

5. — PRODUCTION INDIGÈNE.

LE COMMERCE DES BABOUCHES A FÈS

Comme toutes les autres activités commerciales de Fès, le commerce des babouches est absolument libre. Il ne faut donc pas s'étonner qu'il revête des formes assez diverses : vente directe aux particuliers, vente directe aux marchands, vente à la criée. Cependant, la vente à la criée est de beaucoup le procédé le plus employé.

I. — VENTE DIRECTE AUX PARTICULIERS.

Les cordonniers ne vendent directement aux particuliers que les babouches qui leur ont été commandées. Autrefois, les commandes étaient très nombreuses, mais aujourd'hui, par souci d'économie, par imitation peut-être aussi des mœurs européennes, les Fassis achètent beaucoup plus souvent les babouches omnibus du souk. Et très rares sont maintenant les cordonniers qui travaillent uniquement sur commande.

Dans ce cas, cependant, l'acheteur va trouver un cordonnier qu'il connaît ou qu'on lui a indiqué (il y a ainsi des cordonniers connus dans toute la ville, comme Thbib et Ba Allou, et d'autres dont la célébrité ne dépasse pas les limites d'un quartier), donne ses mesures et convient du prix et de la date de livraison. Lorsque la commande est prête, l'artisan va lui-même la porter à domicile et reçoit en général une petite somme en plus du prix convenu, surtout si le travail a été fait en temps voulu. Le seul cordonnier qui fabrique encore à Fès des babouches noires à l'ancienne mode pour les femmes vend toujours ainsi les fruits de son travail.

Il va sans dire que la plupart des cordonniers qui travaillent sur commande exécutent des babouches de toute première qualité, sont fiers de leur renommée et ne voudraient la perdre pour rien au monde ; ainsi le patron Ba Allou nous disait qu'il préférerait refuser une commande s'il ne trouvait pas de peau excellente, plutôt que de livrer un travail qui ne fût pas parfait.

II. — VENTE DIRECTE AUX MARCHANDS.

C'est une méthode fort peu en usage ; il n'existe, pour ainsi dire, pas de cordonnier travaillant pour un commerçant déterminé et lui vendant directement ses chaussures. Nous n'avons guère rencontré que le patron Tajmou'ati, spécialisé dans la fabrication des babouches brodées pour juives. Les fabricants et les marchands de cette catégorie de chaussures étant très peu nombreux, ils s'entendent directement

pour la vente, sans avoir recours à la criée. De même, Tajmou'ati est en rapports directs avec certains commerçants de Meknès, Casablanca, etc., spécialisés dans la vente de cet article. De même, aussi, les fabricants de babouches pour touristes ; mais ce sont, on le voit, des cas tout à fait particuliers et très peu nombreux.

III. — VENTE A LA CRIÉE.

La plupart des cordonniers vendent donc leurs babouches à la criée des chaussures qui a lieu tous les jours, sauf le vendredi et les jours de fête, de l'acer au moghreb (soit environ de 14 h. à 17 h.), au souk Sabbat, ruelle de la Qïçaria, parallèle à la grande artère du souk El Attharine.

Cette vente est l'un des spectacles les plus colorés qu'on puisse voir à Fès : dans une ruelle étroite, d'une soixantaine de mètres de long, grouille la foule des vendeurs qui circulent, se coudoient, se bousculent en criant des prix ; bien des cordonniers sont là aussi qui attendent le résultat de la vente ; des particuliers se pressent pour acheter ; quelques passants et quelques touristes ont bien de la peine à fendre ces flots mouvants, et quelques tire-laine profitent parfois de la situation. Seuls les marchands sont impassibles dans leur boutique et dominent cette agitation ; de temps à autre, ils font un signe lorsqu'ils ont entendu un prix intéressant ; aussitôt le vendeur se précipite, bousculant deux ou trois personnes pour aller plus vite, et entame avec le boutiquier une discussion à mi-voix ; si l'affaire semble intéressante, il va chercher, au prix de nouvelles bousculades, le cordonnier pour le compte duquel il vend, et un nouveau conciliabule s'engage, à l'issue duquel le marchand tire placidement de sa sacoche quelques billets verts ou bleus que le cordonnier engloutit dans la sienne.

Tel est le spectacle qui s'offre ; en voici le mécanisme : quand un cordonnier a terminé quelques paires de babouches, deux ou trois seulement dans bien des cas, il les envoie porter par un apprenti ou, plus souvent, les porte lui-même au souk Sabbat. Là, il s'abouche avec un crieur public (dellal) qui va proposer les babouches à différents marchands et se promène dans toute la longueur du souk en répétant les prix qui lui ont été proposés. Quand il a trouvé un acheteur sérieux, marchand de babouches ou particulier (1), il va chercher le cordonnier et le met

(1) Environ 80 % des babouches vendues à la criée sont achetées par des particuliers.

en rapport avec l'acheteur (1). Si le marché se fait, il reçoit une commission en rapport avec le prix de vente.

Nous étudierons successivement les prix de vente courants, les dellala et les marchands de babouches qui forment deux groupes nettement distincts des cordonniers, avec chacun à leur tête un amine.

A) Les prix de vente

Les prix de vente que nous allons donner sont, bien entendu, des prix moyens pour l'année 1934-1935, car il y a un cours qui varie d'un jour à l'autre, surtout à certaines époques : par exemple, avant les fêtes, les prix montent, car la demande est forte ; immédiatement après les



Un atelier de babouchiers à Fès (fondouk Mechchaline)

fêtes, au contraire, les cours tombent très sensiblement. De même, juste avant un départ de bateau pour le Sénégal, il y a plus-value, car les marchands désirent que leurs caisses partent pleines, et ainsi de suite.

Voici les prix, suivant les différentes catégories de babouches :

a) Babouches d'hommes :

El hamra el ferradiyya (babouches ordinaires), trois qualités :

Qualité inférieure : de 8 à 10 francs la paire.

Qualité moyenne : de 14 à 16 francs.

Qualité supérieure (article rare) : 20 francs environ.

Limouniya ou medfouna (babouches élégantes) :

Medfouna inférieure : 14 à 15 francs.

Medfouna moyenne : 16 à 18 francs.

Medfouna supérieure : 20 à 25 francs.

Sriksi (babouches à bout rond) : 7 à 8 francs.

b) Babouches de femmes :

Nsawiya (babouches ordinaires, à peine décorées) : 8 à 12 francs.

Tsoudda (babouches ordinaires, à peine décorées) : 7 à 12 francs.

Msakhriya del belsian (babouches décorées de fil d'or et d'argent de qualité inférieure) : 8 à 15 francs.

Chrâbel dessqalli (babouches de luxe) : de 15 à 100 francs (selon la qualité de l'étoffe et l'importance des broderies. Le prix de 100 francs est un maximum rarement atteint).

Moqawwara nsawiyat (babouches ordinaires pour juives) : 8 à 20 francs (il y a quelques années elles atteignaient 50 francs).

(1) Cette méthode est quelquefois mise à profit par d'habiles filous. C'est ainsi qu'a été arrêté récemment un ancien cordonnier qui opérait de la façon suivante : quand le crieur avait pris langue avec un acheteur et était parti chercher le cordonnier pour le compte duquel il vendait, notre homme venait trouver l'acheteur, déclarait être le vendeur et empochait l'argent : ce petit manège a pu durer une quinzaine de jours, avant de prendre fin devant le pacha.

Moqawwara msakhriya (babouches de luxe pour juives) : 20 à 50 francs (ce dernier prix étant rarement dépassé, au lieu de 125 fr. au temps de la prospérité).

c) Babouches pour le Sénégal : 12 à 17 francs.

B) *Les dellala*

Leur nombre varie de 80 à 150. Ce sont de très pauvres gens, d'origines fort diverses. Ils travaillent tous les jours, sauf le vendredi et une semaine après chaque grande fête, de l'acer au moghreb. Quelques-uns exercent leur métier au souk des peaux de mouton qui se tient vers midi

au fondouq Ceffarine, ou à la criée des vieux vêtements à Bab Dekaken. La plupart vivent d'expédients, faisant des commissions par exemple pour une menue rétribution.

Leur amine, Mohamed el Filali, rustre et lent à comprendre, est à leur image.

Chaque crieur est, en général, l'agent attiré d'un ou de plusieurs cordonniers et ne vient pas au souk s'il sait qu'ils n'ont rien à vendre ce jour-là.

La vente se fait par unité de six paires (bi'at) ou de trois paires (noç bi'at) ou de douze paires (bi'atine). Les crieurs comprennent vite si le souk sera bon ou mauvais à la façon dont montent



Fabricant de babouches de femmes (chabel) au travail

les enchères. On part toujours d'un prix assez bas ; si les enchères montent vite, c'est signe de souk actif et les ventes se font rapidement, si au contraire les enchères sont lourdes, le souk traîne, les affaires sont rares et lentes et bien des cordonniers remportent tout ou partie de leur marchandise.

Les dellala sont payés en proportion du prix obtenu par le cordonnier : 1 fr. 50 pour 30 francs, 2 francs pour 50 francs, 3 francs pour 100 francs. Un crieur actif peut, un jour de souk favorable, gagner jusqu'à 12 francs. Mais que de journées où le gain ne dépasse pas quarante sous ou bien même est complètement nul ! Ces gens ont donc la vie dure, d'autant plus qu'il leur faut payer une patente de 30 à 35 francs et l'on comprend que quelques-uns se montrent peu honnêtes,

mais le fait est rare et les crieurs peu scrupuleux sont vite brûlés dans ce marché où tout le monde se connaît plus ou moins.

C) *Les marchands de babouches (blaïghiya)*

Les marchands de babouches, qui sont établis dans le souk Sabbat, forment une véritable corporation, distincte à toutes sortes de points de vue de celle des cordonniers, sous la direction d'un amine qui est actuellement Si Mohamed ben Ahmed ech Chraïbi.

Le souk Sabbat est, comme nous l'avons dit, une ruelle de la Qicaria, longue de soixante mètres environ, orientée sensiblement est-ouest, parallèle et adjacente au souk El Attharine auquel elle est reliée par deux ou trois passages de 5

ou 6 mètres de long sur lesquels donnent des boutiques. Ces boutiques (hawânat) au nombre de soixante-cinq d'importance inégale sont, comme toutes celles de la médina, à 0 m. 80 environ au-dessus du sol et fermées par deux pièces de bois, la pièce inférieure se rabattant vers le sol, la pièce supérieure formant auvent. Chaque boutique a environ 2 m. 50 de haut, 1 m. 50 de large et 2 mètres de profondeur. La paroi du fond et les parois latérales sont tapissées de babouches, disposées sur trois ou quatre éta-gères superposées. Quelquefois on voit des babouches suspendues aux solives du plafond ; quelquefois aussi on remarque une petite vitrine

placée au fond de la boutique et contenant les plus belles babouches mises ainsi à l'abri de la poussière.

Presque toujours, ces commerçants déploient beaucoup d'art à disposer leur marchandise ; les chrâbel éclatant d'or et d'argent sont placées sur la paroi du fond, et le marchand se détache ainsi sur un décor toujours rutilant, car, à défaut du soleil, l'électricité fait briller et jouer les broderies, sujet bien fait pour tenter un peintre, mais difficile à traiter pratiquement et qui, à notre connaissance, a donné seulement naissance à un tableau très remarquable du peintre espagnol Ortiz Echagüe.



Mise sur la forme avant la vente au souk

Ces boutiques sont toutes des biens habous de Qarawyine, de Sidi-Frej ou de Moulay-Idris. Le paiement de la location se fait d'une manière assez curieuse : chaque année, l'administration des habous fixe la valeur locative de chaque boutique. Si le commerçant qui l'occupe est un locataire ordinaire, il paie intégralement le prix fixé ; s'il est locataire avec zina (1), il paie seulement 45 % de ce prix, les 55 % restants étant considérés comme une sorte de ristourne faite aux propriétaires du droit de zina. C'est ainsi que la valeur locative du magasin de l'amine a été fixée, pour l'année 1934, à 120 francs, mais

comme il est possesseur d'une zina, il ne paie réellement que 54 francs.

Dans chacune de ces boutiques on trouve à peu près toutes les sortes de babouches et si, dans certaines, on voit surtout à l'étalage des chrâbel rutilantes, c'est pour attirer le client, mais on peut y trouver aussi toute la gamme que nous avons énumérée précédemment, ou peu s'en faut. Certains marchands vendent cependant de préférence telle ou telle catégorie : c'est ainsi que deux ou trois d'entre eux font surtout le commerce des chaussures juives (moqâwwarat).

Si l'on voulait distinguer des catégories parmi les boutiques du souk Sabbat, il faudrait plutôt tenir compte de leur importance respective ; c'est ce qu'a fait le fisc qui, pour l'établis-

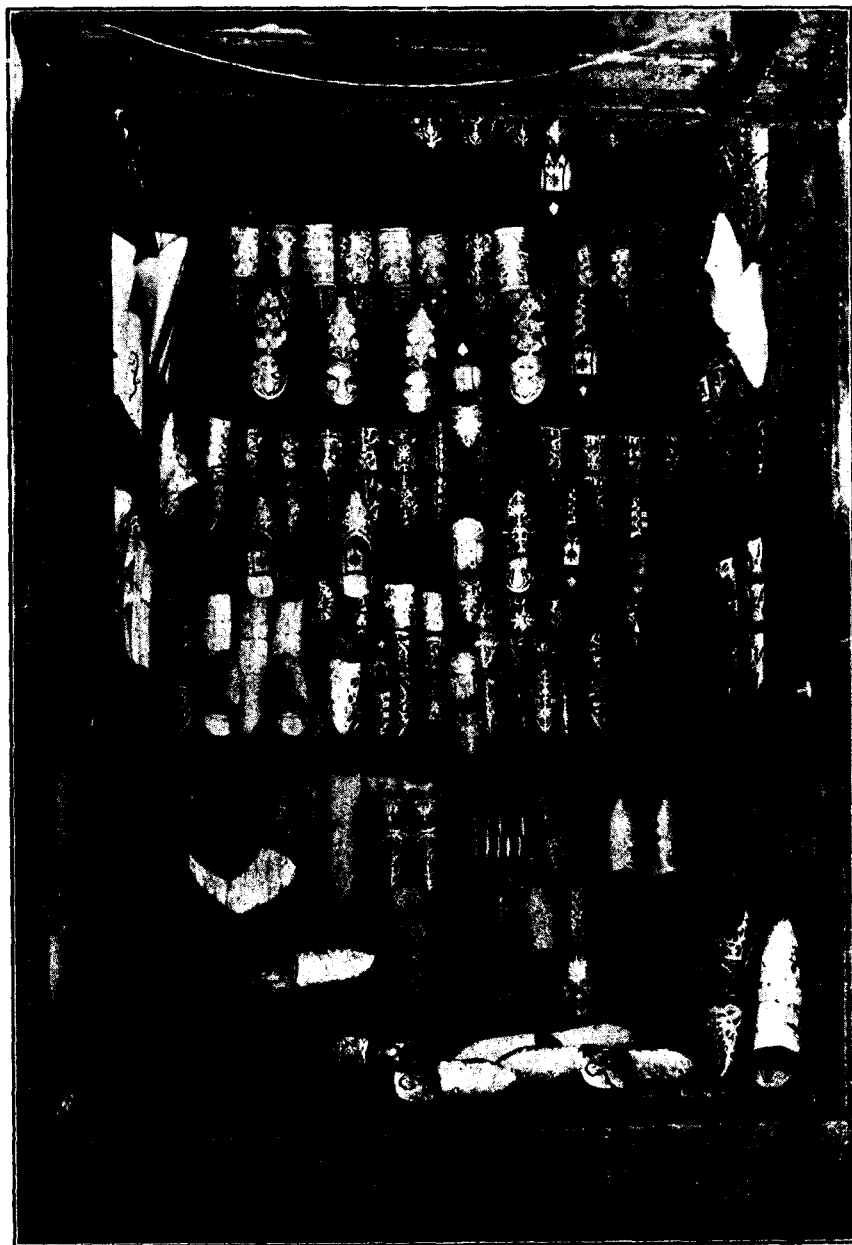
(1) La zina est un droit réel qui consacre la propriété de constructions édifiées sur un terrain appartenant à autrui et dont on a, moyennant location, une jouissance de longue durée.

sement des patentes, divise les marchands de babouches en trois catégories :

- a) Les marchands en gros dont la patente va de 320 à 360 francs par an ;
- b) Les détaillants bien achalandés ;
- c) Les petits détaillants.

Outre la patente, ils paient une taxe proportionnelle à la valeur locative de leur boutique (daribat el mabani) qui se monte en moyenne pour cette année à 125 ou 130 francs.

Un gros commerçant, comme l'amine Chraïbi, paie donc près de 500 francs par an d'impôts



Boutique de marchand de babouches dans la kissaria de Fès

professionnels, et ces chiffres seuls montrent toute la différence qui existe entre les cordonniers et les marchands du souk Sabbat : les premiers sont des artisans, les autres, des commerçants qui appartiennent à une catégorie sociale supérieure, à la bourgeoisie de Fès. Les cordonniers, même les plus renommés, ne font guère que gagner leur vie ; les marchands peuvent amasser de petites fortunes.

Plusieurs traits accentuent encore cette différence, la plupart des commerçants du souk Sabbat savent lire et écrire, et il n'est pas rare d'en

voir plongés dans la lecture de quelque livre pieux aux heures où le souk sommeille. On ne trouve pas parmi eux d'Aïssawa ou de Hamadcha : tous appartiennent aux confréries plus intellectuelles que sont les Tijaniyine, les Derqawa et les Kittaniyine. Leur mise, leurs manières, leur langage sont de gens assez raffinés, avec, comme il sied, de rares exceptions.

Quelques familles pratiquent ce commerce depuis plusieurs générations ; les Chraïbi, les Oulad Lezraq, les Oulad Berrada, par exemple. Très souvent d'ailleurs, les marchands n'ont

pour employés que des membres de leur famille. Cela rend les différends professionnels très peu fréquents puisque les querelles entre patrons et employés n'existent pour ainsi dire pas. Les différends entre marchands sont aussi très rares ; car le grand principe qui domine cette corporation, comme du reste tout le commerce fassi, est celui de la libre concurrence absolue (1) : pas de marque déposée, pas de propriété commerciale qui pourraient faire naître des litiges : la fonction d'amine a donc encore moins d'importance ici qu'ailleurs, de l'aveu même de son titulaire actuel.

Comme toutes les autres, cette corporation est atteinte par la crise ; les bénéfices sont bien moindres qu'il y a sept ou huit ans. Ils varient d'ailleurs suivant les clients et les époques. On sait que le procédé de vente courant est le marchandage et que le bénéfice dépend uniquement de la ténacité plus ou moins grande de l'acheteur et aussi de sa connaissance plus ou moins précise du cours. A quelques minutes d'intervalle un marchand peut gagner 0 fr. 50, puis 5 francs sur des babouches de qualité identique. D'autre part, à l'époque des grandes fêtes, Aïd es Srhir et Aïd el Kebir (2) la demande est très forte et les prix montent. Immédiatement après les fêtes, au contraire, les prix tombent très bas.

La crise se fait moins sentir cependant sur cette industrie que sur d'autres : la babouche est la chaussure traditionnelle et les musulmans tiennent toujours à l'acheter à l'occasion des fêtes religieuses, et la vente dépend beaucoup plus de la récolte, en ce pays surtout agricole, que de toute autre influence. Quand la récolte est bonne, les paysans peuvent célébrer dignement les fêtes religieuses, les mariages, etc., et le souk Sabbat est prospère ; quand la récolte est mauvaise, les paysans se restreignent et l'économie fassie s'en ressent.

Pour la même raison, la concurrence étrangère des chaussures européennes ou japonaises n'a pas fait grand tort au commerce des babouches : même dans les villes, il est bien peu de personnes qui n'en achètent une paire à l'occasion des fêtes ; à plus forte raison les paysans ne connaissent-ils guère que la chaussure nationale, quand ils ne vont pas pieds nus. La grande vogue qu'ont connue un moment, à Fès, les chaussures japonaises vendues à des prix dérisoires n'a pas ému les commerçants du souk Sabbat, qui avaient confiance en l'esprit traditionaliste de leurs concitoyens et aussi en leur sens pratique ; ils se sont vite aperçus que ces chaussures s'usaient bien plus vite que les babouches, si elles coûtaient bien moins cher, et n'étaient pas, de très loin, aussi agréables à porter.

(1) C'est en vertu de ce principe que les marchands n'essaient pas d'empêcher les particuliers d'acheter leurs chaussures à la vente à la criée ; ils le pourraient cependant en s'entendant pour faire monter les enchères.

(2) Les fassis achètent de préférence leurs babouches neuves pour l'Aïd es Srhir, et les campagnards, au contraire, pour l'Aïd el Kebir.

Pour marquer par un dernier trait l'indépendance de ce commerce à l'égard des influences extérieures, nous signalerons qu'aucun des marchands de babouches n'est assuré contre l'incendie parce que, nous a dit l'amine, ils considèrent que la religion le leur interdit. Ils savent cependant qu'il y a là pour eux une grave menace, puisque tous ou presque ont été témoins d'un terrible incendie qui ravagea la Qicaria en 1918 (3). Mais il n'y a de force et de puissance qu'en Dieu !

Il existe à Fès-Djedid des marchands de babouches qui vendent en même temps des djel-laba, de l'étoffe, etc. Ils occupent quatorze boutiques dans la grand'rue de Fès-Djedid. Les babouches qu'ils vendent viennent du souk Sabbat ; ce sont des babouches de qualité moyenne ou inférieure, à l'usage de petites gens qui ne veulent pas descendre jusqu'à la Qicaria pour faire leurs achats.

Les marchands sont pour beaucoup des commerçants de la médina ; ils ne dépendent pas de l'amine du souk Sabbat, mais de l'amine général du souk de Fès-Djedid dont la juridiction s'étend aussi aux épiciers, par exemple.

On voit donc, fait intéressant à noter, que la distinction des métiers, encore assez nette dans la médina, n'existe pas et n'a probablement jamais existé à Fès-Djedid, campement, plutôt que ville véritable.

IV. — L'EXPORTATION.

Outre la vente à Fès, qui approvisionne la ville et les alentours, il existe un commerce d'exportation de babouches assez important.

Fès envoie ses babouches en bien des points du Maroc, au Sénégal, et en exportait autrefois en Égypte.

Ceux qui s'occupent de ce commerce sont ou bien de gros marchands de babouches, comme l'amine Chraïbi, ou bien des maisons générales d'exportation.

A) Exportation au Maroc

Fès envoie quelques paires de babouches assez grossières dans les tribus du Nord : l'amine y a des représentants. Mais la plupart des babouches exportées par Fès sont des babouches de première qualité, destinées à toutes les villes où vivent des bourgeois raffinés : Meknès, Taza, Rabat, Casablanca, Marrakech, etc. Car les babouches de Fès sont renommées pour leur élégance, même dans des villes comme Rabat et Marrakech où travaillent de nombreux cordonniers.

Jusqu'à l'été de 1934, Fès exportait en zone espagnole une assez grande quantité de babouches. En réponse au dahir dirigé contre les babouches japonaises et qui interdisait l'entrée en zone française de toutes les babouches, qu'elles

(3) Cf. La description de ce sinistre dans « France-Maroc » du 15 septembre 1918 : Thunimont : L'incendie des souks de Fès.

qu'elles fussent, les autorités espagnoles ont pris une mesure identique, et les babouches de Fès ne peuvent plus pénétrer dans la zone voisine. Mais certains cordonniers de Fès ont tourné la difficulté en s'établissant à El-Ksar-el-Kebir où ils fabriquent des babouches avec des peaux tannées à Fès, puisque le commerce du cuir tanné est resté libre.

B) Exportation au Sénégal

Certains cordonniers de Fès fabriquent des babouches blanches uniquement destinées à l'exportation au Sénégal. Il nous faut maintenant examiner les conditions générales de ce commerce.

Depuis très longtemps le Maroc est en relations commerciales avec le Sénégal ; autrefois, les échanges se faisaient par caravanes et le point terminus en pays noir était Tombouctou ; de nos jours, les cargos et les paquebots modernes assurent un transport bien plus régulier et bien plus rapide de Casablanca à Dakar.

Les babouches marocaines, et surtout celles de Fès, ont toujours été un élément important de ce trafic et le restent. Les cordonniers de Fès expédient chaque année, au Sénégal, de 110.000 à 115.000 paires de babouches pour hommes et 2.500 à 3.000 paires de babouches pour femmes, ce qui représente, au prix moyen de 16 fr. 50 la paire, un chiffre d'affaires voisin de 2 millions de francs. Ce commerce est saisonnier ; le gros moment de la vente coïncide avec la récolte des arachides en novembre, décembre et janvier, car les campagnards du Sénégal ont de l'argent à ce moment-là et se chaussent pour l'année ; il part de Fès environ 20.000 paires de babouches pendant chacun de ces trois mois, contre 6.000 à 7.000 paires par mois pendant le reste de l'année (1).

Au souk Sabbat, la paire vaut 12 francs aux époques de vente restreinte et monte jusqu'à 16 ou 17 francs au moment de l'exportation massive. Une vingtaine de grossistes les achètent, parmi lesquels quelques marchands de babouches comme l'amine Chraïbi.

Ceux d'entre eux qui n'ont pas de représentants au Sénégal s'adressent à des maisons de commission de Dakar et ne gagnent guère qu'un franc par paire de babouches. Ceux, au contraire, qui ont à Dakar des représentants, souvent membres de leur famille, font des bénéfices beaucoup plus importants. Il faut compter qu'à l'arrivée à Dakar le prix du départ de Fès a monté de 50 % à cause du prix de transport et des taxes douanières.

En 1933, cette exportation a beaucoup diminué du fait de la crise, d'autant plus que le Gouvernement de l'A.O.F. refusait d'abaisser les droits de douane fixés à l'époque des hauts prix. Sur les instances de la région de Fès, la direction marocaine du commerce a obtenu un abaissement des tarifs en 1934 et, depuis lors, l'exportation est en hausse de 10 % environ sur 1933.

(1) Presque à chaque départ, c'est-à-dire tous les quatorze jours, le courrier du Sénégal emporte des caisses de babouches vers Dakar.

Si donc le trafic des babouches entre Fès et le Sénégal a diminué d'importance, il n'en reste pas moins actif et semble en voie de reprendre son ampleur passée ; et même dans la période de crise actuelle il fait venir à Fès près de 2 millions de francs par an (2).

C) Exportation en Égypte

Depuis une époque qu'il ne nous a pas été possible de préciser, Fès exportait en Égypte une assez grande quantité de babouches spécialement fabriquées à cet usage. Ces babouches étaient vendues par les crieurs au souk Sabbat et achetées par des grossistes spécialisés dans ce commerce ou traitant des affaires de toutes sortes avec l'Égypte. Cette exportation a brusquement cessé il y a une dizaine d'années, et cela a causé un grave préjudice aux tanneurs (3) et aux cordonniers. Ceux-ci cependant ont assez bien supporté ce coup du fait qu'ils n'étaient pas spécialisés : beaucoup d'entre eux fabriquaient, entre autres, des babouches pour l'Égypte, et la perte sèche causée par l'arrêt de cette exportation a été répartie entre eux tous et moins vivement ressentie par chacun. Ajoutons qu'elle est venue à une époque de prospérité intérieure et de commerce actif avec le Sénégal, et nous comprendrons pourquoi les cordonniers fassis n'en ont pas été trop vivement affectés.

Nous avons essayé de savoir pourquoi l'Égypte avait cessé d'acheter les babouches de Fès ; trop souvent les réponses ont été vagues et peu satisfaisantes. Il semble d'ailleurs que la question soit assez complexe : en voici les principaux éléments d'après les renseignements que nous avons pu recueillir auprès des cordonniers et des marchands de babouches.

Quelques cordonniers de Fès sont allés autrefois s'établir en Égypte où ils ont donné naissance à une industrie concurrente de l'industrie fassie. Pour protéger cette industrie nouvelle, le Gouvernement égyptien a établi, il y a dix ans, un droit de 25 francs par paire sur les babouches importées du Maroc.

Par ailleurs, l'usage des chaussures européennes se répandait de plus en plus en Égypte, même dans les campagnes et la consommation des babouches diminuait d'autant.

Trop souvent, enfin, les cordonniers de Fès ont envoyé en Égypte des chaussures mal faites, employant dans la fabrication de la semelle plus de terre et de carton que de cuir.

Il semble donc que cette exportation a été minée par la concurrence locale égyptienne, par la concurrence européenne et aussi par la mauvaise politique des cordonniers fassis, et que les droits protecteurs institués en Égypte, il y a une dizaine d'années, l'ont durement frappée.

GUYOT, LE TOURNEAU et PAYE.

(2) Nous aurions aimé avoir des statistiques plus précises et s'étendant sur plusieurs années. Plutôt que de déterminer pour les babouches de Fès une proportion arbitraire, par rapport à l'ensemble du trafic marocain des babouches, nous avons préféré nous en tenir aux chiffres, même approximatifs, indiqués par les intéressés.

(3) Cf. Étude sur les tanneurs, parue dans le *Bulletin économique* de juillet 1935.