que, cependant, les indigènes paient une bonne partie des impôts. Il s'en suit que nos maçons, nos menuisiers, etc., ne trouvent plus de travail. Et ce sont pourtant les descendants des ouvriers habiles qui ont construit les intérieurs des palais arabes si appréciés encore aujourd'hui, comme le palais du Bardo, le Dar-Hussein, occupé par le général commandant la division, et tant de maisons particulières, où l'on peut constater que les ouvriers indigènes n'étaient point inférieurs aux ouvriers siciliens de nos jours. Ceux-ci ont la spécialité de construire les maisons uniformes que l'on sait, bâties peut-être pratiques, mais si laides sous notre ciel serein et notre brillant soleil! — Quelle différence entre une rue du vieux Caire ou de Constantinople, et une rue quelconque de la nouvelle Tunis!

Nous serions heureux de voir le Gouvernement astreindre ses entrepreneurs à employer des ouvriers indigènes et donner aux édifices publics un caractère plus en harmonie avec leur cadre naturel, comme il l'a fait pour le bureau de poste de l'avenue Bab-Souika.

L'enseignement professionnel devrait être la base de l'enseignement des indigènes; mais, pour cela, il ne faudrait pas commencer par éliminer ces derniers, comme on semble vouloir le faire à l'École professionnelle de Tunis.

Cette école, qui était destinée aux jeunes Français et aux jeunes Tunisiens, reçoit aujourd'hui des Italiens, des Maltais, des israélites et quelques rares indigènes; l'an dernier, sur 165 élèves, on comptait 119 Français, 31 étrangers, 7 israélites et seulement 8 musulmans.

*Régime douanier.* — Le régime douanier inauguré depuis l'établissement du Protectorat a ouvert les portes de la Régence à tous les produits européens, de sorte que les soieries, chéchias, cuirs, peaux, etc., autrefois fabriqués en Tunisie, nous viennent maintenant du dehors.

On trouve tout naturel qu'un État européen défende ses industries contre les produits de l'étranger ; on trouve plus naturel encore de sacrifier les colonies, en laissant ruiner leurs industries par la concurrence des produits de la Métropole et des autres pays d'Europe.

C'est ainsi que, dans le rapport que M. le Résident général adressait, le 2 mai 1898, à S. A. le Bey, il est dit : « Pour ce qui concerne la France, la franchise y est accordée à la majeure partie des produits de nos grandes industries nationales : fils, tissus, etc. »

La chéchia qui vient d'Autriche n'est frappée que d'un simple droit de 35 centimes pièce. Nous nous demandons quel intérêt a le Protectorat à favoriser la fabrication étrangère, au détriment d'une industrie locale qui était une des sources principales de la richesse du pays.

## II

Devant les difficultés de tout genre avec lesquelles le commerce et les industries indigènes avaient à lutter, quelques-uns de nos compatriotes ont songé à s'associer pour constituer le capital qui leur faisait défaut.

L'idée en est venue d'abord aux fabricants de chéchias, qui étaient les plus éprouvés. Cinq ou six d'entre eux ont fondé une association et ont fait appel à des capitalistes. Les bénéfices devaient être partagés par moitié entre les fabricants et les bailleurs de fonds.

On dit que cette association a prospéré, mais on n'a pas d'indications précises sur son fonctionnement. Il s'agit, en

effet, d'une sorte de société en nom collectif; or, dans les sociétés de ce genre, les associés ne sont pas tenus de publier le résultat de leurs opérations.

Les membres de l'association en question observent une telle discrétion que, quand j'ai voulu prendre connaissance de leurs statuts, il m'a été répondu que le premier article desdits statuts porte qu'ils ne doivent jamais être communiqués à qui que ce soit.

A l'exemple des *chaouchias*, les *balghagias* ou fabricants de babouches ont voulu constituer une association.

Les fabricants de *balghas* (chaussures jaunes que portent les Arabes des campagnes) sont très nombreux; ils occupent, dans le centre de la ville, tout un souk couvert, qui renferme plus de deux cents boutiques.

Cette industrie est exercée dans environ trois cents ateliers, qui occupent de cinq à six ouvriers chacun. En prenant le minimum, soit cinq ouvriers, il y aurait ainsi plus de quinze cents ouvriers employés à la fabrication des *balghas*, sans compter ceux qui travaillent chez eux.

A Kairouan, il y a plus de deux cents magasins. Presque tous les ouvriers de Tunis viennent de Kairouan.

A Sfax aussi, une centaine de fabricants.

La fabrication de la *balgha* n'est pas concurrencée par la production européenne, mais elle est obérée par le droit excessif qui frappe les peaux jaunes, lesquelles viennent exclusivement de Syrie et acquittent, à leur entrée en Tunisie, un droit de 60 francs les 100 kilogrammes.

Les fabricants ont été aussi éprouvés par la perte du débouché algérien. La *balgha* tunisienne était très appréciée par nos voisins. L'Algérie a frappé d'un droit d'un franc par paire les babouches tunisiennes, ce qui a fermé complètement à nos fabricants le marché algérien.

La fabrication des *balghas* est subordonnée à l'abondance plus ou moins grande de la récolte. Dans les bonnes années, les Arabes de la campagne achètent des chaussures pour

eux, leurs femmes et leurs enfants; la balgha se vend alors facilement 4 francs la paire. Au contraire, quand la récolte a été mauvaise, on n'achète pas de chaussures, et l'Arabe reste pieds nus; de là, mévente absolue pour les fabricants.

Or, comme ceux-ci sont généralement pauvres, ils sont obligés de continuer à produire quand même pour vivre; ils vendent alors en gros le produit de leur fabrication à des capitalistes, à des prix dérisoires où souvent le producteur ne retrouve pas le coût de la matière première.

Aussi, lorsqu'ils m'ont fait part de leur désir de constituer une société dans le but d'améliorer leur situation, leur ai-je immédiatement conseillé d'adopter la forme coopérative, afin de venir en aide aux plus pauvres parmi eux qui ne pouvaient obtenir le crédit dont ils avaient besoin.

*Société Es-Saâdia.* — Une société à capital personnel et variable s'est donc constituée, sous le nom d'Es-Saâdia, entre les fabricants de balghas. Son but est d'aider les fabricants à acheter au meilleur compte les matières premières, moyennant l'exploitation d'un établissement chargé de leur fournir, aux conditions les plus avantageuses comme prix et comme qualité, les différents articles nécessaires à leur industrie.

La société pourra aussi poursuivre des buts accessoires, tels que l'instruction ou le bien-être de ses membres.

Le capital social est divisé en actions de 18 francs, payables à raison de 1 fr. 50 par mois, soit 0 fr. 05 par jour. Dans la fixation du mode de paiement des actions, on a tenu compte de la situation généralement précaire des fabricants, et surtout des ouvriers, qui gagnent de 1 franc à 1 fr. 50 par jour.

Grâce à la modicité du prix des actions, nous avons à Tunis plus de 800 actionnaires, versant près de 5.000 francs par mois, et plus de 100 actionnaires à Kairouan.

La société est dirigée par un conseil d'administration



Magasin de vente de la Saadia.

composé de quinze membres, tous gens du métier. Le conseil se réunit tous les quinze jours pour discuter des affaires de la société. Le directeur, qui est un des membres du conseil, lui rend compte de la situation, lui soumet les achats à faire et le met à même de déterminer les prix de vente; de sorte que tous les associés sont au courant des prix d'achat et fixent eux-mêmes, par l'intermédiaire de leurs délégués, les membres du conseil, la majoration nécessaire pour couvrir les frais d'administration et distribuer un dividende aux actionnaires.

La société a ouvert un magasin dans le souk des Balghagias, pour vendre au détail tout ce dont peuvent avoir besoin les petits fabricants, qui ainsi ne sont pas obligés d'immobiliser des sommes relativement importantes pour acheter leurs marchandises par grosses quantités.

Un magasin opérant dans les mêmes conditions que celui de Tunis a été créé à Kairouan. La société ouvrira plus tard des magasins analogues dans les autres grandes villes de la Régence.

Un autre avantage très grand que la société a procuré aux Balghagias, c'est le crédit. Avant la constitution de la société, les fabricants aisés obtenaient des facilités de paiement, les autres ne pouvaient trouver aucun appui, ni auprès des banques, ni auprès des négociants. Quelques-uns m'ont assuré que, pour renouveler des traites, ils payaient jusqu'à 3 p. 100 par mois d'escompte, soit 36 p. 100 par an.

La société a admis plusieurs fabricants à l'escompte; elle leur ouvre des crédits variant de 200 à 1.500 francs. Les traites sont escomptées à 5 p. 100, ce qui est le taux des banques.

Les membres de la société ont aussi le très grand avantage de ne plus avoir à craindre l'accaparement, que pratiquaient chaque année, à leur préjudice, les négociants en détail; ceux-ci, après entente avec les représentants, restaient quelque temps sans faire venir de marchandises, ce qui



Conseil d'administration de la Société coopérative des épiciers Djerbiens.

leur permettait de faire hausser à volonté le prix de celles qu'ils avaient en magasin. Ainsi, les peaux jaunes, qui viennent exclusivement de Syrie par l'intermédiaire de deux négociants, et qui valent en temps ordinaire 600 francs les 100 kilogrammes, leur étaient vendues à un certain moment jusqu'à 900 francs.

*L'Union commerciale*, société coopérative indigène, s'est constituée, sur mon initiative, entre droguistes et épiciers.

A Tunis, tout le petit commerce d'épicerie, droguerie, etc., est depuis longtemps entre les mains des indigènes originaires de l'île de Djerba. Dans la ville arabe, on rencontre à chaque pas une boutique soit de *attar*, droguiste, soit de *souki*, épicier.

Les Djerbiens, gens pratiques et commerçants avisés, ne se sont pas localisés dans la ville arabe; ils se sont peu à peu implantés dans la ville européenne, où ils ont surtout adopté les agglomérations isolées, dans les parties non encore complètement construites. Ils n'ont pas changé pour cela leur méthode de travail; ils ignorent ou dédaignent l'art de l'étalage et les bonnes manières, qui sont le propre des commerçants européens et israélites. Aussi n'ont-ils pas osé, jusqu'ici, s'installer dans les quartiers riches du centre: l'avenue de France, la rue d'Italie, etc.

Sans instruction pour la plupart, ou sachant seulement lire et écrire en arabe, ils n'ont pas de rapports directs avec les maisons qui importent en Tunisie les produits alimentaires ou autres; ce sont tous des détaillants. Ils s'approvisionnent exclusivement chez les négociants de Souk-El-Grana. Jamais un Djerbien n'a songé à *faire le gros*, de manière à concurrencer ces derniers, qui se trouvent ainsi exercer un monopole.

Frappé de l'infériorité où les plaçait cette manière d'opérer, j'ai conseillé à quelques Djerbiens notables, qui

exploitent chacun, ou font exploiter, de dix à quinze petits magasins de détail soit à Tunis, soit dans l'intérieur, de s'associer, pour faire venir directement de France ou des autres pays d'Europe les produits dont ils ont besoin : sucre, café, épicerie, etc., écartant de la sorte les intermédiaires, qui, le plus souvent, leur font payer très cher ces denrées.



ABDELJELIL ZAOUCHE.

Il m'a fallu trois années pour les convaincre. Au début, ils ne voulaient pas entendre parler d'admettre un non-Djerbien dans leur société; j'ai eu quelque peine à leur faire comprendre que je n'avais aucun intérêt personnel à m'associer avec eux, que je me proposais simplement de leur servir de guide et de conseil, pendant la première phase de leur organisation. Toutefois, je n'ai pas réussi à vaincre la méfiance, qui est la caractéristique des Djerbiens, comme

en général de tous les gens ignorants; le principe « Djerbiens seuls » a donc prévalu.

Quand la société coopérative « Es-Saâdia » fut fondée par les fabricants de balghas, les Djerbiens en suivirent le développement avec intérêt; ils furent tentés d'entrer à leur tour dans la voie de l'association, et c'est alors qu'ils me prièrent de les aider à créer une coopérative entre droguistes et épiciers.

Telle est l'origine de « l'Union commerciale », dont l'objet est ainsi défini dans l'article 2 des statuts : « Initier les Tunisiens à la vie économique, moyennant l'exploitation d'un établissement qui fournira aux épiciers et autres toutes les marchandises de droguerie à des prix défiant toute concurrence. La société s'efforcera d'offrir aux sociétaires les conditions les plus avantageuses; elle garantira les marques apposées sur les marchandises, et signalera aux sociétaires celles qui seraient contrefaites, de manière à les mettre en garde contre la fraude. De plus, elle garantira le poids des marchandises livrées. Enfin, elle pourra étendre ses opérations à d'autres articles lorsque ses ressources le lui permettront. »

La société est dirigée par un conseil d'administration composé de douze membres, qui sont tous Djerbiens, sauf le président.

Le capital social est divisé en actions de 36 francs chacune, payables à raison de 3 francs par mois. A ce jour (1), mille actionnaires ont souscrit ensemble 4.000 actions, ce qui est un résultat satisfaisant, étant donné que la société n'est constituée que depuis le 1<sup>er</sup> septembre dernier.

Aux réunions hebdomadaires du conseil d'administration assistent toujours vingt à trente sociétaires qui ne font pas partie du Conseil, mais prennent part à la discussion.

ABDELDJELIL ZAUCHE.

(1) 5 décembre 1906.