

Le problème des exportations marocaines sur l'étranger

LA BALANCE COMMERCIALE DU MAROC EN 1948

La balance commerciale du Maroc se présente pour 1948 sur les bases ci-après :

Désignation des pays	Importations (en milliers de francs)	Exportations (en milliers de francs)
France et Union française	50.005.591	28.396.751
Zone dollar	14.153.307	1.957.302
Zone sterling ..	2.687.370	3.004.467
Autres pays	8.018.308	3.830.824
TOTAL	74.864.876	37.189.344

Trois faits ressortent de ces chiffres :

- 1° le parallélisme qui existe entre le déséquilibre de la balance commerciale marocaine (50 %) et celui de la balance commerciale métropolitaine (48 %) correspondant à 240 milliards d'exportation pour 465 milliards d'importations) ;
- 2° l'importance de nos échanges avec la France et l'Union française, point particulièrement délicat, à un moment où la baisse générale des produits agricoles sur le marché français risque de réduire considérablement nos exportations sur la métropole ;
- 3° l'extrême faiblesse du chiffre de nos exportations sur l'étranger et notamment sur la zone dollar (1.957.302) comparé à celui de nos exportations sur la métropole et l'Union française.

Pour le Maroc, pays en pleine période d'équipement, un déséquilibre de la balance commerciale, avec prédominance des importations, peut apparaître, à priori, comme un phénomène absolument normal.

Ce qui l'est au contraire beaucoup moins, c'est l'insuffisance certaine de nos exportations sur l'étranger, insuffisance encore plus réelle qu'il n'apparaît, si l'on considère que les exportations de phosphates (4 milliards 760 millions), représentent déjà à elles seules plus de la moitié de ces mêmes exportations.

Une telle situation est-elle sans remède ? N'existe-t-il aucun moyen de donner une impulsion accrue à nos exportations sur les pays à devises appréciées ?

C'est ce que nous allons nous efforcer de déterminer en examinant successivement :

- I. — Les formalités administratives,
- II. — Le problème des prix,
- III. — Les produits et les débouchés,
- IV. — Le cas de Tanger et de la zone espagnole,
- V. — Les bases d'une politique commerciale sur l'étranger.

**

I. — LES FORMALITES ADMINISTRATIVES.

Deux cas doivent être considérés :

celui des exportations sans licence (les plus nombreuses : 4.836 en 1948) ; et celui des exportations avec licence (2.615 pendant la même année de référence).

A. — Exportations sans licence.

L'exportateur établit en quatre exemplaires une déclaration d'exportation du modèle prévu par le dahir du 16 juillet 1946.

En outre, si la valeur de la marchandise (indiquée au recto de l'engagement de change) dépasse 20.000 francs, il doit faire choix d'une banque de la zone française du Maroc ayant qualité d'intermédiaire agréé à laquelle il donne mandat de recevoir le paiement de l'exportation qu'il effectue. Cette banque a seule qualité pour créditer l'exportateur. C'est l'opération de la domiciliation.

En général, les déclarations d'exportation sans licence sont adressées par la poste à l'office marocain des changes et renvoyées, après visa, dans les 24 heures qui suivent leur arrivée.

Le plus souvent, elles sont :

- soit remises directement à l'office par les intéressés. Le visa est alors accordé immédiatement (ou au plus tard dans la journée),
- soit déposées à la délégation de l'office des changes (Banque d'Etat du Maroc à Casablanca) où le chef du service vise lui-même les demandes qui lui paraissent régulières, se réservant de transmettre à Rabat les affaires dont la régularité peut paraître douteuse.

B. — Exportations avec licences.

L'exportateur établit à la fois une demande d'autorisation d'exportation n° 1 et une déclaration d'exportation du même modèle que ci-dessus (l'une et l'autre en 5 exemplaires destinées à l'office, aux relations commerciales, à la douane, à l'exportateur et à la banque).

Comme pour les exportations sans licence, la domiciliation est obligatoire si l'expédition dépasse en valeur 20.000 francs.

Une fois cette formalité effectuée, l'exportateur adresse son dossier à la direction de l'agriculture, du commerce et des forêts où il est examiné par les services intéressés.

Après avis et approbation *non datée* du chef du service des relations commerciales, le dossier est adressé à l'office marocain des changes pour examen financier et visa des engagements de changes.

En général, les dossiers d'exportation adressés à l'office par les relations commerciales leur sont renvoyés visés le jour même de leur arrivée, ou, au plus tard, le lendemain.

Simple point de détail : ce n'est qu'à leur retour à l'office marocain des changes que les licences d'exportation sont enregistrées, numérotées et datées par le service du commerce. Il s'ensuit que, si, pour des raisons diverses, un long délai vient à s'écouler entre l'arrivée du dossier aux relations commerciales et sa transmission à l'office marocain des changes, l'exportateur impute automatiquement le retard à l'office dont la date de visa est la première qui se présente à ses yeux dans l'ordre chronologique.

Est-il possible de simplifier ces formalités, d'accélérer les délais ? Quels sont, sur ces points, les desiderata des exportateurs ?

Il est curieux de noter qu'au cours de l'enquête à laquelle nous nous sommes livrés auprès d'un certain nombre d'exportateurs casablancais, la plupart d'entre-eux ont cru devoir placer au premier plan de leurs doléances l'exagération des délais plutôt que la complexité des formalités administratives.

D'une façon générale, en effet, les imprimés et formules à remplir sont en nombre modéré et la procédure nettement moins complexe qu'en matière de licences d'importation.

Les délais (réduits à leur plus simple expression pour les exportations sans licence) peuvent être, au contraire, de l'ordre de 15 à 25 jours pour les exportations avec licence.

Sans doute, avons-nous même pu noter des retards beaucoup plus considérables (dossiers expédiés par les exportateurs aux environs du 25 décembre et transmis seulement à l'office des changes dans la première semaine de février), mais il ne s'agissait là que de cas tout-à-fait exceptionnels motivés par l'irrégularité des demandes et la correspondance échangée à ce sujet entre le service des relations commerciales et les exportateurs.

Nous estimons, pour notre part, qu'une amélioration certaine pourrait être obtenue en matière de délais par l'ouverture d'un bureau des licences à Casablanca, bureau qui serait chargé : — de diriger immédiatement sur les relations

commerciales à Rabat les dossiers réguliers, — de faire modifier ou compléter sur place par les exportateurs ceux qui ne le sont pas.

La domiciliation.

Sur ce point, les exportateurs sont absolument *unanimes* : le régime doit être amendé.

A l'heure actuelle, l'exportateur sollicite sa licence d'exportation et établit l'engagement de change réglementaire qu'il fait domicilier chez une banque agréée de son choix. Mais, même s'il a indiqué à son acheteur étranger le nom de la banque chez laquelle il a domicilié son exportation, huit fois sur dix, le virement des devises ou l'ordre d'ouvrir un accreditif parviendront à un établissement autre que la banque domiciliaire.

Que prévoit dans ce cas la réglementation ? Aux termes de la circulaire du 6 décembre 1948, la banque qui reçoit le virement ou l'ordre d'ouverture d'accréditif doit transférer chez la banque domiciliaire le montant du règlement à effectuer. Dans la pratique, la banque s'abstient d'opérer ce transfert pour ne pas perdre sa clientèle.

Résultats : multiplicité des demandes tendant à faire modifier la domiciliation initiale, échanges de correspondances, démarches, perte de temps, se traduisant bien souvent pour l'exportateur par la perte d'une occasion de fret.

Une atténuation certaine peut être apportée à notre sens, à ces difficultés. Il suffirait de décider que la banque qui aura reçu un accreditif non transmissible ou qui désirera (en accord avec l'exportateur) effectuer elle-même le règlement pourra, soit obtenir de la banque domiciliaire qu'elle lui remette l'exemplaire de paiement de l'engagement de change, soit fournir à la banque domiciliaire une attestation par laquelle elle certifierait la date, le mode et le montant du paiement intervenu.

Dans l'un et l'autre cas, l'office marocain des changes serait tenu informé et le contrôle des engagements de change s'effectuerait comme par le passé.

**

D'une façon générale, le commerce, et plus encore le commerce international, s'accommode mal des lenteurs de la procédure administrative. La plupart du temps, les offres des acheteurs étrangers ne sont considérées par eux comme fermes que pendant des délais très brefs.

Il peut arriver, au surplus, que l'acheteur étranger soit pressé, qu'il y ait dans le port de Casablanca un vapeur prêt à charger, que le commerçant ait la marchandise prête. Dans les cas de ce genre, le délai de 10 à 15 jours nécessaire à l'obtention d'une licence interdira à peu près certainement toute exportation.

L'attention de l'administration doit donc

se porter, en premier lieu, sur cette question des délais et des formalités.

A cet effet, nos suggestions sont les suivantes :

- 1° appliquer le régime de l'exportation sans licence chaque fois qu'il s'agit d'un produit qui n'est pas de première nécessité ou pour lequel le Protectorat n'envisage aucune restriction de sortie,
- 2° pour les importations sans licence, supprimer le visa de l'office marocain des changes chaque fois que la valeur de l'expédition ne dépasse pas 70 ou 80.000 francs,
- 3° ouvrir à Casablanca un bureau de licences chargé de centraliser pour Rabat les dossiers réguliers et de faire immédiatement régulariser par les exportateurs ceux qui ne le sont pas,
- 4° admettre le principe de la double domiciliation.

**

II. — LE PROBLEME DES PRIX.

Le problème des prix à l'exportation revêt deux aspects :

- diminution de valeur permettant à l'exportateur de se constituer un avoir en devises à l'étranger échappant au contrôle de l'office marocain des changes ;
- prix trop élevé nous faisant perdre des marchés parfois très intéressants au point de vue devises et qui risquent de conduire peu à peu à un amenuisement généralisé de nos exportations.

**

Jusqu'au 1^{er} janvier 1949, les demandes d'autorisation d'exportation devaient, en principe, être assorties d'une facture pro-forma mentionnant le numéro, la date et la référence de l'homologation du produit exporté par la commission spéciale des prix. Elles devaient, par ailleurs, porter la mention manuscrite « marchandises conformes aux spécifications et valeurs portées sur la facture pro-forma ci-jointe ».

A l'heure actuelle, les prix des marchandises destinées à l'exportation ne sont plus, en règle générale, assujettis à l'homologation. A l'appui des demandes d'autorisation de sortie, les exportateurs doivent simplement joindre une facture pro-forma en double exemplaire, établie dans les conditions habituelles.

En contre partie de ce régime de quasi-liberté que trouvons-nous du côté administratif ? Pratiquement rien.

Nous avons pu constater personnellement qu'aussi bien à Rabat (office des changes), qu'à Casablanca (délégation de l'office à la B.E.M.) le

contrôle et la vérification des prix à l'exportation sont, pour ainsi dire, inexistantes :

- pas de documentation sérieuse sur la question ;
- pas de barème des prix en vigueur au moment où les licences d'exportation sont déposées (à Casablanca, le chef de service de la délégation de l'O.M.C. se contente d'apposer sur la déclaration d'exportation la mention au timbre humide « Visé sous réserve d'une vérification ultérieure des prix ») ;
- pas de liaison avec l'office métropolitain des changes, les attachés commerciaux et l'office chérifien de contrôle et d'exportation.

*

**

Examinons les deux aspects du problème des prix :

A. — *Minorsations de valeur à l'exportation.*

Dans la pratique, la minoration frauduleuse de prix à l'exportation suppose à la fois un engagement de change avec indication d'un prix FOB Casablanca inférieur aux prix pratiqués sur la place à la date considérée et une contre-lettre de l'acheteur étranger portant un prix d'achat supérieur à celui figurant sur l'engagement de change. Seules, sont rapatriées les devises indiquées au document officiel, le solde demeurant en compte à l'étranger.

Il serait vain de vouloir rechercher les cas de minoration frauduleuse qui ont pu se produire dans le passé. Le travail serait considérable pour des résultats probablement minimes.

Par contre, le contrôle de l'office des changes, à l'instant même où la licence d'exportation est déposée, doit pouvoir produire tout son effet, surtout si en cas de minoration de prix qualifiée, l'office prend la peine de demander immédiatement à l'attaché commercial une simple confirmation des prix en vigueur dans le pays considéré.

En définitive, nous estimons indispensable pour l'office marocain des changes :

- d'organiser un contrôle des prix à l'exportation ;
- d'établir sur ce point une liaison étroite avec l'office chérifien de contrôle et d'exportation dont un bulletin, non diffusé, donne deux fois par mois le prix FOB Casablanca de tous les produits exportés.

B. — *Prix trop élevés à l'exportation.*

Il semble que nous touchions ici le fond même du problème de nos exportations.

Depuis 1945, nos exportations sur l'étranger n'ont pu se maintenir que grâce au stimulant des dévaluations successives.

Aujourd'hui, au moment où s'effritent les cours mondiaux, tandis que se dessine la stabilisation, cette ère de facilité est close.

Les exportateurs marocains vont donc être obligés de réviser leurs prix de vente. Il s'agit là pour eux d'une obligation impérative et on ne voit pas les raisons pour lesquelles le Maroc n'arriverait pas à ramener ses prix de production au niveau des prix mondiaux.

Dans bien des cas cependant, par suite de la hausse des salaires et du niveau des prix industriels, et malgré les sacrifices qu'il aura consentis, l'exportateur ne pourra pas arriver à exporter davantage. Ce sera alors à l'administration à prendre rapidement l'initiative de mesures adéquates susceptibles d'accroître nos ventes sur les pays à devises appréciées.

Ces mesures, nous nous proposons de les examiner dans la dernière partie de notre exposé.

Nous ne pouvons toutefois passer ici sous silence le cas d'un pays comme la Suisse dont l'exemple vient illustrer parfaitement cette question des prix surélevés.

Le marché suisse. — Les importations au Maroc en provenance de Suisse (machines-outils, matériel agricole, tracteurs, teintures, appareils ménagers...) se sont élevées pour 1948 à 379 millions de francs alors que nos exportations vers ce même pays n'atteignaient pour la même année de référence que 157 millions de francs.

Le marché suisse absorbe cependant une multitude de produits *absolument similaires à ceux que le Maroc est susceptible de lui offrir* :

- boyaux frais ou salés (en provenance d'Amérique du Sud),
- agrumes et primeurs (d'Espagne et d'Italie),
- fruits au sirop ou à l'alcool (venant des U.S.A.),
- huiles comestibles (Brésil, U.S.A. et Est-Asiatique),
- plantes médicinales (de l'Inde),
- lièges et agglomérés (d'Espagne et d'Italie),
- millet, alpiste et crin végétal,
- vins et marbres,
- tapis de laine et maroquinerie,
- conserves de poisson à l'huile d'olive (toutes importées de France ou du Portugal).

Il s'agit là d'un cas parfaitement typique de marché étranger à devise appréciée, largement ouvert à une foule de produits marocains et qui nous est tout de même fermé par suite de nos prix trop élevés comparés à ceux offerts par la concurrence étrangère.

Bien plus, d'année en année, pour le même motif et ceci malgré les dévaluations successives, notre position sur le marché suisse s'amenuise. Citons :

- le crin végétal : de 357 tonnes en 1947, l'exportation passe à 129 tonnes pour les neuf premiers mois de 1948 ;
- les lièges et agglomérés : de 2.289 tonnes en

1946, l'exportation tombe à 368 tonnes en 1947 ;

- les tapis de laine : 9 tonnes 5 à l'exportation en 1938 contre 2 tonnes 5 en 1947.

Tous ces chiffres se passent de commentaire. Mais les mêmes causes produisant toujours les mêmes effets, les constatations faites pour le marché suisse sont valables pour la plupart des autres marchés étrangers, à commencer par le marché anglais. C'est ainsi que les propositions faites à l'Angleterre par le Maroc pour l'exportation d'un contingent d'agrumes, au titre de la campagne 48-49, n'ont pas abouti pour des raisons de prix.

Comme nous le verrons plus loin, c'est sur cette question des prix trop élevés à l'exportation que doivent porter, au premier chef, les efforts conjugués de l'administration et des exportateurs.

III. — LES PRODUITS ET LES DEBOUCHES.

A. — Les exportations sur la zone dollar se sont élevées (en milliers de francs) à 1.957.302 en 1948, les produits se classant par ordre d'importance en :

— huile d'olive	868.111
— phosphates	470.477
— alpiste	142.636
— liège	103.856
— oignons sauvages	55.675
— crin végétal	55.581
— conserves de poissons	46.269
— houille et agglomérés	23.082
— cobalt	14.511
— fenugrec	11.363
— antimoine	8.263
— fer	6.509
— tapis de laine	1.777

le reliquat, soit environ 100 millions, se répartissant en matières diverses d'origine animale (27.118), végétale (37.182), minérale (31.393) et produits fabriqués (13.352).

B. — Pendant la même période de référence, les exportations sur la zone sterling et autres pays étrangers s'élevaient en milliers de francs à 6.835.291 (dont 3 milliards pour la seule zone sterling), soit par ordre d'importance :

— phosphates	4.288.744
— poissons en conserves	424.632
— crin végétal	247.471
— sucre	183.207
— pommes de terre	161.455
— fer	156.763
— alfa	125.341
— cobalt	115.609

— agrumes	100.000
— légumes, primeurs	88.677
— sabots, onglons	59.659
— liège	58.461
— liège ouvré	52.935
— alpiste	48.589
— huile d'olive	38.293
— vins de liqueur	24.766
— crins et poils	24.174
— tourteaux	21.944
— maroquinerie	13.013
— tapis de laine	12.961

le reliquat, soit environ 500 millions, se répartissant en matières diverses d'origine animale (8.161), végétale (382.457), minérale (71.731), et produits fabriqués (21.221).

Ce classement permet de déterminer les produits de l'économie marocaine qui s'avèrent être les plus intéressants pour le Protectorat au regard de leur rendement en devises appréciées :

I. — Les ressources du sous-sol.

Nous ne citerons que pour mémoire :

Les phosphates dont l'exportation doit atteindre le chiffre de 4 millions de tonnes en 1952 contre 3.000.000 en 1948. Mais nous ferons une mention spéciale :

Au plomb, son exportation exceptionnelle sur les Etats-Unis (un premier envoi de 8.000 tonnes a déjà eu lieu) doit nous permettre de trouver, par voie de compensation, les crédits dollars nécessaires à l'amélioration de l'équipement de la production ;

Au manganèse — les Etats-Unis dépendent aujourd'hui pour plus des 2/3 de leurs besoins en manganèse de leurs achats à l'étranger. Par ailleurs, la sidérurgie française absorbe à elle seule près de deux cent mille tonnes par an de ce métal extrêmement rare dans le monde et dont le seul gisement connu de l'Union française se trouve être au Maroc.

Il y a là des possibilités de vente illimitée. Mais encore faudrait-il que soit réglée au plus tôt la question de l'évacuation de ce minerai sur Casablanca, le mode actuel de transport par camion lui donnant un prix de revient anormalement élevé.

Au cobalt — exporté moitié sur la France, moitié sur la Belgique et la zone dollar, l'exploitation de ce minerai est grevée elle aussi de lourds frais de transport qui conduisent à un prix de revient supérieur au prix mondial. Le prix F.O.B. Casablanca du kilo de cobalt contenu dans le minerai marchand a été jusqu'au 18 janvier 1949 de 600 francs. Sur la base d'une teneur de 18 % de cobalt, la tonne de minerai était donc vendue 72.000 francs, chiffre bien supérieur à celui du minerai exporté par le Congo belge. Ici, aussi, comme pour le manga-

nèse, l'amélioration des conditions d'évacuation sur Casablanca semblent devoir être prioritaires.

II. — Huiles d'olives.

En 1948, l'huile d'olive aura représenté en valeur francs plus de la moitié de nos exportations sur la zone dollar. Cette faveur dans laquelle est tenue l'huile d'olive marocaine sur le marché américain tient à son caractère d'extrême fluidité (point de congélation particulièrement bas), et aux avantages considérables qu'elle présente pour les coupages. Il nous appartient, en conséquence, de sauvegarder au maximum ce marché de premier ordre par :

— l'amélioration et le développement intensif des plantations d'oliviers ;

— et la libération à l'exportation du maximum possible d'huiles d'olives en transformant sur place pour les besoins de la consommation locale des graines d'importation, telles que l'arachide ou le coprah.

Il convient de noter toutefois que le rendement en devises de ce produit est fonction des prix mondiaux :

Il y a un mois et demi environ, l'huile d'olive était vendue : le litre FOB-Casablanca (logé) 97 cents.

Le prix du fret : Casablanca-New-York étant de 30 \$ la tonne et l'assurance de 1 %, l'huile d'olive marocaine revenait, rendue à New-York, à environ 1 \$ 10 le litre (les prix de gros du marché américain oscillant à la même époque aux alentours de 1 \$ 19 le litre).

A la suite de la baisse des prix mondiaux, le nouveau prix de l'huile d'olive marocaine vient d'être fixé à 90 cents 50 FOB-Casablanca (logé) et il faut s'attendre à de nouvelles baisses.

Au surplus, avec l'huile d'olive, la moitié de nos exportations sur la zone dollar se trouve être à la merci d'une bonne ou mauvaise récolte, et, ceci n'est qu'un argument supplémentaire pour inciter la production marocaine à augmenter et à varier le nombre de produits qu'elle est susceptible d'offrir sur les marchés mondiaux.

III. — Alpiste.

On peut s'étonner de la place (la 3^{me}) occupée par l'alpiste dans nos exportations sur la zone dollar et même sur les autres marchés étrangers.

C'est qu'il s'agit là d'un produit à utilisations absolument multiples, l'alpiste pouvant indifféremment servir à l'alimentation du bétail, à la fabrication d'huile comestible ou de farine estimée en pâtisserie, à la préparation d'apprêts pour cotonnades destinées à l'impression et à la préparation du whisky.

Mais ce qui est encore plus étonnant, c'est qu'une priorité ne soit pas demandée aux colons par les services de l'agriculture, pour la culture d'un produit aussi intéressant pour l'économie marocaine.

Les chiffres sont là :

- la culture de l'alpiste qui avait atteint près de 28.000 hectares en 1938 n'a fait que décroître pour arriver à 4.500 hectares en 1947 (production 1.900 tonnes contre 8.000 en 1938). Les exportations ont suivi la même courbe, passant de 8.000 tonnes environ en 1938 à 2.780 tonnes en 1947. Sans doute une amélioration peut-elle être notée en 1948 avec 5.900 tonnes dont 4.438 sur la zone dollar. Mais cet effort de redressement est insuffisant alors qu'il convient d'intensifier nos envois sur les U.S.A., de reprendre pied sur le marché anglais (l'Angleterre qui nous avait acheté plus de 4.000 tonnes d'alpiste en 1938 ne figure plus sur les statistiques de 1947), et de s'assurer une place sur le marché suisse, importateur lui aussi de cette graminée.

IV. — Les conserves de poissons.

Les conserves de poissons, industrie actuellement en plein essor au Maroc, peuvent être considérées comme d'un excellent rendement en devises puisqu'elles nous ont procuré en 1948 une contre-valeur de 46 millions de francs sur la zone dollar et de 424 millions sur les autres marchés étrangers.

Un point nous a toutefois été signalé par M. Jean Ravaud, Président de la chambre de commerce française aux Etats-Unis, lors de son récent passage à Casablanca :

- la formule de vente actuellement en vigueur est celle de la compensation : sardines, fer blanc. En fait, pour le producteur américain de fer blanc, l'opération principale est la vente de son produit, et non l'achat de sardines, qui sont la plupart du temps, écoulées par lui à bas prix. Malgré son bon rapport en devises (la valeur du produit exporté dépassant en général d'environ 30 % la valeur du produit importé). Cette formule de vente de conserves au producteur de fer blanc semble donc devoir être surveillée de très près car elle risque de nuire au bon renom des marques marocaines à un moment où la France, le Portugal et la Norvège intensifient leurs expéditions de conserves de sardines sur les Etats-Unis. A noter, en particulier, que la Norvège arrive à exporter ses produits dans une présentation exactement conforme au goût américain.

C'est, semble-t-il, dans cette voie, que devraient être guidés les producteurs marocains.

V. — Liège (liège brut et liège ouvré).

Produit spécifiquement marocain et d'un bon rendement en devises, mais qui demeure fortement concurrencé sur le marché américain par le liège importé d'Espagne et de la zone espagnole.

L'exportation de ce produit ne semble pouvoir être intensifiée qu'à deux conditions :

- a) livrer du liège en plaques, particulièrement recherché par les U.S.A.,
- b) pratiquer des prix beaucoup moins élevés.

VI. — L'alfa.

Il s'agit là d'une richesse inépuisable, l'alfa présentant la caractéristique de se renouveler automatiquement.

L'Angleterre est notre plus gros acheteur d'alfa de papeterie. L'alfa lui est vendu 10 livres sterling la tonne rendue Nemours. Si l'on note que les exportations ne dépassent pas 20.000 tonnes par an, et que les possibilités d'exploitation de la nappe peuvent atteindre 80 à 100.000 tonnes, on voit les perspectives qui s'ouvrent devant ce produit particulièrement recherché pour la papeterie.

VII. — Primeurs, agrumes, jus de fruits.

Compte tenu des disponibilités en francs dont dispose la Grande-Bretagne, nous demeurons persuadés que le moment est particulièrement favorable pour le Maroc pour s'assurer une place de choix sur le marché anglais.

Légumes, primeurs, clémentines et mandarines, tomates et oranges sont assurés d'y trouver de larges débouchés sous réserve que nos prix soient soigneusement étudiés. Il est préférable, en effet, de ne pas renouveler les erreurs de la dernière campagne pendant laquelle toutes les exportations d'oranges sur l'Angleterre furent totalement arrêtées pour des raisons de prix.

A noter que l'Angleterre a importé, en 1948, 250.000 hectolitres de jus de fruits en provenance de l'Afrique du Sud et des U.S.A. Il y a là pour l'industrie marocaine du jus de fruit et de tomates, une source incontestable de richesse.

VIII. — Le crin végétal.

Nos exportations de crin végétal se sont élevées en 1948, à plus de 55 millions sur la zone dollar, et 247 millions sur la zone sterling et autres pays étrangers. Nos principaux acheteurs se classant dans l'ordre suivant :

- la Tchécoslovaquie (30 millions),
- les Pays Bas (26 millions),
- la Belgique (24 millions),
- l'Allemagne (23 millions),
- les U.S.A. (23 millions).

Bien que le crin végétal occupe encore la 6^{me} place dans nos exportations sur la zone dollar nos ventes sur les U.S.A. accusent une régression continue : (10.000 tonnes en 1929 — 1.400 tonnes en 1948). Ce fait est dû à nos prix trop élevés qui ne nous permettent plus de concurrencer efficacement les produits de remplacement importés de Manille ou de l'Est-Africain (fibres de coco, sisal, etc...).

Depuis plusieurs mois, les principaux producteurs et exportateurs de crin végétal se sont

groupés en un organisme professionnel dénommé « Bureau central du crin végétal ».

Les prix fixés à la fois pour chaque catégorie de crin et pour chaque pays font l'objet d'un barème entériné officiellement par le service du

commerce et dont un exemplaire est déposé à l'office des changes.

C'est ainsi que le crin végétal, catégorie supérieure n° 1, se vend F.O.B. Casablanca :

— aux U.S.A.	80 \$	la tonne (soit 21.120 F.)
— à l'Angleterre	27 £	» (» 28.675 F.)
— à la Suisse	371 F.S.	» (» 23.400 F.)
— à la Hollande	274 F.H.	» (» 27.220 F.)
— à l'Allemagne	93 \$ 26	» (» 24.807 F.)

Cette formule de trust à l'exportation est-elle compatible avec l'intérêt économique du Protectorat ? Nous n'en sommes pas tellement assurés.

Pour qu'elle le soit, il faudrait que les services administratifs qui entérinent les prix proposés par le bureau central du crin végétal soient assez forts pour imposer leur volonté, en l'espèce des prix plus bas, chaque fois qu'il s'agit de sauvegarder notre position sur un marché étranger.

Or, à notre avis, tel n'est pas le cas :

a) Sans sous-estimer l'effort déjà consenti en faveur des exportations de crin sur les U.S.A., nous ne pensons pas que le prix de 80 \$ la tonne nous permette de concurrencer avantageusement sur le marché américain les produits de remplacement qui y sont, à l'heure qu'il est, importés, avec exemption de droits.

Signalons, à cette occasion, qu'il y aurait intérêt à ce que les services qualifiés parviennent à faire supprimer le droit de 11 \$ la tonne qui frappe, à son entrée aux Etats-Unis le seul crin végétal (à l'exclusion de tous les autres produits concurrentiels).

b) nous avons pu noter, à plusieurs reprises, le refus de l'O.M.C. de signer des engagements de change pour des exportations présentées à des prix inférieurs à ceux appliqués par le bureau central du crin végétal.

Précisons, au passage, qu'il n'existe, à notre connaissance, aucun texte légal qui permette à une administration de s'opposer à l'exportation d'un produit faisant l'objet d'une minoration non frauduleuse de prix.

c) d'une façon générale, les prix pratiqués par le B.C.V. ne nous permettent plus de lutter efficacement contre la concurrence accrue de Tanger et de la zone espagnole dont les exportateurs bénéficient pour leurs ventes de crin végétal du cours de change libre existant à Tanger.

C'est ainsi que les exportations de crin de ces deux zones, insignifiantes avant la guerre ont plus que quintuplé depuis 1943. Et les récents achats de crin végétal de l'ordre de 500.000 \$ effectués à Tanger et en zone espagnole par le gouvernement militaire allié en Allemagne ne

font que confirmer pleinement la gravité de cet état de chose.

IX. — L'artisanat marocain.

Relevé comparatif des exportations de marchandises relevant de l'artisanat marocain au cours des années 1947 et 1948.

Ce relevé ne vise que la zone dollar (U.S.A., Canada, Argentine, Brésil, Chine, Vénézuéla, Mexique, Cuba, Philippines, Allemagne).

(en milliers de francs)

PRODUITS	Année 1947	Année 1948
Tapis de laine estampillés	2.516	1.571
Tapis de laine non estampillés	139	—
Babouches en cuir	22	7
Maroquinerie indigène	238	318
Valises, sacs, mallettes	73	41
Ceintures cuir ouvragé	6	—
TOTAL	2.994	1.937

Ces chiffres parlent et nous montrent non seulement le peu de marchandises vendues sur la zone dollars, mais encore l'importance de l'effort à faire pour développer ce marché.

De l'enquête à laquelle nous nous sommes livrés auprès du Comptoir artisanal marocain, il semble que l'avenir de l'artisanat se présente ainsi :

— tapis (70 %), maroquinerie (8 %), vannerie (5 %), poteries (2 %), ensuite, tissus, tentures et divers.

Cette estimation nous indique la marche à suivre, à savoir : faire porter tout notre effort sur la vente du tapis qui fera vendre à son tour les autres articles.

Trois points sont à examiner :

a) la fabrication — nous ne sommes plus ici en présence de l'exportation de matières premières ou alimentaires, mais d'objets fabriqués. La recherche de la qualité et du fini

devra donc primer toute autre considération. En matière de tapis, la demande américaine est particulière en coloris et en dimensions ; elle est de plus très méticuleuse, précise et exigeante, et l'artisan isolé ne peut la satisfaire.

Or, jusqu'au 31 janvier 1949, le comptoir artisanal marocain était dans l'impossibilité de répondre à la demande des importateurs américains, pour des tapis spéciaux.

Tout l'effort du Protectorat doit donc porter sur la création et la multiplication de grands ateliers artisanaux surveillés, susceptibles de faire des tapis dans les coloris et dimensions demandés.

b) *les prix* — L'Europe, et plus particulièrement l'Europe centrale, n'achète plus la production de l'artisanat marocain, par suite de la réduction de son pouvoir d'achat et de nos prix trop élevés. Pour ne parler que des tapis de haute laine exportés par l'Inde, l'Iran, la Turquie et même la Belgique, leurs prix sont,

à l'heure actuelle, de moitié inférieurs aux nôtres.

Sur la zone dollars (et plus particulièrement sur les Etats-Unis), des résultats favorables peuvent cependant être obtenus et malgré le prix excessif du cours des laines, le Maroc doit pouvoir vendre entre 1 \$ 1/2 et 2 \$ le pied carré de tapis F.O.B. Casablanca s'il sait se plier aux exigences de la demande.

En ce qui concerne la production plus particulièrement artisanale (tables de Mogador, poufs, babouches, poteries), ses prix, tant qu'ils ne sont pas encore concurrencés par la production mexicaine, demeurent dans des limites à priori raisonnables.

Mais, dans l'un et l'autre cas (tapis et production artisanale), le mal est ailleurs, et une étude approfondie des prix de vente jusqu'au consommateur américain, permet de le déceler. Notre enquête a porté sur quatre produits. En voici les prix, fin février 1949 :

DESIGNATION	F.O.B Casablanca	Valeur rendue U.S.A.	Prix de vente en gros	Prix de vente en détail
Tapis Moyen-Atlas 6 m2 56 :				
Valeur FOB 19.680 frs	Dollars 75.69	Dollars 111.59	Dollars 139.49	Dollars 218
CIF 62 cents par sq. meter	4.07			
Duty 24 % of 75,69 et 122 cents par sq. meter	18.39			
Mise 5 % of 106,28	5.31			
Table de Mogador :				
Valeur FOB 4.300 frs	Dollars 16.55	Dollars 22.08	Dollars 27.60	Dollars 55
Frais CIF	1.98			
Duty (121/2 sur 20 dollars)	2.50			
Mise (5 % sur 21,13)	1.05			
1 paire de babouches :				
Valeur FOB 840 frs	Dollars 3.23	Dollars 3.96	Dollars 4.95	Dollars 9.90
CIF	15			
Duty 10 %	39			
Mise 5 %	19			
Poterie — Vase de Fès :				
Valeur FOB 1.250 frs	Dollars 4.81	Dollars 9.62	Dollars 12.03	Dollars 24.05
CIF 29 % } 100 %	4.81			
Duty 61 % }				
Mise 10 % }				

Ce tableau fait ressortir pleinement l'importance exagérée des marges prélevées par le commerce américain à l'occasion de la vente de nos produits. Bien plus, il s'agit là de prix officiels et dans bien des cas, les prix de vente au détail sont encore plus élevés.

Lorsque, à l'occasion de son récent passage au Maroc, M. Thomas R. Wilson croyait devoir nous signaler la vente des poufs de Marrakech sur la place de San-Francisco au prix de 75 dollars, il ne faisait, en définitive, que nous confirmer le caractère exagéré des marges bénéficiaires de détail dont il apparaît urgent de

demander la révision quand elles touchent aux produits de notre artisanat.

c) *les méthodes de vente* — de l'aveu du directeur du comptoir artisanal marocain, il ressort que ni foires, ni expositions n'ont jamais apporté de demandes directes de produits exposés.

A notre avis, la plus grosse partie des crédits utilisés, en pure perte, pour des foires et expositions en Europe serait beaucoup mieux employée si elle était affectée à une prospection du marché américain envisagée sous l'angle pure-

ment commercial, et confiée éventuellement à des professionnels :

- publicité avec catalogues de luxe,
- expositions « vente tournante »,
- envoi de collections de l'ordre de 150 à 200.000 francs auprès des chambres de commerce et des attachés commerciaux.

**

De cet examen, que conclure, sinon à la nécessité d'augmenter par tous les moyens la production des matières premières, produits alimentaires et objets fabriqués que nous pouvons offrir sur les marchés étrangers.

Mais tous les efforts qui pourraient être faits en ce sens risqueraient de demeurer stériles si un effort similaire n'était pas entrepris dans la recherche de débouchés nouveaux.

En cette matière, l'office chérifien de contrôle et d'exportation a à jouer un rôle de premier plan. Ses objectifs pour 1949, tels que les a exposés M. Sazerac de Forge, se résument ainsi :

- a) rechercher et faire connaître aux producteurs les types de produits que les marchés extérieurs désirent acheter au Maroc ;
- b) unir sur des objectifs prévus les activités de commerce d'exportation et les orienter avec méthode vers les meilleurs marchés étrangers ;
- c) mettre en relations les acheteurs étrangers et les exportateurs marocains ;
- d) surveiller étroitement la qualité des produits exportés.

Certes, la tâche qui attend l'O.C.E. est immense. Mais il semble tout de même qu'il faille insister auprès de cet organisme pour qu'un effort spécial de prospection soit fait sur les pays étrangers à devises appréciées.

IV. — LE CAS DE TANGER ET DE LA ZONE ESPAGNOLE.

Nous nous proposons d'examiner successivement ici :

- les échanges zone française-Tanger ;
- les échanges zone espagnole-zone de Tanger ;
- les échanges zone française-zone espagnole.

A. — Zone française — Tanger.

Les exportations de la zone française sur Tanger ont suivi une courbe nettement ascendante au cours de ces deux dernières années. Rappelons en les données :

En 1947 :

Marchandise d'origine marocaine	22.947 T. —	559.873.700 F.
Marchandise d'origine étrangère	1.968 T. —	91.812.100 F.
	<hr/>	<hr/>
	24.915 T. —	651.685.800 F.

En 1948 :

Marchandise d'origine marocaine	29.605 T. —	966.157.700 F.
Marchandise d'origine étrangère	2.087 T. —	100.959.400 F.
	<hr/>	<hr/>
Total ...	31.692 T. —	1.067.117.100 F.

En janvier 1949, le montant total de nos exportations sur Tanger s'élevait à 146.512.191 F. et en février 1949, à 102.169.566 F.

Ce sont là les résultats de la politique suivie par le Protectorat en matière d'approvisionnement de la population locale de Tanger.

Il convient d'ajouter que depuis novembre 1948, l'administration internationale a pris, à la demande du consulat général de France à Tanger, un arrêté interdisant d'une manière générale la réexportation de toute marchandise originaire de la zone française du Maroc. Les exceptions à cette règle ne sont admises qu'à la demande expresse de la Résidence générale et pour des lots parfaitement individualisés. Au surplus, dans ces cas, du reste extrêmement rares, l'autorisation particulière de sortie est obligatoirement signée par notre attaché commercial.

On peut donc considérer qu'en règle générale, il n'y a pas réexportation des marchandises que nous exportons sur Tanger.

B. — Zone espagnole — Zone de Tanger.

Les exportations de la zone espagnole sur Tanger se sont élevées pour les deux mois d'octobre et novembre 1948 à environ 125 millions de francs, ce qui correspond à une moyenne annuelle d'environ 750 millions de francs.

Dans l'ordre d'importance décroissante figurent les conserves de sardines, le beurre, les briques creuses et le crin végétal.

Le cas du crin végétal doit surtout être retenu en raison de la concurrence énorme que nous fait la zone espagnole pour ce produit particulièrement recherché sur les marchés étrangers.

La zone expédie, en effet, régulièrement, du crin végétal sur Tanger, en vue de la réexportation et si les Tangérois ont pu s'assurer l'adju-

dication du crin végétal au Gouvernement militaire allié en Allemagne, c'est que les prix en dollars établis sur la base du dollar à 450 francs étaient inférieurs aux soumissions des industriels de la zone française.

Les chiffres de l'ensemble de ces expéditions se sont élevés en 1948 à plus de 2.700 tonnes, représentant 51 millions de francs, soit à peu près l'équivalent de ce que nous avons exporté nous-mêmes sur la zone dollar au cours de la même période de référence.

Il est à prévoir que cette concurrence ne fera que croître puisque, d'après les renseignements en notre possession, aux trois fabriques fonctionnant actuellement à Tanger vont s'en ajouter incessamment trois autres en cours de construction.

Toutefois, si l'on considère les charges énormes qui grèvent les expéditions tangéroises (frais de stockage, d'aconage, de chargement... beaucoup plus élevés qu'en zone française) on peut estimer que la différence de prix FOB (logé) entre les deux catégories de crin n'est peut-être pas aussi importante qu'il apparaît au premier abord.

Nous sommes même persuadés qu'une légère pression sur les prix zone française entérinée par le service du commerce rétablirait rapidement l'équilibre, surtout si, comme on peut l'espérer, la position du franc à Tanger continue à s'améliorer au cours des prochains mois.

C. — Zone française — Zone espagnole.

Entre la zone française et la zone espagnole, les échanges commerciaux sont, depuis douze ans, pratiquement nuls.

Or, ces échanges ne pourront reprendre, semble-t-il, que dans la mesure où les Gouvernements français et espagnol seront convenus, comme l'a demandé à maintes reprises la Résidence générale, de dégager le mouvement des sujétions de l'accord franco-espagnol du 15 mai 1948.

Au terme de cet accord, la zone française serait autorisée à exporter sur la zone espagnole :

anthracite	1.200 tonnes
argile smectique	25 tonnes
eaux minérales	40 tonnes
babouches — 1 million de francs,	
articles marocains ---	4 millions de frs,
œufs	240 tonnes

Et à recevoir en retour :

allumettes	15 millions de boîtes
poisson frais	100 tonnes.

On pourrait croire que cet accord, même s'il est mauvais et discutable en ce qui concerne le

Protectorat, aurait pu recevoir tout de même un commencement d'exécution. En fait, il n'en a rien été, la direction des douanes s'opposant à toute exportation de marchandises en raison de l'existence du dahir du 22 septembre 1936 — toujours en vigueur — qui interdit toute opération et transaction commerciale entre la zone française du Maroc et la zone d'influence espagnole, y compris Ceuta et Melilla.

La question en est là et demeure un problème de Gouvernement.

Nous dirons cependant ceci :

1° les importations et exportations entre les deux zones répondent à des besoins particuliers d'ordre saisonnier et leur développement ne pourra se faire que le jour où le Haut Commissariat de Tétouan et l'Administration de Rabat seront autorisés à procéder par voie de compensation privée.

Rappelons qu'à titre d'expérience, une opération de compensation entre les deux zones a été autorisée fin 1947, compensation portant sur un échange de 100 tonnes de charbon contre du poisson frais originaire de Melilla et destiné exclusivement au ravitaillement de la population d'Oujda.

2° en attendant qu'un accord soit intervenu en ce qui concerne les compensations privées, une décision semble pouvoir être prise rapidement pour faciliter à la production marocaine l'accès de la zone espagnole. A cette fin, nous ne pouvons que préconiser l'utilisation immédiate du relais de Tanger avec paiement de nos exportations en francs.

Cette procédure est peut être en contradiction avec la réglementation en vigueur en matière de contrôle des changes. Il n'en demeure pas moins que la France — en présence de l'effondrement de ses prix agricoles, vient d'autoriser depuis un mois la réexportation sur la zone espagnole, à partir de Tanger des pommes de terre d'origine métropolitaine.

On ne voit donc pas pourquoi une mesure bonne pour la métropole ne le serait pas pour le Maroc en ce qui concerne des produits similaires pouvant se trouver en surcroît des besoins de la consommation locale.

Ajoutons que notre attaché commercial consulté par nos soins sur ce point particulier, considère qu'un mouvement de ce genre, sous réserve d'être soigneusement contrôlé, ne pourrait avoir que d'heureux effets sur la tenue du franc à Tanger.

V. — LES BASES D'UNE POLITIQUE D'EXPORTATION SUR L'ETRANGER.

Il n'est pas rare d'entendre affirmer que le problème de nos exportations se ramène au dilemme qui se pose déjà aux exportateurs : réduire les prix ou cesser d'exporter.

En réalité, le problème est tout autre et si

place sur un plan supérieur. L'exportateur, pour survivre, pourra peut-être, en réduisant ses prix, arriver à exporter autant. Il n'est pas du tout prouvé, loin de là, qu'il puisse arriver à exporter davantage.

Or, tout le fond de la question est là : il s'agit, avant tout, pour le Maroc, d'exporter davantage et de pratiquer, à cet effet, une politique d'exportation axée essentiellement sur une rentrée accrue de devises appréciées.

Au terme de cette étude, il apparaît possible de dégager les grandes lignes de ce que pourrait être cette politique :

1° simplification des formalités et accélération des délais en matière d'exportations sous licence.

Nous ne reviendrons pas sur les suggestions que nous avons déjà formulées à cet effet.

2° inventaire des matières premières, produits alimentaires et produits fabriqués susceptibles d'être exportés avec succès sur des pays étrangers à devise appréciée, c'est-à-dire, compte tenu aussi bien des possibilités locales de production que des facilités d'importations accordées par chacun des pays considérés.

3° production accrue de tous les produits retenus à l'inventaire :

a) en considérant comme prioritaires les activités exportatrices ;

b) en intensifiant les importations de matières premières qui leur sont nécessaires ;

c) en prenant soigneusement en considération les desiderata de la clientèle étrangère (cas des tapis, du liège en plaques et des sardines à l'huile d'olive). Autrement dit : en cherchant davantage à exporter ce que l'on nous demande qu'à imposer ce que l'on ne veut pas. Sur ce point, une liaison étroite avec nos attachés commerciaux et les chambres de commerce paraît absolument nécessaire ;

d) en établissant à l'avance et pour chaque produit un plan de production et d'exportation, plan établi en liaison étroite avec les producteurs et exportateurs du produit intéressé.

4° Intensification du rôle joué par l'O.C.E. en matière de recherche des débouchés et plus particulièrement sur les U.S.A., l'Angleterre, la Suisse, le Portugal et le Bénélux.

Malgré les résultats obtenus, un énorme travail reste encore à faire et ce n'est pas l'exportateur qui le fera. Limité par son intérêt personnel, il vend simplement sur les marchés qui lui seront indiqués, mais la conquête de ces marchés, il faut la concevoir pour lui.

— ne plus vendre de produits de qualité inférieure,

5° Réforme complète de nos méthodes commerciales :

— respecter les spécifications et les délais de livraison,

— éviter d'exposer ce que l'on ne peut exporter,
— n'exposer que des produits dont on peut indiquer au client étranger à la fois le nom du producteur, les délais de livraison et les prix,

— utiliser au maximum la formule des pages publicitaires dans les revues et journaux étrangers,

— se faire donner une place de choix dans la série d'expositions tournantes organisées aux U.S.A. et dans d'autres pays par les chambres de commerce françaises à l'étranger.

Tout ceci est un tout et présente à nos yeux un intérêt majeur au moment où chaque pays s'apprête à un effort commercial intense en matière d'exportations sur l'étranger.

6° Réduction des prix à l'exportation de façon à les ramener au moins au niveau des prix mondiaux.

Ce problème est peut-être moins complexe qu'il ne paraît, et certainement d'ordre plus psychique que dirigiste bien que l'administration ait à jouer ici un rôle de premier plan :

1° S'informer et guider et à cet effet :

— noter tous les mois — ou deux fois par mois — les prix FOB Casablanca de tous les produits exportés sur l'étranger ;

— noter simultanément (par liaison avec les attachés commerciaux) les prix de gros de ces mêmes produits sur les marchés étrangers importateurs ;

— porter ces prix régulièrement à la connaissance des exportateurs marocains en leur signalant dans chaque cas (et après étude de leurs prix de revient) l'effort à faire pour arriver à vendre dans tel ou tel pays déterminé.

2° Prendre nettement et immédiatement position au regard des avantages supplémentaires que l'on entend donner ou refuser aux exportateurs.

— De notre enquête, nous avons pu retirer en effet la conviction profonde que les exportateurs marocains tablent, à plus ou moins brève échéance, sur des mesures administratives de faveur telles que la généralisation du relais de Tanger, le relèvement des comptes E.F.A.C. ou la libre disposition de ces comptes, etc...

Nous ne pensons pas, pour notre part, que s'impose actuellement l'octroi d'un nouvel avantage aux exportateurs sauf peut-être celui d'une plus grande liberté dans l'utilisation de leurs comptes E.F.A.C. et cette question peut, à notre sens, être réglée (avec l'accord de la Métropole) sur le plan strictement marocain.

— Mais si l'administration décidait le maintien du statu quo, nous persistons à penser qu'il est de la plus haute importance que les exportateurs marocains en soient immédia-

tement et officiellement avisés pour qu'ils puissent sans plus attendre reconsidérer la question de leurs prix à l'exportation, réviser leurs marges bénéficiaires et amorcer leur alignement sur les prix mondiaux.

7° Création d'une surprime à l'exportation.

Il s'agit ici d'une formule simple et qui n'est nullement en contradiction avec les lignes qui précèdent.

Cette formule, définissons-la :

« tout exportateur dont le tonnage exporté au 31 décembre 1949 sur un pays déterminé (U.S.A., Suisse...) dépassera de 10, 15, 20 et 25 % le tonnage exporté au cours de l'année 1948 sur ce même pays bénéficiera d'une surprime à l'exportation ».

Ne nous y trompons pas, si l'exportateur, sans avoir obtenu d'autres avantages, atteint ce résultat, c'est que vraiment il aura reconsidéré ses prix et consenti, en ce qui le concerne, aux sacrifices nécessaires.

Cet effort se traduisant pour le Protectorat par une rentrée accrue de devises, le mot de surprime devra prendre ici toute sa valeur et représenter pour l'exportateur ayant atteint en 1949 le but fixé un avantage *absolument substantiel* pouvant être :

- soit un compte E.F.A.C. beaucoup plus élevé ;
- soit la possibilité de revendre tout ou partie de son E.F.A.C. au marché libre de Tanger (avec obligation d'en rapatrier la contre-valeur en francs) ;
- soit la possibilité d'utiliser librement son E.F.A.C. (au lieu d'en limiter l'utilisation au seul achat de biens d'équipement).

Précisons que ces diverses solutions peuvent être éventuellement combinées et juxtaposées, le taux de majoration de tonnage pouvant être lui-même différent suivant les marchés étrangers auxquels il serait appelé à s'appliquer et suivant les produits exportés.

Nous sommes persuadés qu'une surprime à l'exportation de cette nature peut et doit être trouvée, et avec elle, l'accord de la France pour son application.

Elle doit d'autant plus être trouvée et appliquée, que la situation de nos exportations sur l'étranger (exprimées en tonnes) se présente sous un jour particulièrement décevant à la date du 1^{er} janvier 1949.

Rappelons les chiffres :

Exportations (en tonnes) sur l'étranger

	1938	1947	1948
Sur zone dollar	215.809	319.011	291.570
Sur zone sterling	1.427.911	2.357.867	2.480.537
TOTAL ...	1.644.720	2.676.878	2.772.107

La réduction de nos exportations sur la zone dollar par rapport à 1947 et une amélioration totale de tonnage n'atteignant pas 100.000 tonnes pour l'année constituent certes ample matière à réflexion.

Ils constituent surtout un argument de poids en faveur d'une politique efficace d'exportations sur l'étranger.

Cette politique conjuguée avec :

- a) une politique d'importation axée sur une économie de devises chaque fois qu'il nous est possible d'importer de la métropole un produit que nous avons pris l'habitude d'acheter à l'étranger,
- b) et une politique touristique bien comprise, nous permettrait de reconsidérer le problème de nos devises avec beaucoup de sérénité pour le plus grand profit de toute l'économie marocaine.

**

Il nous a paru intéressant, pour conclure, de relever dans les statistiques américaines du Département au commerce, le montant des importations totales aux Etats-Unis en provenance de nos territoires d'Outre-Mer.

Ces chiffres qui, malheureusement ne comportent pas encore l'année 1948, sont les suivants :

(Valeur en milliers de dollars)

Pays d'origine	Moyenne 1935-39	Année 1946	Année 1947
1° Madagascar et Réunion	1.143	8.196	8.655
2° Indochine-Indes	5.957	—	4.291
3° Maroc	1.375	1.692	2.687
4° A.O.F.	2.984	1.970	2.457
5° Algérie ...	2.458	1.719	1.823
6° Océanie ..	997	1.924	1.660
7° Tunisie ...	1.167	619	272

Sans doute, le Maroc, considéré dans le cadre économique de l'Union française, occupe-t-il encore un rang honorable. Mais son classement peut et doit être amélioré sans qu'il soit peut-être nécessaire, pour cela, d'aller demander à Madagascar le secret de sa réussite.

René PAGÈS,

Avril-mai 1949.