

LA CONTRIBUTION DES ECHANGES COMMERCIAUX INTER-MAGHREBINS A LA PLEINE UTILISATION DE L'INDUSTRIE NAISSANTE

par André LABRY *

Avant la deuxième guerre mondiale, l'industrialisation en Afrique du Nord n'intéressait que les mines et certaines branches de l'alimentation et du bâtiment. Concentrées dans les ports, pôles économiques, les usines existantes ne visaient qu'à satisfaire les besoins du secteur moderne.

Bien que le Maghreb soit traditionnellement le pays du mouton, pratiquement tous les produits lainiers devaient être importés. Le marché extérieur devait également subvenir à la demande très importante de cotonnades et de sucre, malgré de réelles possibilités de production locale ; d'après la légende, au 16ème siècle, les colonnes de marbre d'un palais marocain ont été payées à leur fabricant italien par un poids équivalent de sucre, produit dans le Souss.

On devait importer également des produits aussi peu économiquement transportables que les briques, les tuiles, le ciment et la verrerie.

Les hostilités ayant tari les sources habituelles d'approvisionnement, il fallut bien improviser une industrie alimentaire et, la paix revenue, divers facteurs s'unirent pour accélérer ce mouvement d'industrialisation : perte de débouchés d'Extrême-Orient, craintes nées de la guerre froide, main d'œuvre peu payée, etc...

En trois ans, de 1946 à 1949, 25 milliards ont été investis au Maroc dont 60% dans les mines et l'industrie. L'effectif ouvrier est passé de 75.000 en 1937 et 250.000 en 1955.

Le tableau de la production industrielle dénombrait 54 articles en 1948 et 150 en 1953. Si l'on prend la base 100 en 1952, l'indice de la production des industries de transformation était de 43 en 1938 et 83 en 1950.

* André Labry, docteur ès sciences économiques.

L'essor industriel a été caractérisé pendant cette période par un accroissement des industries produisant des biens de consommation destinés à satisfaire les besoins locaux. Mais la pression de la concurrence internationale a également incité les industries travaillant pour l'exportation, à moderniser leurs installations et à rationaliser leurs productions.

Seules les industries extractives ayant fait l'objet d'une coordination par la création d'un Bureau de Recherches et de Participations Minières (B.R.P.M.) et de l'Office Chérifien des Phosphates (O.C.P.), les autres branches se sont développées très inégalement suivant les secteurs et parfois de façon anarchique. L'industrie de base est notamment très insuffisante.

D'autre part, certaines branches d'industries sont suréquipées, alors que d'autres sont insuffisamment développées.

Les conserveries de poissons, par exemple, ne travaillent qu'à 45% de leur capacité, les cimenteries à 60%, la verrerie à 46%, les produits céramiques à 40%.

La situation est identique en Algérie et en Tunisie. Dans ces deux pays, bien que l'industrie ne représente que 20% du produit national, certaines branches sont suréquipées (Savonneries, Minoteries, Pâtes alimentaires, Ciments), alors que d'autres sont inexistantes ou presque (Métallurgie, Textile, Cuir), malgré un marché intérieur suffisant et la présence de matières premières exportées en grandes quantités (Peaux brutes, alfa, minerais).

Le manque de plan et de continuité dans le développement industriel de l'Afrique du Nord ont donc eu pour conséquence de graves déséquilibres entre les différents secteurs.

C'est ainsi qu'au cours d'une enquête effectuée au Maroc en 1963 par le Service Central des Statistiques, 68 % des industriels interrogés ont déclaré qu'ils pourraient produire davantage avec les moyens dont ils disposaient. L'accroissement moyen global pouvant être de 30 %.

On peut distinguer deux catégories de suréquipement :

a) — Le suréquipement qui a pour origine une spéculation sur des produits particulièrement demandés à une

certaine période, c'est le cas par exemple des conserves de poissons et des huileries. Ce suréquipement est presque toujours durable et il est très difficile d'y remédier.

b) — Le suréquipement peut simplement être conjoncturel et c'est en général le cas le plus fréquent. Au cours de l'enquête du Service Central des Statistiques du Maroc, mentionnée plus haut, les réponses des industriels invités à citer des facteurs limitant leur activité se répartissent comme suit :

- Insuffisance de la demande : 24 %
- Concurrence locale sur le marché marocain : 14 %
- Concurrence étrangère : 23 %
- Insuffisance de la main d'œuvre qualifiée : 2 %
- Autres raisons 13 %

L'évolution du marché n'a pas toujours suivi les prévisions faites au moment de l'investissement.

Prévoir l'accroissement de la demande future est une tâche délicate, surtout pour des particuliers livrés à eux-mêmes.

Il est arrivé aussi qu'aucune étude ne précède la décision d'investissement. Ce fut le cas par exemple pour une usine de plâtre de grande capacité de production, construite au Maroc, en 1950, alors que ce secteur était déjà suréquipé à plus de 50 %.

La demande de certains produits a pu également diminuer pour des causes diverses et imprévisibles : départ des européens, baisse de l'activité de la construction, modification des goûts de la clientèle, introduction d'un produit nouveau concurrent.

Le tort porté aux fabricants de chaussures par l'apparition, sur le marché, des sandales en matière plastique est un fait récent et bien connu.

Donc, certaines branches d'industrie en Afrique du Nord n'utilisent pas la totalité de leurs capacités de production.

D'autre part, les pays du Maghreb doivent importer de grandes quantités de biens de consommation.

Le but de cette étude sera de rechercher s'il est possible de remplacer certaines importations en provenance d'outre-mer par des achats aux autres pays du Maghreb, dans les secteurs où des surplus exportables pourraient être produits en utilisant les capacités inemployées.

*

I. — LA DEMANDE ET LES POSSIBILITES DE PRODUCTION

1) — LES INDUSTRIES ALIMENTAIRES

Cette branche est la plus ancienne et aussi une des plus suréquipée des industries d'Afrique du Nord, particulièrement dans les secteurs des conserves et de la transformation des céréales.

Mais une certaine disparité, entre l'équipement des trois pays, l'Algérie notamment produit très peu de conserves, et le fait, que seul le Maroc dispose de surplus de margarine et de chocolat, permettent d'envisager la possibilité d'accroître les échanges intermaghrébins.

Section 1 — Industrie de la conserve

A) — *Les conserves de poisson*

Le Maroc et la Tunisie sont exportateurs de conserves de poisson. En Algérie, la demande, bien que relativement peu élevée par rapport à la population nécessite, pour être satisfaite, des importations de l'ordre de 5.000 T. dont 1.000 T. de sardines et 4.000 T. de thons et maquereaux.

Les apports réduits de l'industrie algérienne de la pêche suffisent à peine à satisfaire la demande de poissons frais et il ne semble pas possible, tout au moins dans l'immédiat, de résoudre le problème de ravitaillement en matières premières, pour permettre aux conserveries de ce pays d'utiliser leurs capacités de production inemployées.

Par ailleurs, il est permis de supposer que la demande se maintiendra malgré les changements intervenus depuis

l'indépendance dans la composition de la population de l'Algérie. La consommation par habitant, 600 grammes par an, est en effet très faible et devrait au moins se maintenir à son niveau de 1960, sinon augmenter sous la double influence de la poussée démographique et de l'amélioration du niveau de vie. D'autre part, les experts de la F.A.O. ayant étudié les problèmes de nutrition en Afrique du Nord, ont unanimement préconisé l'accroissement de la consommation de poisson sous toutes ses formes pour compenser les déficits chroniques en protéines.

Le difficile problème du transport et de la conservation du poisson frais, que rendent souvent insoluble les distances et le climat algérien, ne se pose évidemment pas pour les conserves de poisson, que leur bas prix tout au moins pour les sardines à l'huile et les maquereaux au naturel (50 à 100 Frs la boîte) rendent accessibles à une partie de la population.

En Tunisie et surtout au Maroc, la capacité de production des usines de conserves sont loin d'être utilisées au maximum.

La production annuelle, 5.000 T. en moyenne, des 22 conserveries Tunisiennes est inférieure à la moitié de leur capacité totale 11.000 T.

Toutefois, comme en Algérie, les apports de la pêche demeurent trop faibles pour permettre d'utiliser à plein les capacités inemployées.

Au Maroc, bien que les premières usines de conserves de poisson soient entrées en activité en 1924, c'est à partir de 1945 qu'un engouement irraisonné pour cette branche d'industrie a eu pour effet la construction de près de 200 conserveries.

L'évolution du marché, n'a pas permis, et de loin, d'absorber la production de ces usines qui, actuellement, ne travaillent qu'à 45 % de leurs possibilités.

La capacité de cette branche pouvant être estimée à 90.000 T. pour une production moyenne de 40.000 T. le surplus théorique est donc de 50.000 T.

Le Maroc et la Tunisie pourront donc suffire aux besoins algériens de conserves de poisson, toutefois, compte tenu du faible rendement de la pêche en Tunisie, nous estimerons que ce pays fournira environ 1.000 T. de ces produits à l'Algérie. Le Maroc pouvant facilement satisfaire le reliquat de la demande, soit 4.000 T., qui représente à peine 10 % du très important surplus de l'ordre de 50.000 T.

B) — *Conserves de légumes et de fruits*

Le marché des conserves de légumes et de fruits en Afrique du Nord présente les mêmes caractéristiques que celui des conserves de poisson ; l'Algérie est un pays importateur, la Tunisie et le Maroc exportent la plus grande partie de leur production.

Avant 1962, le marché algérien des conserves de légumes, 25.000 T environ, était fourni par une production locale de 5.000 T. et 20.000 T. d'importations. La France était de loin le principal fournisseur. Les produits demandés étant les conserves de petits pois, haricots verts et concentrés de tomates.

Il semble difficile d'estimer ce que seront les besoins algériens de conserves de légumes dans les années à venir. Ces produits étaient surtout consommés par la population européenne et considérés comme des articles de luxe par la masse des consommateurs algériens.

Mais, il faut tenir compte de deux facteurs :

Malgré des exportations de primeurs que leurs prix trop élevés rendent inaccessibles aux acheteurs algériens, le marché des légumes est déficitaire, les achats de conserves, notamment de petits pois et haricots verts, produits relativement bon marché, permettent de satisfaire une partie des besoins, avec des importations en frais du Maroc.

D'autre part, la consommation de conserves alimentaires est souvent liée à un mode de vie particulier, urbanisation et travail de deux conjoints, qui était jusqu'à l'indépendance le propre des européens, mais auquel vont accéder des algériens de plus en plus nombreux.

Il semble donc, que les importations, en Algérie, de certaines conserves de légumes - petits pois et haricots verts, produits bon marché, devraient, compte tenu des arguments développés ci-dessus, se maintenir à peu près au niveau de 1959/1960, soit 8.000 T.

La part de la production locale était plus grande dans la satisfaction des besoins en conserves de fruits, dont le marché de 10.000 T. était en effet fourni par des importations provenant de France à 85 % et une production intérieure de 6.000 T. Les produits les plus demandés étant les confitures, autre que d'agrumes et les fruits au sirop.

Les importations algériennes de conserves de fruits et confitures 4.000 T, étaient avant l'indépendance, beaucoup moins importantes que celles de conserves de légumes. On peut, d'autre part, supposer que la demande de ces produits, relativement chers et facilement remplacés par des fruits secs que l'Algérie produit en abondance, diminuera fortement dans les années à venir.

Toutefois, compte tenu de la consommation des collectivités, internats scolaires, armée, hôpitaux, nous pouvons estimer à 1.000 T. les achats extérieurs de l'Algérie dans cette branche.

En Tunisie, le marché des conserves de légumes et de fruits est beaucoup moins tributaire de l'étranger que le marché algérien.

Dans ce pays, la production de conserves de légumes, liée à la pluviométrie et aux fluctuations de l'agriculture qui en dépendent, est assez variable (5.500 T. en moyenne), mais oscille entre 3.000 T. en 1957 et 8.300 T. en 1960 les exportations, également irrégulières, sont de l'ordre de 1.500 T. dont 50 % vers la France et 20 % vers l'Algérie. Les importations étant en moyenne de 600 T., nous pouvons estimer le marché tunisien des conserves de légumes à 4.500 T.

La production des conserves de fruits, (5.000 T.) est en presque totalité exportée vers la France, les importations, 2 ou 300 T. sont négligeables.

Au Maroc, la production locale de conserves de fruits et légumes suffit à la consommation intérieure et les importations

très réduites 350 T. n'intéressent que des conserves de fruits exotiques ou non récoltés dans le pays.

C'est d'ailleurs au Maroc que le secteur des conserves de légumes et de fruits est le plus suréquipé, 35 usines réparties dans tous le pays, à l'ouest de Fès, ont une capacité totale de 90.000 T., la production actuelle de 40.000 T., correspondant à une utilisation de 45 % environ, laisse apparaître un surplus théorique de 45.000 T.

Les conditions climatiques imposent une spécialisation des usines qui produisent surtout des légumes (70 % de la production) à Casablanca Mohammédia et Meknés, et des conserves de fruits dans la région de Marrakech (68 % du total). Mais les usines ne sont pas spécialisées dans leur production et fabriquent des produits divers : jus de fruits, fruits au sirop, confitures, etc...

Les seuls fruits traités sont les abricots et les pêches, alors que légumes et petits-pois, haricots verts et concentré de tomates, constituent le plus gros de la production.

En Tunisie, les trente usines de conserves de légumes, concentrées dans le Nord du Pays, sont de petites entreprises employant le plus souvent 10 à 50 ouvriers. Les légumes traités sont les tomates (50% de la production), les piments forts (Harissa) les haricots verts et les petits-pois.

La capacité de production des conserveries tunisiennes est de 8.000 T. pour les conserves de légumes et 6.000 T. pour les conserves de fruits, la production moyenne étant de 5.500 et 5.000 T., respectivement, nous pouvons estimer le surplus disponible à 2.500 T. pour les conserves de légumes et 1.000 T. pour les conserves de fruits.

Nous retiendrons donc la possibilité, pour le Maroc, de fournir le marché algérien en conserves de petits pois et haricots verts, produits bon marché, dont la demande devrait, compte tenu des arguments développés ci-dessus, se maintenir à peu près au niveau de 1959/1960.

Le Maroc pourrait donc exporter en Algérie 4.500 T. de conserves de petits pois et 3.000 T. de conserves d'haricots verts, tonnage bien inférieur au surplus disponible, estimé à

50.000 T. Il ne semble pas possible d'envisager un accroissement des exportations tunisiennes. Ce pays produit surtout des conserves de tomates et de piments forts (Harissa) similaires aux fabrications algériennes.

Le Maroc pourra également fournir à l'Algérie les 1.000 T. de conserves de fruits que ce pays devrait acheter à l'extérieur.

Section 2 — Confiserie - Chocolaterie - Margarine

A) — *Confiserie*

L'Algérie importait, avant l'indépendance 7.000 T. en moyenne de confiseries et sucreries diverses. Il est certain que, dans les années qui vont immédiatement suivre l'indépendance, les achats sur les marchés extérieurs diminueront. Toutefois, il semble raisonnable d'estimer que cette baisse ne dépassera pas 50 %. Le consommateur algérien est en effet amateur de sucreries. Les importations devraient donc se maintenir au niveau de 3.500 T.

Au Maroc, cette branche d'industrie est équipée pour fabriquer les produits de qualité courante, les plus demandés.

Les 16 entreprises ont une capacité de production de 8.000 T., la production étant de 3.500 T. le surplus disponible est donc de 4.500 T.

En Tunisie, l'industrie de la confiserie est orientée vers la fabrication de spécialités locales : Halwa, sorte de nougat à base de graines d'arachide et Rahat-Lokoum, confiserie orientale faite d'une pâte sucrée parfumée aux amandes et aux pistaches.

La capacité de production est de 8.000 T. pour l'ensemble des quinze entreprises tunisiennes, la production moyenne est de 3.500 T. dont 1.500 d'Halwa, 500 T. de Rahat-Lokoum et 1.500 T. de bonbons et sucreries diverses. Nous pouvons donc estimer le surplus disponible à 4.500 T. Seule la demande limite la production.

Compte tenu de la spécialisation des confiseries tunisiennes, nous pouvons estimer que le Maroc et la Tunisie pourront fournir à l'Algérie, respectivement 2.500 T. et 1.000 T. de confiserie.

B) — *Chocolat*

L'Algérie importait en 1959/1960, 2.500 T. de produits à base de chocolat ; les besoins de la Tunisie sont de l'ordre de 400 T.

Le consommateur nord-africain aime le chocolat mais c'est pour lui un produit relativement cher que concurrence la confiserie à bon marché.

L'industrie de la chocolaterie au Maroc n'est plus représentée que par une seule entreprise depuis que l'usine des chocolateries « Bléda » de Mohammédia a été entièrement démontée en 1959 et les bâtiments affectés à un autre usage, la demande ayant considérablement diminuée.

L'usine restant en activité est celle de la Compagnie Chérifienne de Chocolaterie, filiale d'Aiguebelle, située à Casablanca.

Cette usine emploie, actuellement, une centaine de personnes dont 83% de Marocains ; elle fabriquent du chocolat à partir des fèves de cacao et des tablettes, poudres confiseries à base de ce produit. L'équipement bien entretenu permet d'obtenir des produits de bonne qualité.

La production est de l'ordre de 900 Tonnes, pour une capacité de 1.700 T., d'ou un surplus disponible de 800 T.

Nous pouvons admettre que malgré la baisse de la demande en Algérie, les 800 T. de surplus disponibles au Maroc, pourront sans peine, être absorbés par ce pays.

L'usine marocaine, filiale d'une grande firme européenne, produit d'excellents chocolats et pourrait adapter ses fabrications aux goûts de la clientèle algérienne.

C) — *Margarine*

L'Algérie, qui ne produit pas de margarine, en importait 4.500 T. par an avant 1942 ; la Tunisie produit à peu près la moitié de ses besoins, soit 350 T.

Le consommateur musulman n'apprécie pas beaucoup la margarine. Il se méfie de ce produit dont il pense qu'il contient

de la graisse de porc, qui doit être conservé en glacière et remplace difficilement l'huile dans la cuisine traditionnelle.

Les populations de l'Algérie et du Maroc étant à peu près semblables quand au nombre et à la composition : 11 à 12 millions d'habitants dont cent ou deux cent mille étrangers, nous pouvons estimer que la consommation de margarine en Algérie s'alignera dans les années à venir, sur celle du Maroc, soit 2.500 T/An.

Au Maroc, trois usines concentrées à Casablanca : Etablissement Marca Margarine Nouvelle et Unilever, de création récente (1961) fabriquant à partir des huiles et graisses végétales des margarines et graisses alimentaires destinées à la consommation des ménages et aux industries alimentaires (biscuiteries - biscoteries boulangeries pâtisseries. etc...)

L'équipement est moderne et les produits fabriqués sont adaptés aux goûts des consommateurs du pays. Les 2 anciennes usines (Marca et Margarine Nouvelle) ont une capacité de production de 4.000 T. par an ; Unilever peut conduire 7 à 8.000 T. par an, ce qui porte la capacité totale de production à 11.500 T. par an.

La production, 2.500 T., étant du même ordre que le marché intérieur, le surplus 9.000 T. est donc considérable par rapport aux besoins.

Le Maroc pourra donc facilement fournir les marchés Algériens et Tunisiens, estimés à 2.500 et 350 T.

2) — LES INDUSTRIES DU CUIR

Malgré l'abondance et la bonne qualité des matières premières et une forte demande de chaussures et de maroquinerie, les industries du cuir sont peu développées en Afrique du Nord, sauf au Maroc, qui est le seul pays à disposer de surplus exportables.

Section 1 — Tanneries Mégisseries

Il peut paraître paradoxal de constater que l'Algérie et la Tunisie dépendent de l'étranger pour suffire à leurs besoins

en cuir et peausseries, alors que le cheptel de ces deux pays compte 8 millions d'ovins et 4 millions de bovins et que les utilisateurs sont d'accord pour reconnaître que la qualité des peaux d'Afrique du Nord est excellente. Celles-ci sont très recherchées pour leur grain très fin, leur cuir riche et nerveux et la densité de leurs fibres.

L'industrie de la tannerie en Algérie et en Tunisie rencontre les mêmes difficultés, mauvais dépouillement au couteau pointu, peaux parasitées et pénurie d'eau.

Les quatre tanneries qui existaient dans la région d'Alger ont d'ailleurs cessé leurs activités en 1958 et seule l'usine des Tanneries d'Oranie, située à Lourmel, continue à produire.

L'Algérie et la Tunisie exportent donc de grandes quantités de peaux brutes 12.000 T. pour une valeur de 5 milliards d'anciens francs.

Les importations de cuirs en Algérie sont de l'ordre de 2.000 T. Les besoins sont surtout importants en gros cuirs à tannage végétal et en peausseries, vachette et box.

En Tunisie, les importations sont relativement plus réduites, 400 T par an.

Au Maroc, qui a donné son nom au Maroquin, le travail du cuir, et la tannerie en particulier, est l'une des plus anciennes et plus importantes branches de l'artisanat.

Le Maroc a toujours été un grand pays d'élevage et dont les forêts fournissent en abondance les produits tannants et colorants.

Depuis quelques années, tanneries et maroquineries sont industrialisées, mais cette branche conserve, malgré l'existence de nombreuses usines, des aspects artisanaux ; il est en effet difficile d'appliquer les méthodes de production de masses à une matière première aussi peu standardisée que la peau d'un animal.

La tannerie est fondamentalement une industrie du sous-produit ; les animaux qui fournissent les peaux sont avant produit, les animaux qui fournissent les peaux sont avant

tout élevés pour leur viande, leur lait ou leur laine ; seuls certains animaux sauvages, serpents, lézards, crocodiles, sont sacrifiés uniquement pour leur peau.

Demande de cuir et offre de peaux brutes ne concordent pas toujours et il en résulte des fluctuations importantes de prix sur le marché mondial, fluctuations aggravées par l'éloignement des lieux de production et de consommation.

Le principal utilisateur de cuir est l'industrie de la chaussure 60 % les gants et l'habillement 18 % les bagages 10 % et enfin le mobilier et l'automobile 6 %. La concurrence de matières plastiques se fait très vive. En 1947, 80 % des chaussures avaient des semelles de cuir, en 1962, cette proportion n'était plus que de 22 %. Les chaussures de dames et les chaussures d'enfants sont les plus affectées par ces changements.

Il existe au Maroc 16 tanneries industrielles, dont 8 sont des usines importantes dotées d'un matériel très moderne. Elles sont situées à Casablanca (dix tanneries) à Essaouira, Mohammédia, Méknès, Larache et Tétouan. L'équipement de ces usines permet de produire pratiquement toutes les variétés usuelles de cuirs ; on compte en effet :

- 6 installations de bovins à dessus (vachette box)
- 5 installations de cuirs lourds de bovins (semelles et trépointes)
- 8 installations de traitement de peaux de caprins
- 4 installations de traitement et peaux d'ovins.

Il faut ajouter à ces entreprises un nombre important de tanneries artisanales difficiles à recenser.

Ces usines transforment les peaux brutes du cheptel local en cuir à chaussure, cuirs corroyés et peausserie diverses, en utilisant des tanins végétaux produits au Maroc : écorce de mimosa et racine Tizrah.

Les tanneries marocaines emploient 1.800 personnes, dont 91 % de marocains. On estime le nombre d'artisans à 4.000 environ.

L'équipement moderne permet de produire des cuirs de bonne qualité.

Capacité de production et surplus

La capacité de production des tanneries industrielles est des 2.100 T. de gros cuirs de bovins et 29 millions de pieds carrés de peaux à dessus de doublures, soit en tout approximativement 3.000 T.

La production moyenne est de 700 T. de gros cuirs et 20 millions de pieds carrés de peausseries, ce qui laisse apparaître un surplus théorique de 1.000 T. et 9 millions de pieds carrés (1.600 T. environ).

La production est limitée par la faiblesse de la demande locale et l'irrégularité de l'approvisionnement en peaux brutes.

En effet, la production de cuir est absorbée à 90 % par l'industrie de la chaussure marocaine qui ne travaille pas à pleine capacité.

D'autre part, plusieurs causes s'ajoutent pour diminuer la qualité des peaux fournies aux tanneries.

— Un parasite, le varron, perce la peau des bêtes avant l'abattage, ce qui diminue leur utilisation.

— Le dépouillement est très mal fait, avec un couteau pointu, rendant impossible la récupération de la croute, très demandée par les fabricants de chaussures.

— Les sous-produits ne sont pas utilisés.

— La main d'œuvre locale a un rendement très faible. C'est ainsi qu'en Europe, avec un matériel semblable à celui des tanneries marocaines, un ouvrier produit 15 pieds carrés à l'heure, contre 7 au Maroc, soit un différence de 50 %.

Enfin, les tanneries qui consomment de grandes quantités d'eau, sont presque toutes situées à Casablanca, où le m³ est relativement cher. L'installation auprès d'un cours d'eau aurait été plus économique : il faut, en effet, 5 à 7 m³ d'eau pour traiter 100 Kgs de peaux fraîches.

Ces problèmes ne sont pas insolubles et une meilleure organisation de l'approvisionnement en peaux brutes, la lutte

contre les parasites, la formation professionnelle devraient permettre au Maroc de tirer un meilleur parti de la richesse représentée par un cheptel de 18.000.000 de bovins, ovins et caprins.

L'exportation de peaux brutes (1.800 T. par an) devrait être interdite ou réglementée pour permettre la valorisation au Maroc de cette matière première. A la fin de 1963, une première mesure a d'ailleurs été prise dans ce sens : les exportations ont été limitées au contingent suivant : 585.000 peaux d'ovins brutes et 300.000 peaux d'ovins picklées.

Les besoins de cuirs tannés d'Algérie et de Tunisie s'élèvent à 2.400 T. et sont donc supérieurs au surplus disponible du Maroc que nous avons chiffré à 1.400 T. de gros cuirs et 9 millions de pieds carrés de peausseries.

Ces surplus marocains pourraient donc trouver un débouché en Algérie et en Tunisie en attendant que ces deux pays aient trouvé une solution au problème du tannage sur place des peaux brutes exportées actuellement.

Section 2 — Chaussures en cuir

Les importations de chaussures en cuir sont prohibées en Tunisie et les millions de paires produites par les 5 entreprises de ce secteur suffit aux besoins du pays.

Par contre, en Algérie, les besoins locaux d'articles chaussés sont considérables (16 millions de paires par an).

Le consommateur algérien consacre, en effet, à l'achat des chaussures, une part relativement importante de ses possibilités (3 %) supérieure à la moyenne européenne (1,20 %).

Le nombre élevé de chaussures consommées s'explique par l'habitude de l'acheteur algérien qui use 4 paires d'espadrille ou chaussures de toile et caoutchouc par an, pour une dépenses de 2.000 AF par an.

On assiste d'ailleurs à une évolution de la demande vers la chaussure de type européen, le consommateur préférant acheter une paire de chaussures en cuir par an, qui fait un meilleur usage et ne lui coûte pas plus cher que les quatre paires d'espadrilles qu'il usait dans une année.

L'industrie algérienne de la chaussure est mal outillée pour faire face à l'accroissement de la demande. Les cinq fabriques de création récente, à l'exception d'une firme installée à Oran depuis 1912, produisent en moyenne 1.000.000 de paires de chaussures par an, alors que le marché est supérieur à 4 millions de paires.

Les importations de chaussures en cuir, en Algérie, sont donc élevées : 3.100.000 paires par an pour une valeur de 3 milliards 700 millions d'A.F.

En conséquence, la demande de ces articles chaussants devrait se maintenir même après le départ de nombreux consommateurs européens. C'est d'ailleurs l'hypothèse qui semble avoir été retenue par les projets d'industrialisation algériens qui prévoient la création d'une capacité de 2 millions de paires de chaussures.

Au Maroc, l'industrie de la chaussure, née avant la guerre, se développe rapidement pendant les hostilités pour satisfaire les besoins des diverses intendances et pallier les difficultés de ravitaillement nées de l'isolement du pays, coupé de ses fournisseurs habituels.

La paix revenue, ces entreprises essayèrent de subsister, d'autres s'installèrent et en 1956, quatre usines ou ateliers concentrés à Casablanca, étaient en activité.

Actuellement, travaillent encore 19 entreprises à Casablanca et une à Tétouan.

Ces unités de production sont de tailles très inégales, 8 seulement, ont une capacité supérieure à 100.000 paires par an.

L'industrie de la chaussure emploie 2.000 personnes, dont 90 % de marocains.

Cette branche est bien outillée et dispose de 1.500 machines, modernes pour la plupart ; elle est capable de produire des chaussures comparables, en tout point, aux chaussures fabriquées en Europe. Des exportations ont lieu d'ailleurs vers la France, le Danemark et l'Irlande.

La capacité de production de l'industrie de la chaussures marocaine est de 3.000.000 de paires par an, de nouveaux investissements doivent la porter à 4.000.000 de paires en 1965.

La production est de l'ordre de 1.800.000 paires, les exportations et les importations s'équilibrent autour de 600.000 paires. Le surplus disponible peut être estimé à 1.200.000 paires, dans l'immédiat et à 2.200.000 paires dans les années à venir.

Difficultés de production

Deux facteurs principaux handicapent l'industrie de la chaussure marocaine : l'approvisionnement en matières premières et la trop grande diversité des productions.

Les tanneries marocaines exportent leurs meilleures peaux, le marché intérieur doit se contenter des plus mauvais produits. D'autre part, plusieurs causes s'ajoutent pour rendre irrégulier et insuffisant l'approvisionnement des tanneries et par conséquent des usines de chaussures.

La consommation de viande passe par des hauts et des bas, suivant que les producteurs sont ou ne sont pas disposés à vendre. Les vacances entraînent une diminution des abatages ; un insecte, le varron qui vit dans le corps des animaux, détériore les peaux et enfin, le dépouillement, mal effectué, avec un couteau pointu, contribue également à diminuer la qualité et la présentation des peaux livrées aux tanneries.

Ces dernières, pressées par la demande, réduisent au minimum leurs temps de fabrication et livrent souvent, aux fabriques de chaussures, du cuir tanné trop rapidement.

Pour soutenir la concurrence, chaque producteur de chaussures essaie de satisfaire toutes les demandes de ses clients. Ceux-ci, connaissent la situation difficile de beaucoup d'entreprises, passent des commandes au fur et à mesure de leurs besoins, et exigent d'être servis dans des délais très réduits. Il en résulte un émiettement des fabrications qui a de très facheuses répercussions sur les prix de revient. Les entreprises les plus prospères concentrent d'ailleurs leur production sur un nombre réduit de modèles.

Malgré les difficultés de recensement et d'évaluation de la production artisanale de chaussures en cuir, celle-ci est trop importante pour être passée sous silence.

En effet, la désaffection croissante de la population marocaine pour la chaussure traditionnelle, babouches et naïls, a entraîné une reconversion de l'artisanat qui s'est tourné vers la fabrication de chaussures de type « Européen ».

On considère comme production artisanale, celle des ateliers qui emploient moins de 10 personnes.

Cette branche compte 1.800 ouvriers, répartis entre 1.600 ateliers, auxquels il faut ajouter 5.000 ouvriers du Mellah de Casablanca.

En 1958, la production de l'artisanat de la chaussure en cuir a été de 3.700.000 paires, dont 1.000.000 de paires auraient été fabriquées par des artisans clandestins, ne déclarant pas leur activité et échappant à tout contrôle fiscal. On estime que les artisans travaillent à environ 30% de leur capacité. Donc, en triplant le travail actuel, on atteindrait la capacité considérable de 8 millions de paires par an. En supposant évidemment résolu, le problème du ravitaillement en matières premières, le surplus disponible serait de l'ordre de 4 millions de paires.

Dans l'immédiat donc, le Maroc devrait pouvoir écouler sur le marché algérien ses surplus de chaussures en cuir estimé à 2 millions de paires pour la fabrication industrielle ; l'appoint étant fourni par l'artisanat qui dispose également d'importantes capacités de production inemployées.

Le Maroc exporte plus de 500.000 paires de chaussures en cuir par an, les problèmes de qualité et prix de revient ne se posent donc pas pour ses fabrications qui supportent la comparaison avec les articles étrangers.

Section 3 — Valises

En Algérie, il n'existe pas de production locale de valises le marché est donc entièrement fourni par l'importation (1.100 T/660 M).

La demande est importante, le consommateur algérien utilise en effet, souvent, les valises comme meuble de rangement, et non pas seulement à l'occasion de voyages ou déplacements.

En Tunisie également, le marché est entièrement fourni par des importations de l'ordre de 100 millions d'AF.

Au Maroc, trois entreprises situées à Casablanca fabriquent des valises et malettes en carton, fibre, toile ou cordoual. Deux de ces firmes sont de véritables usines, employant de nombreuses machines modernes et fabriquent en série toute la gamme des bagages, depuis la valise jouet en carton, jusqu'à la mallette de luxe en cordoual.

La troisième, de caractère artisanal, fabrique également des sacs de dames et des articles de maroquinerie et se spécialise dans le bagage de prix, trousse de toilettes, nécessaires de voyages, vanity-case, etc...)

La main-d'œuvre, presque entièrement marocaine, est très habile pour ces fabrications dont la technique est proche de celle employée par des artisans du cuir.

Les valises fabriquées au Maroc, ne le cèdent en rien, en ce qui concerne la présentation et la solidité, aux articles similaires de provenance européenne.

Toutes les matières premières doivent être importées : carton, toile, serrures, rivets et accessoires, et acquittent des droits de douane élevés, de l'ordre de 50 %.

Les délais de commande et d'acheminement obligent les firmes à avoir en stocks les matières premières nécessaires pour 4 mois de production.

Les achats représentent 58 % du prix de revient. La capacité de production de ces trois usines est de 450 millions de francs, la production moyenne étant de 230 millions, nous pouvons estimer le surplus à 220 millions.

Le Maroc est le seul pays producteur industriel de valises en Afrique du Nord. Les surplus de production disponibles, estimés à 220 millions de francs, pourraient donc trouver un débouché dans les pays voisins.

3) — INDUSTRIE METALLURGIQUE

Aussi longtemps que les projets de sidérurgie, actuellement à l'étude en Afrique du Nord n'auront pas vu le jour, l'industrie métallurgique sera handicapée par le prix de revient élevé des matières premières importées.

Cependant, cette branche est assez développée dans les trois pays, mais surtout dans des secteurs qui n'intéressent pas l'objet de notre étude : réparations et petites mécaniques notamment.

La demande des produits métallurgiques est assez forte et l'existence d'usines dans plusieurs secteurs, en Algérie et au Maroc, doit permettre un accroissement des relations commerciales, très réduites à l'heure actuelle, dans ce domaine.

Section 1 — Première transformation des métaux

A) — *Métaux ferreux Fil d'acier, tréfilé et recuit - pointes*

En Algérie : La production locale de fil tréfilé et recuit (2.500 T) fournit à peu près le tiers d'un marché de 7.500 T. Les importations portent donc sur 5.000 T. en moyenne, pour une valeur de 350 millions de francs.

Les usines algériennes peuvent difficilement lutter contre la concurrence étrangère. Le coût de la matière première (fil machine) entre pour une grande part (70 %) dans le prix de revient de ces produits.

L'Algérie qui doit importer le fil machine dans des conditions onéreuses (60 F le Kg) est donc beaucoup moins bien placée que les tréfileries françaises, qui ont la possibilité de se procurer leur matière première à bon prix (48 Frs le Kg).

Les besoins algériens en clous et pointes (3.500 T.) sont entièrement satisfaits par des importations d'une valeur de 300 millions de francs, en provenance de France.

En Tunisie : Le marché des tréfilés d'aciers et de pointes est entièrement fourni par des importations de 2.200 et 1.200 T. respectivement.

Au Maroc : Trois usines de cette branche sont situées à Casablanca, une quatrième à Tétouan.

La matière première utilisée est importée : fil machine pour la fabrication du fil étiré ou recuit et des pointes, fil galvanisé, transformé en ronces et gabions.

L'équipement est récent, d'une vétusté allant de 0,2 à 0,4 (matériel neuf : vétusté 0 matériel usé : vétusté 1).

Le fil machine importé est étiré par un procédé mécanique pour donner du fil clair dit « étiré », du diamètre voulu, utilisé pour les emballages et la fabrication des pointes.

Le fil clair étiré, fortement chauffé dans un four et étiré à nouveau, donne du fil recuit, souple et noirâtre, utilisé pour le bottelage.

Les tréfileries peuvent fabriquer du fil clair ou recuit, suivant la demande. Seul le diamètre du fil produit influe sur le tonnage de fabrication. Le fil passant à la vitesse constante dans les machines, le tonnage final sera d'autant plus élevé que le diamètre du fil est plus fort.

Il en est de même pour les pointes, les machines ayant les mêmes cadences de fabrication, quelle que soit la taille des articles produits.

En retenant une valeur moyenne, compte tenu des produits les plus demandés, nous obtenons les estimations suivantes :

Fil clair et recuit

Capacité de production	: 8.000 T (au moins)
production	: 2.400 T
surplus	: 5.600 T

Pointes

Capacité de production	: 5.000 T
production	: 2.000 T
surplus	: 3.000 T

Aucun goulot d'étranglement n'empêcherait d'atteindre la capacité, la production étant limitée seulement par la demande intérieure, ralentie notamment pour les pointes, par la baisse d'activité du bâtiment.

Les 5.000 T. de tréfilés que l'Algérie importait avant l'indépendance, étaient utilisées pour les caissages et emballages de fruits et primeurs, ainsi que pour le bottelage de l'agriculture. Ces activités se maintenant à un niveau élevé, la demande dans cette branche ne devait pas subir d'importantes modifications, permettant aux surplus marocains de s'écouler en Algérie. Notons que, dans l'éventualité bien improbable, d'un effondrement de la demande de ce pays, on pourrait envisager la possibilité de vente en Tunisie, qui importe plus de 2.000 T. de tréfilés par an.

En ce qui concerne les pointes, il est peu probable que les importations algériennes se maintiennent au niveau de 1959/1960 : 3.500 T. par an. Ces articles sont en effet surtout utilisés par le bâtiment et la menuiserie, dont l'activité est actuellement assez réduite.

Toutefois, on peut supposer que les besoins algériens, même diminués, ajoutés aux importations tunisiennes de pointes, 1.200 T. en moyenne, seront au moins équivalents aux surplus marocains qui pourraient donc trouver un débouché dans ces deux pays.

B) — ALUMINIUM

Seule, la Tunisie doit recourir à des importations pour fournir ses besoins en tôle d'aluminium 200 T. environ par an.

Par contre, l'Algérie et la Tunisie importent des feuilles ou bandes minces d'aluminium, fixées sur papier, plastique ou autres (500 T). La demande de ces articles, utilisés pour l'emballage et le conditionnement d'un grand nombre de produits est en constant accroissement et double, en principe, tous les 7 ans.

Au Maroc Deux usines modernes, situées à Mohammédia, fabriquent du papier d'aluminium pour emballages, des capsules et des bouchons, des tôles ondulées pour toitures et des tubes pour irrigation. Ces deux entreprises, Coquillard Maroc, filiale de Frojès (Isère) et Manufacture Métallurgique, filiale de la Manufacture Métallurgique de Tournès (Saône

et Loire), ont fusionné en 1962, pour former la Manufacture Marocaine d'Aluminium, Coquillard étant spécialisé dans la production des tôles et la Manufacture Métallurgique, dans la fabrication des articles de ménage en aluminium.

La matière première est importée sous forme de bandes d'aluminium, qui sont transformées en tôles et feuilles, par laminage.

Comme pour les métaux ferreux, l'équipement et les techniques de production sont modernes et comparables aux normes européennes.

La production est diversifiée :

Papier d'aluminium : de diverses épaisseurs pour l'emballage de produits alimentaires, le bouchage des récipients de produits laitiers, la confiserie. Les besoins en papiers d'aluminium sont croissants et doublent en moyenne tous les sept ans. Malgré cela, la capacité de production de ce secteur, 350 T., est bien supérieur à la population, 160 T., ce qui laisse apparaître un surplus de près de 200 T.

Tôles d'aluminium : une nouvelle machine, à très haut rendement, permettant de fabriquer des tôles de grande longueur, a été mise en service récemment.

Cette machine, dont il n'existait que 5 exemplaires en Afrique du Nord, doit permettre de fabriquer au moins 4.000 T. de tôles par an, le surplus est donc considérable, 3.900 T. par rapport à la production qui est de l'ordre de 100 T.

Il en est de même pour les tubes d'irrigation en aluminium, la capacité étant de 500 T., pour une production de 50 T., d'où un surplus de 450 T.

Aucun goulot n'empêcherait d'atteindre ces capacités de production.

En Algérie, deux usines : Aluminium S P et Aluminium Algérie, fabriquent des fils et des câbles en aluminium et alliage et des tôles formées et ondulées à partir de tôles planes.

La capacité est de 2.000 T. pour les fils et 1.200 T. pour les laminés et formés, en prenant pour base de comparaison

la production de l'année 1961, (les usines n'ont pratiquement pas travaillé en 1962), soit 1.200 et 600T. respectivement, nous pouvons estimer les surplus à 800 T. pour les tréfilés et à 600 T. pour les laminés d'aluminium. Il faut toutefois, noter que les usines algériennes ne sont pas équipées pour produire des tôles de grande largeur, c'est-à-dire au-dessus de 600 m/m.

Maroc et Algérie disposent de surplus de tôle d'aluminium 3.900 T. et 600 T. le seul débouché est donc le marché tunisien - 200 T., qui pourraient être fournis par l'Algérie.

Par contre, seul le Maroc, dispose de capacités inemployées dans la production de feuilles ou bandes minces d'aluminium - 200 T. Nous pouvons donc retenir la possibilité d'écoulement du surplus marocain sur le marché algérien.

C) — FILS ET CABLES DE CUIVRE NUS ET ISOLES

La Tunisie importe annuellement 1.800 T. de ces produits, le Maroc se suffit à lui-même dans ce secteur.

En Algérie, deux usines modernes LATRAF et CABLAF, situées dans la banlieue d'Alger, fabriquent, à partir de lingots de cuivre importés, des fils de cuivre de tous les diamètres nus et isolés. Le matériel, très récent, permet de fabriquer des produits correspondant en tous points aux normes usuelles.

Le tableau ci-après indique la capacité de production et le surplus disponible.

	Fil/câble nu	Fil/câble isolé isolé électrique	Fil/câble isolé téléphonique
Capacité	6.300 T	4.600 T	5.000 T
Production (1962)	2.000 T	1.400 T	2.000 T
Surplus	4.300 T	3.200 T	3.000 T

D) — Tubes et tuyaux d'acier

Maroc et Tunisie sont entièrement tributaires de l'importation pour suffire à leurs besoins qui s'élèvent respectivement à 12 et 7.000 T.

Une importante usine, récemment construite dans la banlieue d'Alger « SOTUBAL » fabrique des tubes de petit diamètre (au-dessous de 2 pouces), en acier soudé, utilisés dans le bâtiment.

Cette usine ne travaille qu'à 30 % de ses possibilités, nous pouvons donc estimer le surplus à 9.000 T. environ.

Une autre entreprise « ALTUMEC », située dans la même région, se spécialise dans la fabrication de tubes soudés de gros diamètres, de 8 à 40 pouces. Cette usine, d'une capacité de 24.000 T. ne travaille qu'à 50% de ces capacités ; nous pouvons donc estimer à 12.000 T. le surplus disponible de tubes d'acier de gros diamètres.

Les surplus exportables algériens 21.000 T supérieurs aux importations du Maroc et de la Tunisie pourraient donc être absorbés par ces deux pays en presque totalité.

E) — *Charpente Métallique*

Seule, la Tunisie importe des charpentes métalliques (2.800 à 3.000 T par an).

Cette branche est très développée en Algérie, particulièrement dans la région d'Alger, et des créations ou extensions récentes, sont encores venues accroître son potentiel qui n'est utilisé qu'en partie, l'activité de l'industrie de la charpente métallique est en effet liée à la réalisation de grands projets constructions d'usines importantes etc... La capacité étant d'au moins 40.000 T. nous pouvons estimer le surplus disponible à 20.000 *Tonnes environ.*

Au Maroc, c'est à Casablanca Mohammédia que se trouve concentrée l'industrie de la fabrication de charpente métallique, 8 usines sur 13, les autres usines se trouvant à Kenitra Méknès Marrakech et Tanger.

Ces usines fabriquent, avec des fers, aciers et profilés importés, des hangards, des charpentes d'usines, des portiques, gros engins de levage, des pylones et échaffaudages de surface pour les mines.

L'emploi dans la branche représente 800 personnes, dont 75 % de marocains.

L'industrie marocaine des charpentes métalliques utilise une technique moderne et un matériel récent datant des années 1948-1960, qui lui permet de fabriquer des produits de qualité répondant aux normes imposées par l'Administration Marocaine ou l'Armée Américaine (construction des bases).

La capacité de production des usines de charpentes métalliques est de 25.000 T par mois, la production annuelle est assez variable parce que liée à la réalisation des grands projets : construction de la raffinerie de la SAMIR, modernisation de l'O.C.P., etc...

C'est ainsi que la production de cette branche est passée de 10.000 T, en 1958 à 15.000 T en 1960 compte tenu d'une capacité de production de 25.000 T, le surplus de charpente métallique peut être estimé à 10.000 T au moins.

Le marché tunisien, 2.800 T, seul débouché possible, est donc bien inférieur aux surplus du Maroc et de l'Algérie.

Il ne faut donc pas s'attendre à un accroissement des échanges de charpentes métalliques dont les marchés intérieurs constituent les principaux débouchés liés à la réalisation de grands travaux et projets d'industrialisation.

F) — *Appareils à Combustible liquide*

Au Maroc, le marché des appareils d'éclairage et de chauffage à combustible liquide est entièrement fourni par l'importation.

Les besoins en appareils d'éclairage lampe tempête principalement sont de l'ordre de 200.000 unités par an, pour une valeur de 90 millions de francs. Ces appareils sont de provenance très diverses, d'Allemagne de l'Est (25 %) d'Allemagne Fédérale (25 %) de Pologne (10 %) de Tchécoslovaquie (16 %) de Chine (9 %) et de France (8 %).

Les appareils de chauffage à combustible liquide sont moins demandés ; le marché est de 30.000 unités par an ;

les principaux fournisseurs sont la France (40 %) la Grande-Bretagne (30 %) et la Suède (20 %).

La Tunisie également importe par an 800 T « d'appareils de chauffage, de cuisine et leurs pièces ».

En Algérie, une firme située dans la banlieue d'Alger (A.D.E.P.) procède au montage d'appareils d'éclairage et de chauffage à combustible liquide.

La capacité est bien supérieure à la production. Les possibilités sont en effet de 150.000 appareils d'éclairage et 100.000 appareils de chauffage, la production étant respectivement de 90.000 et 20.000 appareils. Nous pouvons donc estimer le surplus correspondant à 60 et 80.000 appareils.

Les seuls besoins marocains en appareils d'éclairage 200.000 unités, sont donc supérieurs aux surplus qui pourraient s'écouler en totalité au Maroc.

Par contre, seule une fraction de surplus algérien d'appareils de chauffage pourrait trouver preneur au Maroc qui importe 30.000 de ces articles par an, le reliquat, 50.000 unités pourrait, en partie tout au moins être acheté par la Tunisie.

G) — *Electrodes de Soudure*

Dans ce secteur également, l'Algérie est le seul pays qui dispose de capacités de production inemployées.

L'usine de la F.R.E.S. (Alger) pourrait fabriquer annuellement 4.500 T d'électrodes de soudure, la production étant de 2.500 T en moyenne, le surplus est donc de 2.000 T.

Par contre, la Tunisie et le Maroc ne fabriquent pas ces articles dont ils importent 600 et 200 T, respectivement.

Leur demande totale, dans ce secteur pourrait donc être entièrement satisfaite par la production algérienne.

4 — L'INDUSTRIE TEXTILE

L'industrie textile est embryonnaire aussi bien en Algérie qu'en Tunisie et, dans cette branche, ces deux pays sont presque entièrement tributaire de l'étranger.

Le marché algérien des articles textiles est très important : la consommation était en 1960, de l'ordre de 65 milliards par an, dont 95 % soit 60 milliards, fournis par des importations provenant principalement de France (56 milliards 94%).

Malgré le départ de nombreux étrangers, la demande dans cette branche demeure élevée et évolue de manière constante vers les articles de type européen.

Cette tendance est particulièrement marquée chez les hommes et les jeunes gens plus en contact avec les nécessités de la vie moderne. Le travail en usine et sur les chantiers s'accommode mal, en effet, des vêtements traditionnels et dans les villes, seuls les hommes âgés portent encore le burnous. D'autre part, l'algérien attache une grande importance à son aspect extérieur, ce qui l'incite à acheter souvent au-dessus de ses moyens.

Les besoins en vêtements pour 1964 ont été estimés à 2.600.000 vêtements de travail (1.000.000 de vêtements de loisir et de sport 160.000 imperméables 17.000 pardessus 360.000 costumes - 150.000 vestons - 875.000 pantalons et 6.000.000 de chemises).

Les femmes algériennes restent fidèles aux vêtements traditionnels de dessus, mais adoptent de plus en plus la bonneterie et les vêtements de dessous de type européen. Ne pouvant exprimer sa personnalité par ses vêtements extérieurs, la femme algérienne semble vouloir reporter ses désirs de personnalisation sur sa lingerie. On estime que la demande en vêtements de femme sera en 1964 de 1.400.000 combinaisons 1.200.000 jupes 4 millions de paires de bas et chaussettes.

Le progrès de la scolarisation entraîne une demande accrue de vêtements d'enfants. Les parents qui envoient leurs enfants à l'école, s'efforcent en effet de les vêtir décentement, et ce facteur joue un rôle important dans l'évolution du marché des vêtements en Algérie, compte tenu du taux élevé de la croissance démographique et de l'importance de la population d'âge scolaire. Les besoins en 1964 ont été estimés à 1 million de tabliers 710.000 pantalons 1.500.000 chemises et 410.000 jupes.

Bien qu'en Algérie, la consommation par habitant des produits de l'industrie textile soit relativement faible (2 Kg,300 par an) alors que la moyenne mondiale est de 4 Kg,300, les dépenses d'habillement de la population musulmane de ce pays se sont élevées en 1959 à 35 milliards, dont 8 milliards pour les villes et 27 milliards pour les campagnes. Dans cette évaluation, il n'a pas été tenu compte de l'autoconsommation familiale, pratiquement impossible à chiffrer.

Nous ne mentionnerons que pour mémoire, malgré son importance relative (10 % des dépenses) le rôle de la friperie dans le marché de l'habillement.

La totalité de la friperie vendue en Algérie est importée (1.000 T en moyenne) pour une valeur de 2 milliards dont 90 % en provenance des USA. Les achats portent surtout sur des vêtements pour hommes (60 %) et enfants (25 %).

La friperie concurrence peu les articles neufs ; ce sont, en effet, les bas prix (6 fois moins élevés) qui incitent les consommateurs à acheter des articles usagés, alors qu'ils ne pourraient pas, dans la plupart des cas, envisager l'achat de vêtements neufs. La disparition de la friperie n'entraînerait qu'une faible augmentation de la demande d'habillement et priverait de nombreuses personnes de la possibilité de se vêtir.

D'autre part, dans un autre ordre d'idée, il est permis de supposer que la friperie constitue une incitation à l'achat de vêtement de type moderne, qui, avec l'amélioration du niveau de vie, ne peut qu'accroître la demande d'articles neufs.

En Tunisie également, l'industrie textile est pratiquement inexistante et le marché est donc entièrement fourni par des importations de l'ordre de 3 milliards d'anciens francs.

Au Maroc, l'industrie textile s'est récemment développée. Avant la guerre 1939/45 il n'existait, en effet, dans ce pays que deux usines de laine et quelques entreprises familiales de bonneterie ; il n'y avait aucune filature, aucune entreprise de tissage ou de teinturerie.

Pendant la guerre, le Maroc, coupé de ses fournisseurs habituels, connut une extrême pénurie de produits textiles ;

on pouvait voir, dans la campagne, les paysans vêtus de sacs de jute et, dans les villes, les élégantes se parer d'un manteau taillé dans la toile destinée, primitivement, à fabriquer les filtres d'un gasogène à bois. Les prix du marché noir atteignaient des valeurs extraordinaires, le salaire hebdomadaire d'un manœuvre par exemple pour un mètre de cotonnade.

A cette époque, plusieurs ateliers de confection et bonneterie se sont montés avec un outillage de fortune. La pénurie générale facilitait l'écoulement de produits fabriqués qui se vendaient bien, malgré leur qualité souvent médiocre.

La fin de la guerre n'amena que progressivement la fin de la pénurie ; la prospérité qui en résultait, des conditions sociales et fiscales avantageuses, la protection que constituait le contrôle des changes, incitèrent plusieurs industriels étrangers à créer d'autres usines : Compagnie Industrielle de Bonneterie Textile Chérifien ICOMA MAFACO Nassige El Maghrebi Manufacture de Fès.

L'industrie textile au Maroc est diversifiée et comporte à peu près toutes les branches :

- Filatures et tissages de laine,
- Filatures et tissages de coton et fibranne de beaucoup la plus importante par les tonnages produits ;
- Tissages mécaniques, de rayonne et fibres synthétiques ;
- Filature et tissage de fibres dures (sacs et ficelles) ;
- Bonneterie ;
- Passementerie ;
- Broderies mécaniques ;
- Ouateries ;
- Teintureries Blanchiments apprêts et impressions.

Mais le développement de cette industrie s'est effectué de façon anarchique, sans étude préalable de marché, aussi bien dans l'orientation que dans l'implantation.

En conséquence, 30 % seulement des besoins totaux du Maroc sont couverts, alors que certaines branches - bonneterie - draperies confections sont suréquipées.

L'industrie textile n'en joue pas moins un rôle important dans l'économie du pays. Représentant des investissements de l'ordre de 15 milliards de francs, elle emploie, non compris la confection, 7.500 personnes (dont 90 % de marocains) qui perçoivent 2 milliards de salaires par an.

Alors que de nombreux secteurs emploient une main d'œuvre saisonnière, cette industrie se caractérise par un personnel très stable, de nombreux ouvriers comptent 10 ou 20 ans de service dans une même entreprise.

Séction 1 — Filature et tissage de laine

Bien que l'Algérie et la Tunisie soient traditionnellement des pays d'élevage de moutons, leurs besoins en filés et tissés de laine doivent être fournis par l'importation.

L'équipement, dans ce secteur, est en effet pratiquement inexistant, aussi bien en Algérie qu'en Tunisie, et n'intéresse que la fabrication des tissus grossiers et des couvertures.

Les importations demeurent élevées 600 T de filés (dont 400 T en Algérie) et 1.100 T de tissus de laine (dont 900 T en Algérie).

Au Maroc, cette branche comprend deux usines à Casablanca MAZAFIL et ORBONOR deux à Rabat FILROC et SAFT une à Méknès SEFITA.

Certaines de ces usines comportent des filatures et des tissages, d'autres partent de laine en suint pour aboutir au produit fini ; certaines entreprises sont spécialisées dans la filature ou le tissage.

L'industrie de la laine s'est développée à l'origine pour fournir les besoins de l'Intendance et de l'Administration.

La matière première est, en partie, d'origine locale, provenant des troupeaux du Gharb, notamment.

L'outillage est moderne ; il comporte 12 peigneuses, 7.000 broches de filature et 240 métiers.

Le débouché principal est constitué par les marchés administratifs et militaires, ainsi que par la fourniture de fils de laine pour bonneterie et tricotage à main.

La capacité de production est de 2.250 T. pour les fils de laine et de 1.050 T. pour les tissus, les productions moyennes étant de 1.400 et 400 T, respectivement ; le surplus disponible peut être estimé à 850 T. pour les fils et 650 T, pour les tissus.

Ces surplus marocains pourraient donc facilement trouver preneur dans les deux pays voisins.

Section 2 — Bonneterie

Malgré la création relativement récente (1961) de quelques unités de fabrication, les besoins algériens en bonneterie sont satisfaits en presque totalité par des importations de l'ordre de 2.000 T.

La situation est identique en Tunisie, dont les achats extérieurs dans ce secteur s'élèvent à 700 T.

Au Maroc, 27 usines, dont 21 situées à Casablanca - 3 à Rabat 1 à Méknès 1 à Temara et 1 à Tetouan, fabriquent deux grandes catégories de produits :

- bas et chaussettes,
- vêtements et sous-vêtements de bonneterie.

L'équipement est moderne, soit de fabrication récente ou datant au plus de 6 à 10 ans. Il comprend 40 métiers rectilignes 140 métiers circulaires 280 métiers circulaires pour bas 500 machines à confection 30 bobinoirs.

Ces usines emploient 400 personnes, dont 91 % de marocains.

Cette branche d'industrie s'est développée considérablement depuis l'indépendance du Maroc, à l'abri des barrières douanières, dont la protection a eu pour conséquence, un accroissement du volume des investissements qui n'ont cessé d'augmenter, pour finalement atteindre en 1960 des proportions dangereuses.

La capacité de production de la bonneterie au Maroc est en effet de 1.160 T pour les bas et chaussettes, alors que la production n'est que de 50 T d'où un surplus de 110 T.

En ce qui concerne les survêtements et sous-vêtements, la capacité est de 3.200 T, la production étant de 500 T, nous pouvons estimer le surplus à 2.700 T.

Outre les effets néfastes des investissements inconsidérés, la désaffection du consommateur du Maroc pour les produits fabriqués localement, auxquels il préfère des produits étrangers vendus sous l'étiquette de marques connues et le dumping de certains pays expliquent ce très important surplus du secteur de la bonneterie, dont la capacité totale de 3.400 T, est supérieure aux besoins totaux du Maroc, 1.300 T, importations comprises.

Les marchés algériens et tunisiens pourront donc facilement absorber les surplus du Maroc en bonneterie.

Section 3 — Habillement

En Tunisie, les importations dans ce secteur qui groupe la chemiserie, lingerie, ainsi que les vêtements de dessus, s'élèvent à 600 T/1,7 milliards d'A.F.

En Algérie, seules quelques petites firmes très éparpillées et de caractère artisanal produisent en faible quantité des chemises (150.000 unités) et des vêtements de dessus (500 millions d'A.F.). Les importations sont donc élevées (1.900 T/5 milliards).

Au Maroc, les usines d'habillement sont presque toutes concentrées à Casablanca qui compte 90 entreprises de cette branche 20 autres usines sont réparties dans le reste du pays à Rabat Sale El-Jedida Tetouan et Marrakech.

A ces entreprises industrielles, il faut ajouter une centaine de petits confectionneurs - 89 à Casablanca 2 à Safi 3 à Fès 4 à Méknès - 2 à Marrakech et 1 à Settat.

La production de ces firmes se divise en 3 catégories principales :

- Chemiserie lingerie,
- Vêtements civils,
- Vêtements administratifs et militaires.

mais certaines entreprises (particulièrement les petites) ne sont pas spécialisées.

L'équipement utilisé est moderne, l'industrie marocaine du vêtement met en œuvre un parc de 5.000 machines récentes, souvent postérieures à 1954 et à moteur électrique individuel.

Le renouvellement du matériel soumis à une usure rapide du fait de son utilisation par une main d'œuvre peu qualifiée est poursuivi normalement.

Cette branche emploie 5.200 personnes réparties en 3 entreprises industrielles (4.000 personnes) et 101 entreprises artisanales (1.200 personnes).

La production des entreprises importantes et moyennes est comparable aux productions étrangères. Les entreprises artisanales disposent, en général, d'un matériel moderne, mais les fabrications souffrent des mauvaises conditions de travail, dues à des locaux exigus et mal disposés.

Capacité de production et surplus

a) — *Chemiserie — lingerie*

Capacité de production : 1.000 T

Production : 560 T

= *Surplus* : 440 T

b) — *Vêtements civils*

Capacité de production : 2.500 T

Production : 1.400 T

= *Surplus* : 1.100 T

c) — *Vêtements travail administratif*

Capacité de production : 2.300 T

Production : 1.300 T

= *Surplus* : 1.000 T

La capacité de production a été établie, compte tenu de la remise en marche des machines arrêtées.

Seule, la faiblesse de la demande limite la production, du fait du pouvoir d'achat de la masse et de la concurrence de la friperie, dont les importations demeurent importantes : 2.600 T, malgré les mesures prises pour la limiter. Les articles

de friperies, souvent susceptibles de faire un long usage, se vendant à des prix inférieurs de 75 % à ceux des articles neufs fabriqués au Maroc.

Les surplus marocains dans ce secteur sont inférieurs aux besoins des pays voisins, les échanges devraient donc être possibles.

Section 4 — Fibres dures

A) — JUTE

Il n'existe pas d'usines travaillant le jute en Algérie qui importe, en moyenne, 5.000 T de sacs par an — Situation identique en Tunisie (importation 1.500 T).

Au Maroc, deux usines fabriquent, avec du jute importé, des fils, des tissus et des sacs de jute destinés à la satisfaction des besoins locaux.

— La Compagnie Chérifienne des Textiles, située à Safi, et

— La Compagnie Industrielle des Fibres de Tanger.

Ces entreprises emploient 500 personnes dont 86 % de marocains.

Le matériel d'origine anglaise, mis en service il y a une dizaine d'années, est bien entretenu et modernisé — métiers à filer à ruban — métiers à tisser plats à chargeurs automatiques, auxquels sont venus s'ajouter des métiers circulaires très modernes à rendement élevé et enfin, ateliers de confection et marquage des sacs.

La matière première est constituée par le jute brut en provenance du Pakistan et importé directement par les ports de Tanger et Safi.

Les cours mondiaux du jute sont soumis à d'importantes, rapides et imprévisibles (1) fluctuations, qui, ajoutées aux longs délais d'acheminement, de l'ordre de deux mois, gênent considérablement les entreprises marocaines qui doivent constituer des stocks de matières premières importants, en général susceptibles de couvrir les besoins pendant 5 ou 6 mois.

(1) cours mondial du jute en 1959 95 £ la tonne
 » » » 1962 210 £ la tonne

Pour essayer de s'affranchir de ces inconvénients, consécutifs au monopole de l'Inde et du Pakistan, les pays utilisateurs ont essayé de trouver des fibres de remplacement : SIAM produit au Siam MESTA en Asie du Sud-Est KENAF en Egypte - Espagne Cuba - Brésil et Maroc. Ces fibres, mélangés au jute, en plus ou moins grande quantité, peuvent être utilisés par les machines modernes susceptibles de traiter des fibres moins nobles que le jute.

Au Maroc, les essais de culture du jute ont été très décevants, de plus, il est très difficile de surmonter le handicap causé par le manque d'eau (en quantité et en qualité) nécessaire à l'opération de rouissage.

Poursuivant ses efforts dans ce sens, la Compagnie Chérienne des Textiles a installé, à ses frais, à Deroua, dans la région de Beni Mellal, une ferme expérimentale afin de procéder à des essais de culture de plantes à fibres. Cet établissement d'une superficie de 400 hectares, représente des investissements de plusieurs centaines de millions de francs, divers essais de culture furent entrepris, lin, ramie, etc..., mais c'est surtout le KENAF ou TEAL (*hibiscus canabilus*) qui a retenu l'attention des expérimentateurs. Cette fibre peut être employée en mélange ou à l'état pur et actuellement, l'usine de Safi absorbe toute la production de la ferme expérimentale.

L'Institut National de la Recherche Agronomique a repris à son compte, la poursuite des essais sur d'autres espèces, et l'extension sur le plan industriel de la culture des plantes déjà acclimatées. On peut espérer que, grâce à cette initiative, le Maroc pourra, dans quelques années, produire sur son sol, la plus grande partie d'une matière première qui doit être importée à grands frais du Pakistan, dans des conditions souvent aléatoires. L'utilisation d'une fibre nationale entraînera une stabilité des prix et procurera du travail à de nombreux cultivateurs.

L'industrie marocaine de jute produit toute la gamme des articles nécessaires aux besoins locaux.

Fils utilisés pour le tissage et la confection des sacs et servant également à lier les plants de tomates et tabac en remplacement du raphia, ainsi qu'à la réparation des sacs usagés et à la fabrication des nattes.

Toiles destinées à la fabrication des sacs, mais aussi utilisées pour la confection des sommiers, à l'emballage sous tous ses formes, à la confection des saches à laine, liège, olives, etc... de 157 à 800 grammes au mètre carré et de 70 à 120 centimètres de largeur.

Sacs servant à l'emballage des pains de sucre, des céréales, des farines, de certains minerais, des engrais, des oignons et pommes de terre et de la farine de poisson, etc... du sac léger de 100 Grs, au sac lourd de 1.000 Grs.

Les fabrications de l'industrie marocaine du jute sont réalisées suivant les standards techniques adoptés par les industries étrangères les plus modernes et les usines locales, peuvent satisfaire les normes imposées par des administrations, l'Office Chérifien des Exportations, les collectivités et les clients importants comme la COSUMA, par exemple.

La capacité de production de l'industrie du jute au Maroc est de 7.000 T — la production moyenne étant de 3.750 T, le surplus est donc de 3.250 T. Pour atteindre la capacité il faudrait travailler à 3 postes 48 heures par semaine ; actuellement, les usines tournent avec 2 équipes.

Les modifications intervenues dans la composition de la population algérienne n'auront certainement que peu d'influence sur le marché de ces produits utilisés surtout par l'Agriculture.

D'autre part, la Tunisie importe également en moyenne 1.500 T de filés et tissus de jute par an ; dans l'immédiat, les capacités de production inemployées au Maroc sont inférieures aux besoins algériens et tunisiens, 500 T. Mais les deux firmes marocaines pourraient facilement accroître leur potentiel, elles disposent de l'espace nécessaire et il suffirait d'installer les machines et métiers requis.

Les surplus actuels de filés et tissus de jute 3.250 T pourraient donc, en première étape fournir une partie des besoins du marché algérien et cette branche profitant de son expérience pourrait après quelques investissements, alimenter les trois pays d'Afrique du Nord.

B) — FICELLES ET CORDAGES

Mis à part quelques ateliers artisanaux, il n'y a pas en Algérie de production locale de ficelles et de cordages, il faut donc importer 3.000 T par an de ces produits.

Les achats extérieurs tunisiens, dans ce secteur, sont également élevés : 1.800 T, 300 millions de francs, en moyenne.

Au Maroc, deux usines situées à Casablanca, fabriquent des ficelles et cordages de tout diamètre et emploient 140 ouvriers dont 98 % de marocains. Seul le personnel chargé de l'entretien est étranger.

La matière première utilisée est le Sisal, importé d'Afrique Centrale et du Brésil. Cette plante est cultivée dans la région d'Essaouira, mais la production locale ne couvre que 5% des besoins. Le Sisal poussant bien au Maroc, il suffirait de consentir à des investissements pour supprimer les importations. Malheureusement, les plantations ne produisent qu'après un délai de 5 ans, ce qui limite considérablement l'extension de cette culture.

Les cours mondiaux du sisal varient considérablement, de 95 à 150 livres Sterling ou de 220 à 400 dollars la tonne.

Le matériel utilisé est moderne, sa mise en service date de 1952/1953 les produits fabriqués vont de la ficelle non tissée, utilisée comme lien par l'agriculture, au cordage de marine de 80 m/m de diamètre.

La capacité est de 4.000 T par an, la production moyenne étant de 3.000 T, le surplus disponible est donc de 1.000 T.

Donc, au Maroc, les capacités inemployées dans cette branche, 1.000 T sont inférieures aux seules importations algériennes (3.000 T.) Aucune difficulté donc pour écouler en Algérie, le surplus marocain de ficelles et cordage.

Il serait d'ailleurs facile d'accroître les capacités de cette branche, en remplaçant les machines actuelles mises en service en 1952/1953 par des machines modernes dont la productivité est supérieure de 50 %.

5) — PRODUITS CHIMIQUES

Secteur 1 — Explosifs

Ce secteur est bien équipé en Afrique du Nord, mais les industries locales ne couvrent pas toute la gamme des besoins utilisateurs, travaux publics, mines et carrières.

C'est ainsi que le Maroc doit recourir aux importations pour satisfaire la demande d'accessoires de mines (150 millions de francs, par an).

L'Algérie et la Tunisie produisent certains explosifs utilisés localement, mais ces deux pays doivent importer les dynamites à base de nitroglycérine (400 et 170 T par an, respectivement).

Au Maroc, trois usines, dont deux situées dans la banlieue de Casablanca et une à Oujda, fabriquent des explosifs chloratés du type « Cheddite » et des explosifs nitrates, à base de nitroglycérine, du type dynamite, gamsite, simplonite, tolamite, altasite, ainsi que des mèches de mineurs. Ces explosifs sont utilisés localement par des mines, carrières, entreprises de travaux publics et organismes de recherches géophysiques.

D'autre part, une société, également située à Casablanca fabrique des pâtes nitroglycérinées et nitroglycolées, fournies sous forme de gomme, résultant de la gélatinisation de la nitroglycérine-nitroglycol avec la nitrocellulose (coton poudre). Ces produits sont à leur tour utilisés par les autres usines pour la fabrication des explosifs dénommés « dynamites ». Il est à noter que cette société est la seule, en Afrique du Nord, à pouvoir fabriquer les gommes en question.

Les matières premières : glycol, glycérine, nitrate d'ammoniaque, etc... sont importées, l'acide nitrique est fabriqué au Maroc par la Société Chérifienne d'Engrais.

Les explosifs produits au Maroc sont conformes aux normes internationales au point de vue composition, efficacité et sûreté.

Du fait de l'implantation des usines, la main d'œuvre (400 personnes, dont 71 % de marocains) se recrute essentiellement en milieu paysan, dans des régions où il n'existe aucune autre possibilité d'activité industrielle. De ce fait, le

personnel actuel est excédentaire et les usines ne travaillent que 36 heures par semaine.

En ce qui concerne la nitroglycérine-nitroglycol, la capacité de production actuelle est de 400 T. par an ; cette capacité pourrait être doublée, soit 800 T. par an, sans modification, par simple augmentation du personnel, ce qui permettrait aux usines utilisatrices de fabriquer 3.200 T d'explosifs de la catégorie « Dynamite ».

Les besoins locaux en nitroglycérine-nitroglycol étant de 320 T par an, nous avons donc un surplus de 480 T de ce produit.

D'autre part, la capacité en explosifs toutes catégories étant de 6.000 T. pour une production de 2.800 T. nous pouvons retenir un surplus de 3.200 T.

La production n'est limitée que par l'insuffisance de la demande, ralentie par la baisse d'activité des mines et carrières.

En Algérie, cette branche s'est développée à la fin du 19^e Siècle avec la fabrication des allumettes, puis des explosifs. Elle a su s'adapter aux circonstances et survivre malgré la concurrence très sévère des industries françaises.

Deux usines fabriquent des explosifs nitrates : La Société Générale des Explosifs « Cheddites », dont l'usine est située à Bellefontaine près de Ménerville, et la (SOCALEX) de Lavarande, près de Miliana.

Ces usines produisent des explosifs en vrac ou encartouchés utilisés par les Mines (l'Ouenza en particulier), les carrières, les travaux publics et la recherche du pétrole.

La demande n'est pas régulière, la prospection sismique ne travaille en effet que 7 mois par an, pour ne citer qu'un exemple, les usines doivent donc stocker dans des conditions onéreuses des tonnages importants d'explosifs.

La capacité de production de ces deux usines (21.000 T d'explosifs encartouchés et 19.000 T d'explosifs en vrac) est bien supérieure aux besoins qui ne dépassent pas 9.000 T par an. Le surplus disponible, très important, peut donc être estimé à 12.000T.

D'autre part, deux sociétés, SNAFART et PYRAF, dont les usines sont également situées à Bellefontaine et Lavarande, fabriquent des mèches de mineurs, des cordeaux détonnants, des détonnateurs et des amorces électriques.

Les capacités de production sont très importantes :

- Mèches de mineurs : 800 rouleaux de 10 m.
- Cordeaux détonnants : 10 millions de mètres.
- Détonnateurs : 12 millions d'unités.
- Amorces électriques : 3 millions d'unités.

Les surplus disponibles sont également importants. Les besoins locaux ne dépassent pas 30% de la capacité de ces usines ; nous pouvons donc estimer le surplus à :

- Mèches de mineurs : 500.000 rouleaux.
- Cordeaux détonnants : 6 millions de mètres.
- Détonnateurs : 8 millions
- Amorces électriques : 2 millions.

En Tunisie, la production d'explosifs est de 2.000 T par an, en moyenne.

L'Algérie dispose d'important surplus d'accessoires de mines, bien supérieur aux besoins marocains.

D'autre part, le Maroc est le seul producteur, en Afrique du Nord, de pâtes nitroglycérinées et nitroglycolées, utilisées dans la fabrication des dynamites, et des capacités inemployées sont de l'ordre de 480 T par an, équivalentes aux besoins Tunisiens et Algériens.

L'Algérie pourrait donc satisfaire la demande marocaine en accessoires de mines et le Maroc pourrait également fournir l'Algérie et la Tunisie en explosifs de la classe des dynamites.

Section 2 — Allumettes

Ce secteur est certainement le plus ancien des industries d'Afrique du Nord. La production de l'usine de la Société des Allumettes Caussemille d'Alger a, en effet, débuté en 1886. La capacité de cette usine est de 445 millions de boîtes par

an, la production moyenne étant de 260 millions de boîtes, nous pouvons estimer le surplus disponible à 185 millions de boîtes.

Le Maroc se suffit à lui-même dans ce secteur et la Tunisie importe 15 millions de boîtes d'allumettes par an, que ce pays pourrait certainement acheter à l'Algérie.

Section 3 — Peintures et Vernis

Au Maroc, ce secteur produit des badigeons, peintures à l'eau (3.000 T) des peintures à l'huile et à l'eau de qualité courante (5.000 T).

Les importations (1.000 T environ) de produits spéciaux, sont nécessaires pour couvrir tous les besoins, pigments broyés, peintures cellulósiques, oléoglycérophthaliqúes, etc... La France est le principal fournisseur.

En Tunisie, la production locale (1.500 T) ne fournit que les 2/3 du marché, et les importations (650 T/150 millions de francs) dont 80 % proviennent de France, sont relativement élevées.

Par contre, cette branche, très développée est diversifiée en Algérie ne compte pas moins de 15 fabriques et 21 usines réparties dans tout le pays, mais surtout concentrées dans l'Algérois (78 % de la production) alors que l'Oranie et le Constantinois ne produisent respectivement que 18 % et 4 % du total.

On fabrique, en Algérie, pratiquement toute la gamme des peintures et vernis (peintures pour bâtiments et charpentes, peintures et vernis cellulósiques utilisés pour la carrosserie automobile et vernis pour usage divers).

La capacité de cette branche étant de 22.000 T pour une production moyenne de 15.000 T (6.700 T en 1962), nous pouvons estimer le surplus exportable à 7.000 T.

Le Maroc et la Tunisie sont importateurs et les besoins de ces deux pays sont inférieurs aux surplus algériens ; les échanges sont donc possibles.

Section 4 — Verrerie

Au Maroc, deux usines à Casablanca, la SEVAM et la VERCA, fabriquent des verres à boire, des gobelets, des bocaux et bonbonnes, ainsi que des bouteilles. Une autre société, également située à Casablanca, la COMAVER, qui fabriquait du verre plat a dû cesser son activité en 1955.

Les matières premières utilisées sont le sable de provenance locale et le carbonate de soude, importé.

Les techniques de production et le matériel, de provenance américaine, sont modernes, toutefois les bouteilles n'ont pas la qualité requise pour la vente au détail des eaux gazeuses.

La capacité de production de la SEVAM et de la VERCA est de 70 millions d'unités soit 19.000 T. La production moyenne est de 40 millions d'unités, 10.500 T, dont 5.000 T de bouteilles et bonbonnes 1.000 T de flacons 3.000 T. de gobelets et 1.500 T de verre soufflé. Le surplus disponible est donc de 8.500 T.

En Algérie, cette branche est essentiellement représentée par l'importante et moderne usine des Verreries d'Afrique du Nord (V.A.N.) située à la La Sénia, dans la banlieue d'Oran.

Cette unité de production récente, mise en service en 1947, est outillée pour produire des verres creux, bouteilles et gobelets de bonne qualité dans les teintes demandées, jaune - vert - blanc mi-blanc, mais elle n'est équipée que d'un seul four, ce qui oblige à arrêter et reprendre les cuissons, pour produire les verres de couleurs différentes, selon les commandes en cours.

La capacité de production des V.A.N. (22.000 T) a été étudiée pour le marché d'Afrique du Nord, la production étant de 15.000 T, nous pouvons retenir un surplus de 7.000 T au moins. Il faut, en effet, prévoir une baisse de la demande consécutive à la réduction de l'activité des brasseries qui étaient un des principaux clients.

En Tunisie, il existe également une usine produisant du verre creux les Verreries du Souaf qui ont repris leur activité en 1960, après un arrêt de plus de deux ans. (Août 1957 à Décembre 1959).

Les trois pays d'Afrique du Nord sont donc équipés pour fabriquer du verre creux, mais seuls l'Algérie et le Maroc disposent d'un surplus de production 10.000 et 8.000 T respectivement.

Mais ces deux pays importent également 4.000 T par an d'articles demandés en trop petites quantités pour pouvoir être fabriqués économiquement. Les importations tunisiennes sont de l'ordre de 1.800 T.

Nous avons signalé les difficultés de production rencontrées par les Verreries Nord-Africaines, qui ne disposant que d'un seul four, doivent interrompre leur fabrication chaque fois qu'il est nécessaire d'entreprendre la production d'articles de couleur ou de qualité différentes.

Une entente entre firmes marocaines et algériennes devrait permettre à chacun de ces pays de se spécialiser dans la production pour laquelle il est le mieux outillé, bouteilles et flacons en Algérie, verres et gobelets au Maroc.

Les importations pourraient alors devenir négligeables, même en Tunisie dont le marché pourrait être fourni par les V.A.N. d'Oran.

La capacité de production du verre creux en Afrique du Nord, 4.000 T, est à peu près du même ordre que le marché local.

Section 5 — Oléagineux

a) — *Savons*. — C'est le marché intérieur qui constitue l'unique débouché de l'industrie marocaine de la savonnerie.

Les besoins (25.000 T) sont en effet fournis par la production locale (24.000 T) à laquelle s'ajoutent des importations de 600 T environ portant sur des savons médicinaux et produits spéciaux.

En Algérie, l'industrie de la savonnerie est née de l'autarcie forcée due à la guerre 1939/45. La paix revenue, cette branche n'a pu résister au dumping des savonneries de Marseille, et on assistait au paradoxe d'une industrie qui travaillait à moins de 50 % de sa capacité et disposait d'un surplus de 15.000 T alors que l'Algérie importait annuellement 16.000 T de savon ordinaire.

Actuellement, après modernisation des usines et notamment des Huileries et Savonneries d'Algérie (H.S.A.) qui peuvent produire du savon à 80%, la production locale suffit aux besoins du pays en savon de ménage : 20.000 T.

Par contre, la production des savons de toilette ne couvre que le quart des besoins ; des importations sont donc nécessaires (2.500 T) provenant de France à 100 %.

En Tunisie, le marché, de l'ordre de 12.000 T est principalement fourni par la production locale, et des importations réduites portant sur des produits spéciaux.

Avec une capacité de production de 83.000 T par an, le secteur de la Savonnerie est un des plus suréquipés de l'industrie Nord-Africaine. Le Maroc et la Tunisie disposent respectivement de surplus de 15 à 13.000 T.

Les savonneries marocaines sont équipées pour fabriquer ces produits qui sont d'ailleurs commercialisés au Maroc sous l'appellation de marque de réputation internationale (Lux Palmolive etc...). Le marché algérien des savons de toilette pourrait donc être facilement fourni par l'industrie marocaine.

b) — *Stéarinerie*. — *En Algérie*, les besoins en bougies, qui peuvent être estimés à 15.000 T, sont satisfaits par une production locale de 200 T et 1.300 T d'importation. Le principal fournisseur est la France 99,9 % du total.

En Tunisie, la part de la production nationale, dans le marché local est plus importante. En effet, les importations ne s'élèvent qu'à 150 T alors que les stéarineries tunisiennes produisent 450 T de bougies par an.

L'électrification des campagnes et l'élévation du niveau de vie expliquent la diminution de la demande de bougies en Afrique du Nord, au cours de ces dernières années. La consommation est de 6.600 T pour l'ensemble des trois pays. Elle dépassait les 12.000 T avant la deuxième guerre mondiale.

Les capacités de production inemployées des stéarineries marocaines chiffrées à 5.500 T doivent permettre à ces usines de se substituer aux producteurs français, principaux fournisseurs des marchés algériens et tunisiens.

Section 6 — Ciment

En Tunisie, deux cimenteries situées à Tunis et à Bizerte, ont une capacité de production de 600.000 T et produisent, en moyenne, 400.000 T de ciment par an, dont plus de la moitié (250.000 T) sont exportées.

L'Est Algérien ne produit pas de ciment, la proximité géographique des usines tunisiennes devrait leur permettre d'écouler une partie de leur important surplus (200.000 T) dans cette région.

Ce rapide examen des marchés et possibilités de productions des trois pays du Maghreb permet donc de conclure à l'existence de complémentarités entre les besoins et les ressources de chacun d'eux.

C'est le plus souvent l'étroitesse du marché intérieur qui limite la production des usines qui n'utilisent pas la totalité de leur capacité : des débouchés sur un marché élargi à l'ensemble du Maghreb devrait permettre une meilleure utilisation des équipements et, par conséquent, la diminution des prix de revient qui permet de résister à la concurrence étrangère.

II) — LES PRIX ET LES TRANSPORTS

Après avoir déterminé les produits qui pourraient être échangés entre les trois pays d'Afrique du Nord, il est nécessaire d'étudier les facteurs susceptibles de freiner ou d'empêcher ces échanges dans les domaines des prix et des transports.

1°) — LES PRIX

En abordant l'étude des prix de revient, il est possible de distinguer en Afrique du Nord, deux grandes catégories d'industrie.

Celles qui transforment des matières premières locales surabondantes et dont la production, n'ayant aucune mesure avec les besoins locaux, doit être exportée (conserves alimentaires, par exemple), et d'autre part, les industries créées pour satisfaire la demande intérieure de produits de grande consommation (minoteries, huileries, habillement) ou difficilement transportables (matériaux de construction, emballages, verrerie).

Dans le premier cas, les prix de revient des branches travaillant pour l'exportation doivent être alignés sur les cours mondiaux, à moins de recourir à des péréquations, compensations et autres artifices. En ce qui concerne les secteurs fournissant la demande locale, le plus souvent en transformant des matières premières importées, la proximité du consommateur et, plus récemment, les mesures protectionnistes permettent de compenser le handicap du prix de revient, supérieur à celui des produits d'importation.

Les produits fabriqués par ces branches d'industrie reviennent en effet souvent plus chers que les articles similaires étrangers. Les matières premières et demi produits sont le plus souvent importés et pour éviter les arrêts de fabrication, il est nécessaire d'en financer des stocks importants (3 ou 4 mois).

Les matières premières et demi-produits ainsi importés doivent le plus souvent acquitter des droits de douane relativement élevés, remboursés il est vrai sous forme de drawback à l'exportation, mais cette ristourne ne portant que sur la quantité de matières incluses dans le produit fini, les droits de douane ont dû finalement être intégralement payés sur les déchets de fabrication.

D'autres facteurs grèvent les prix de revient : la taille réduite des unités de production qui ne permet pas d'étaler les frais fixes, le faible rendement de la main d'œuvre et le coût élevé du personnel qualifié que l'on doit encore faire venir de l'étranger malgré les efforts de formation professionnelle.

Nous étudierons, en premier lieu, les produits dont les prix modérés ne posent pas de problème et ensuite, ceux dont le prix risque de freiner les ventes sur le marché élargi.

A) — *Les prix modérés*

Le Maroc et la Tunisie exportent la majeure partie de leurs productions de *conserves alimentaires*, leurs prix de vente sont donc compétitifs.

La boîte de sardines se vendait, au détail à 101 Frs à Alger en 1962 (annuaire statistique) à un prix bien supérieur au prix de revient marocain (44 Frs). Au Maroc d'ailleurs, la boîte de sardines se vend, au détail 50 Frs environ.

Il en est de même pour les conserves de fruits. Par contre, les conserves de légumes nord-africaines sont légèrement plus chères (20 Frs par Kg) que les produits en provenance d'Europe. Mais cette faible différence ne devrait pas freiner les ventes.

Les confiseries et chocolateries ont orienté leurs fabrications vers des produits bons marchés susceptibles de toucher le plus grand nombre de consommateurs, c'est ainsi que les sucreries fabriquées au Maroc et en Tunisie sont particulièrement bon marché (207 et 160 Frs le Kg, en moyenne). Alors que le prix moyen d'importation en Algérie est de 230 Frs le Kg.

Il en est de même pour la margarine. Au Maroc, cette branche est représentée par trois usines dont la filiale d'une très grande firme internationale. Qualité et coût des produits fabriqués sont donc très étudiés.

Le prix de revient de la margarine fabriquée au Maroc est de 180 Frs le Kg.

Les prix d'importation en Algérie varient de 250 F le kg pour les produits français à 155 F le kg pour les produits provenant de l'U.E.B.L. et des Pays-Bas.

Ces pays peuvent pratiquer des prix très bas, grâce à une aide à l'exportation (Pool oil) de 70 F le kg.

D'autre part, le paquet de margarine de 250grs. se vend 90 F au détail en Algérie contre 85 F au Maroc, soit, respectivement 360 et 320 Frs le Kg.

Les industries de la chaussure et du textile : Chaussures en cuir. — Le Maroc qui exporte par an, plus de 600.000 paires de chaussures en cuir, dans 37 pays différents, n'éprouvera aucune difficulté pour écouler ces articles sur les marchés algériens et éventuellement tunisiens.

De plus, les prix marocains pourraient encore être réduits par une concentration des fabrications et la diminution des types de chaussures produites.

L'industrie textile. — L'ouvrier marocain s'est très bien adapté aux disciplines de l'industrie textile dont les fabrications s'apparentent aux traditions artisanales. D'autre part, cette branche bien outillée et important des matières premières

bon marché, n'éprouve pas de difficultés pour produire à des prix compétitifs.

C'est ainsi que le Maroc exporte des chaussettes au prix moyen de 146 F la paire, alors que ces articles sont importés en Algérie à raison de 140 F la paire.

Il en est de même pour les vêtements de bonneterie.

Le prix moyen des importations en Algérie est de 2.220 F le Kg, alors que le coût des mêmes produits au Maroc est de 1.500 F le kg.

Situation identique en ce qui concerne les vêtements : la chemise ordinaire vendue 1.200 F en Algérie, revient à 850 F au Maroc ; nous retrouvons les mêmes différences pour les vestes et pantalons de coton.

Dans le secteur des filatures et tissages de jute, à l'exception de l'Inde et du Pakistan qui ont le monopole de la production de jute brut, tous les pays transformant cette fibre dure sont pratiquement placés sur un pied d'égalité. Ils doivent acheter leur matière première à ces deux fournisseurs et utiliser les mêmes machines construites par une ou deux firmes spécialisées de Belfast Irlande du Nord (MAKIE).

Dans ces conditions, le Maroc n'est handicapé que par la taille relativement réduite des deux unités de fabrication de cette branche : 5.000 T et 2.000 T alors que la plupart des usines en Europe peuvent produire plus de 20.000 T par an.

D'autre part, à Safi où est située une de ces deux usines, l'eau est chère (80 F le m³). La productivité des ouvriers est plus faible au Maroc, où un ouvrier ne surveille que 6 métiers contre 10 en Europe. Mais ces quelques inconvénients ont finalement peu d'influence sur le prix de revient. Le problème du prix de l'eau industrielle va d'ailleurs être résolu à Safi à la suite des importants travaux d'adduction entrepris pour alimenter le complexe chimique (Fabrication d'engrais).

Enfin, les frais fixes sont couverts par une production de 3 à 4.000 T et le surplus peut être exporté au coût marginal le cas échéant.

Il en est de même pour les ficelles et cordages fabriqués par des machines modernes à partir de sisal importé et acheté aux cours mondiaux.

Industries Chimiques.

Savons. — Les seuls échanges possibles seront des exportations 2.000 T environ de savonnettes et savons de toilette du Maroc vers l'Algérie.

Les prix marocains sont largement compétitifs. Les savons de toilette fabriqués au Maroc sont commercialisés sous la marque de grandes sociétés internationales qui en contrôlent la fabrication.

Ces produits sont offerts au Maroc à des prix très bas : 3 savonnettes de marque pour 100 Frs. Ils pourront donc facilement remplacer les importations françaises.

Stéarinerie. — Le consommateur marocain est exigeant sur la qualité des bougies qui sont, pour lui, un article d'usage, ces produits fabriqués au Maroc sont donc de bonne qualité.

Les prix sont également compétitifs. Le Maroc exporte d'ailleurs une part importante de sa production - 583T/ 81 Millions soit, en moyenne au cours de 140 F le kg qui se compare favorablement aux prix d'importation en Algérie et Tunisie (152 et 145 F le Kg respectivement).

Nous avons vu que les usines algériennes pouvaient fournir le marché nord-africain en accessoires de mines : mèches, cordeaux, détonnateurs, amorces, etc... Avant l'indépendance, la production de ces articles était limitée par la concurrence des usines françaises qui se livraient à un dumping acharné. Pour ne pas être totalement évincés du marché, les producteurs algériens ont dû réduire leurs prix, c'est ainsi que le rouleau de mèche de mineur se vendait 100 F en 1953 et 89 F en 1958. Il en était de même pour le mètre de cordeau détonnant et les détonnateurs dont les prix pendant la même période étaient passés de 33 à 28 F et de 6 à 5,50 F. Les prix algériens de ces articles sont donc compétitifs.

B) — *Les prix élevés*

C'est en général au coût des matières premières importées ou aux défauts de l'irrégularité des approvisionnements des matières premières d'origine locale qu'est due la majorité

des prix élevés d'un certain nombre de produits fabriqués en Afrique du Nord, notamment dans la branche du cuir, de la métallurgie, des produits chimiques et industries de précision, que nous étudierons séparément.

Des industries du cuir : Bien que tournées obligatoirement vers l'exportation (grâce à un contingent de 5.000 T accordé par la France, sans lequel cette branche s'effondrerait) les tanneries marocaines ont des prix de revient supérieurs de 30 % à ceux de leurs concurrents étrangers.

Nous avons étudié les facteurs qui handicapent cette profession - mauvais approvisionnement en matières premières - bêtes parasitées par le varron, et manque de méthode dans le dépouillement des peaux et la conservation des cuirs verts. D'autre part, les tanneries sont installées dans les villes où l'eau est chère, alors qu'en général ces usines sont construites à proximité des fleuves et rivières.

Les remèdes à apporter sont du ressort du Gouvernement : il faudrait en effet, interdire l'exportation des cuirs verts, lutter sérieusement, et dans tout le pays, contre le varron, améliorer l'alimentation du bétail, prohiber l'utilisation du couteau pointu dans les opérations de dépouillement qui devraient être effectuées au couteau rond.

Pour remédier au désordre actuel, la collecte des peaux vertes pourrait être confiée à un organisme professionnel qui collecterait les dépouilles, les traiterait journallement, en assurerait le stockage et la conservation en période de pointe et servirait en quelque sorte de régulateurs au marché des peaux.

De même les valises fabriquées au Maroc, comparables aux produits étrangers au point de vue qualité et du fini de la fabrication reviennent cependant légèrement plus cher. Il faut importer toutes les matières premières : serrures carton fibres - toiles plastifiées - ferrures, ces achats entrent pour 58% dans le prix de revient et paient des droits de douane élevés.

Le drawback (1) ne porte que sur le produit fini sans tenir compte des chutes et tombées relativement importantes.

(1) 4.100 F par quintal pour les valises carton 10.200 F par quintal pour les valises Fibres (B.O. 2.638).

D'autre part, les délais de commande et d'acheminement obligent les usines à financer des stocks importants (4 mois de production) pour éviter des arrêts de fabrication. Ces divers facteurs contribuent à grever d'environ 20 % le prix de revient des valises fabriquées au Maroc.

Toutefois, diverses mesures devraient permettre de réduire cet handicap, entrée en franchise des matières premières, ou drawback plus généreux, aide au financement des stocks par exemple.

Par ailleurs, les usines ont conservé un personnel surabondant et la marche à pleine capacité, possible sans embaucher d'ouvriers supplémentaires, devrait permettre de réduire la part de main d'œuvre dans le prix de revient.

Industries métallurgiques

Tant que les projets de sidérurgie n'auront pas vu le jour, le Maroc devra importer le fil machine, matière première servant à la fabrication du fil étiré et entrant pour 70 % dans le prix de revient du produit fini.

Les tréfileries européennes achètent à raison de 48 F le kg, le fil machine qui, importé au Maroc, revient à 60 F le kg. Les prix de gros des fils clairs et recuits produits au Maroc 85 et 97 F le kg, respectivement ne sont pas compétitifs. Ces mêmes produits, en provenance de France, sont offerts, en Algérie au prix de 60 à 72 F. le kg.

Le Maroc a d'ailleurs porté à 50% les droits de douane à l'importation des fils clairs et recuits, repris sous le n° 73-14 de la nomenclature douanière.

Les prix de gros marocains : 95 F le Kg en moyenne, sont exporter en Algérie et en Tunisie, souffre du même handicap : c'est également le fil machine importé qui, transformé en fil étiré, constitue la matière première.

Les prix de gros marocains : 95 F. le Kg en moyenne, sont évidemment sensiblement supérieurs aux prix d'importation en Algérie (75 à 80 F le Kg).

Le problème est le même pour des motifs identiques, en ce qui concerne le papier d'aluminium, fabriqué au Maroc, les fils de cuivre et les tubes d'acier fabriqués en Algérie.

Industries chimiques. — Le prix de revient des pâtes nitroglycérinées et nitroglycolées, fabriquées au Maroc est supérieur à celui des produits étrangers. Certaines matières premières doivent être importées 100 à 150 T de glycol par an, notamment. Celles qui sont produites au Maroc, en petites quantités pour un marché étroit, reviennent nécessairement plus cher. D'autre part, du fait de l'implantation des usines loin des centres habités, la main d'œuvre se recrute essentiellement en milieu rural dans des régions où il n'existe aucune autre possibilité d'activité industrielle. De ce fait, les essais d'abaissement du prix de revient par mécanisation ont été voués à l'échec, par suite d'oppositions diverses motivées par crainte de provoquer un sous emploi qui équivaldrait à la misère pour les ouvriers ne pouvant trouver du travail ailleurs. Les machines existent mais ne sont pas employées.

La nitroglycérine fabriquée au Maroc, revient à 360 F le Kg, alors qu'en Europe cet explosif est produit à raison de 240 F le Kg.

Le verre : emballage destiné à recevoir des produits pauvres doit donc se vendre à des prix très bas pour pouvoir supporter, le cas échéant, des frais de transports relativement élevés.

D'autre part, les machines modernes, à remplissage automatique ne peuvent utiliser que des bouteilles résistantes et de qualité homogène. Pour concilier ces deux exigences contradictoires, les verreries doivent produire un même article en quantités très importantes pour amortir les coûteux investissements. Comme nous l'avons déjà remarqué, une entente sera donc nécessaire entre les verreries d'Afrique du Nord, afin que chaque usine se spécialise dans la fabrication d'un article déterminé.

Le prix de revient local sera alors comparable à celui des unités de fabrication européenne dont les produits doivent également supporter des frais de transport élevés. D'autre part, l'utilisation du gaz naturel, possible dans un proche avenir, doit permettre de réduire les coûts de production de l'usine des V.A.N. (Oran) la plus importante d'Afrique du Nord.

2) — LES TRANSPORTS

Après avoir situé les surplus exportables dans chacun des trois pays du Maghreb et étudié les demandes correspondantes ainsi que les problèmes des prix, il nous faut examiner l'incidence des frais de transports sur les produits susceptibles d'être échangés entre le Maroc, l'Algérie et la Tunisie.

L'Afrique du Nord se présente sous la forme d'un rectangle allongé de 3.000 Kms de long, cloisonné dans le sens vertical et horizontal par plusieurs massifs montagneux. Les mouvements des marchandises y sont donc entravés par deux difficultés principales : les distances et les seuils à franchir.

Les Chemins de Fer

Les grandes villes sont reliées entre elles par un réseau de voies ferrées, construit entre 1860 et 1930, donc de valeur économique très inégale.

Construite en 70 ans par huit compagnies différentes, la liaison Est-Ouest manque d'homogénéité quant à la capacité de transport, conditionnée par le tracé et l'équipement. Tantôt grande artère à double voie permettant les grandes vitesses, et les tonnages élevées, tantôt ligne de montagne à voie unique aux fortes rampes et aux courbes de faible rayon. Le plus souvent la ligne est à voie unique avec un profit médiocre dû à la nature tourmentée du terrain parcouru, notamment dans l'ouest algérien et le Constantinois. Passant des plaines côtières aux hauts plateaux intérieurs, escaladant des chaînons de l'Atlas, touchant la mer à Rabat Oran et Alger, la voie présente un profil en dents de scie, défavorable pour une exploitation économique.

Les produits qui pourront être échangés entre les trois pays d'Afrique du Nord devront être transportés sur de grandes distances, par exemple :

— Casablanca-Tunis/Bizerte	= A	2.200	Kilomètres
— Alger Casablanca		1.300	Kilomètres
— Casablanca Oran		950	Kilomètres
— Alger Tunis		900	Kilomètres

Au Maroc, les centres de production et de consommation situés à l'Ouest de Fès sont séparés de l'Algérie par un véritable « No man's land » économique, long de 350 Km (Plaine de Guercif et couloir de Taza).

Le profil en dents de scie de la voie ferrée augmente également le coût des transports. La ligne doit franchir 10 seuils entre Casablanca et Tunis, dont un à plus de mille mètres, les rampes supérieures à 200 m/m par mètre sont fréquentes et le chemin de fer, à l'aise en plaine, s'essoufle vite à monter les pentes.

On retrouve dans les trois pays d'Afrique du Nord le principe de la tarification « ad valorem », c'est à dire un éventail de barèmes proportionnels aux prix des marchandises transportées.

L'unité de taxation est en général la « tonne kilomètre », soit le prix de transport d'une tonne métrique sur un kilomètre. Au Maroc, la tarification de l'Office National des Chemins de Fer comprend 6 barèmes de 5 F,1 la tonne à 9 F,1 la tonne kilomètre.

La Société Nationale des Chemins de Fer Algériens dispose d'un éventail de tarifs plus ouvert, les 10 barèmes s'échelonnent de 11 F à 24 F la tonne kilomètre. La taxation est légèrement dégressive avec la distance.

Les tarifs marocains sont sensiblement inférieurs aux prix algériens et tunisiens.

L'originalité du réseau des chemins de fer du Maroc est en effet d'avoir été construit après le développement des moyens de transports routiers modernes (automobiles et camions). Il a donc été possible d'étudier le tracé en fonction de la rentabilité et des courants importants de trafic, en évitant de construire des lignes onéreuses pour des relations que la route suffisait à desservir. Par exemple, la Côte Atlantique au Sud de Casablanca, le piedmont de l'Atlas et du Rif, ne sont pas touchés par la voie ferrée.

D'autres facteurs, profil favorable, électrification, rendent l'exploitation des chemins de fer du Maroc relativement économique et il est possible de taxer les transports de marchandises à des tarifs peu élevés.

En ce qui concerne notre étude, la modicité des prix des transports ferroviaires au Maroc constitue un facteur favorable, compte tenu de la composition excentrique du Centre de production et de consommation de Casablanca Mohammédia.

Les tableaux I et II rassemblent les frais de transport par chemins de fer variables selon la nature de la marchandise.

Un examen rapide de ces tableaux permet de constater que certains prix de transport sont relativement élevés par rapport aux coûts des produits. Il ne serait donc pas économiquement possible d'utiliser le chemin de fer pour leur acheminement, tout au moins dans le cas où les tarifs généraux leur seraient appliqués.

Nous voyons par exemple, que les tréfilés d'acier produits à Casablanca, devraient pour leur transport à Constantine, supporter les frais s'élevant à 23 Frs 80, soit 26% de leur coût au départ.

Ces frais de transport par fer demeurent relativement élevés, même pour des produits comme les bougies et les conserves de légumes qui, sur cette relation devraient supporter des frais de 15 à 18 %.

Sur le parcours Maroc Tunisie, les prix de transport deviennent nettement prohibitifs. Pour les distances supérieures à 2.000 Kms (2.270 Kms de Casablanca à Tunis), les produits les plus courants seraient en effet taxés à raison de 30 à 35 Frs le Kg.

Si on admet que les frais de transport ne doivent pas dépasser 10% de la valeur de la marchandise, les tableaux I et II permettent de déterminer les possibilités d'acheminement par chemins de fer *aux tarifs actuels*.

Les transports par chemins de fer ne seraient donc économiquement possibles que dans les relations suivantes :

Casablanca Constantine :
marchandises valant plus de 240 Frs le Kg.

Oran Tunis :
marchandises valant plus de 200 le Kg.

Casablanca Alger :
marchandises valant plus de 180 Frs le Kg.

Casablanca Oran :
et

Alger - Tunis :
marchandises valant plus de 120 Frs le Kg.

Un certain nombre de marchandises susceptibles d'être échangées en quantité importante, ne pourraient donc pas être transportées par chemins de fer, si leurs prix de transport sont déterminés d'après les tarifs généraux des réseaux d'Afrique du Nord. C'est, par exemple, le cas du verre creux produit à Casablanca et à Oran, des tréfilés d'acier et des pointes de Casablanca.

D'autre part, les conserves de légumes, les bougies et les ficelles du Maroc ne pourraient dépasser Oran.

Deux moyens doivent permettre de résoudre ce problème, l'utilisation de la voie maritime et l'étude de tarifs spéciaux de chemins de fer.

La voie maritime dont le coût varie peu avec la distance doit permettre d'assurer certains transports entre centres éloignés.

CHEMINS DE FER D'AFRIQUE DU NORD
TABLEAU DES DISTANCES

Des gares ci-contre aux gares ci-dessous	Casablanca	Oujda	Oran	Alger	Constantine	Bône	Tunis Bizerte
CASABLANCA	—	680	950	1.300	1.750	1.910	2.200
OUJDA	680	—	250	620	1.070	1.230	1.520
ORAN	950	250	—	420	870	1.030	1.300
ALGER	1.300	620	420	—	460	630	870
CONSTANTINE	1.750	1.070	870	460	—	165	470
BONE	1.910	1.230	1.030	630	165	—	360
GHARDIMAOU (1).	1.980	1.300	1.100	700	270	160	200
TUNIS/BIZERTE ..	2.200	1.520	1.300	870	470	360	—

(1) Frontière entre la TUNISIE et l'ALGERIE.

T A B L E A U I

Prix de transport par chemin de fer entre le Maroc et l'Algérie

Tarifs Généraux

Marchandises	Prix au Kg (AF)	Transport Casa-Oran AF/KG	Transport Casa-Alger AF/KG	Transport Casa-Constantine	% CASA ORAN	% CASA ALGER	% CASA Constantine
Briques	4	7,8	11,6	16	195 %	290 %	400 %
Ciment	8	6,1	8	10,5	75	100	130
Verre creux	60	12	18	25	20	30	41
Savon ordinaire	80	8,8	11,9	15,7	11	14	19
Tréfilés d'acier	90	11,7	17	23,2	13	19	26
Pointes	95	11,7	17	23,2	12	18	25
Papiers	120	11,3	16,1	21,7	9,4	13,5	18
Tubes et tuyaux	120	10,6	14,4	18,8	8,8	12	15,8
Conserves légumes	130	9,9	14,7	20,3	7,6	11,3	15
Bougies	140	12	18	25	8,6	13	18
Brosserie commune	150	12	18	25	8	12	16,7
Ficelles	180	12	18	25	6,7	10	14
Emballages carton	200	10,4	14,6	19,5	5,2	7,3	9,7
Brosserie	210	12	18	25	5,7	8,1	11,9
Savonnettes	210	8,8	11,9	15,7	4,2	5,2	7,5
Electrodes soudure	220	12	18	25	5,4	8,2	11,4
Peintures, vernis	240	12	18	25	5	7,5	10,4
Conserves poissons	250	9,9	14,7	20,3	3,9	5,9	8
Margarine	250	12	18	25	4,8	7,2	10
Confiserie	280	12	18	25	4,3	6,4	8,9

Marchandises	Prix au Kg (AF)	Transport Casa-Oran AF/KG	Transport Casa-Alger AF/KG	Transport Casa-Cons- tantine	% CASA ORAN	% CASA ALGER	% CASA Constantine
Cartons ouverts	300	12	18	25	4	6	8,3
Jute tissé	300	12	18	25	4	6	8
Fils de cuivre	400	11,6	17	23	2,9	4,2	5,7
Appareils éclairage .	420	12	18	25	2,8	4,2	5,8
Chocolats	500	»	»	»	2,4	3,6	5
Cuir	500	»	»	»	2,4	3,6	5
Valises	550	»	»	»	2,2	3,3	4,5
Feuilles d'alumin. . .	600	»	»	»	2	3	4,1
Allumettes	600	»	»	»	2	3	4,1
Chaussures	1.200	»	»	»	1	1,5	2
Crayons	1.200	»	»	»	1	1,5	2
Accessoires mines . .	1.200	18	27	37	1,5	2,2	3,1
Bonneterie	1.500	12	18	25	0,8	1,2	1,6
Peausserie	2.000	»	»	»	0,6	0,9	1,3
Lingerie	3.000	»	»	»	0,4	0,6	0,8

T A B L E A U II

Prix de transport par chemin de fer entre l'Algérie et la Tunisie

Tarifs Généraux

Marchandises	Prix au Kg (AF)	Constantine TUNIS AF/KG	ALGER TUNIS AF/KG	ORAN TUNIS	% Constantine TUNIS	% ALGER TUNIS	% ORAN TUNIS
Ciment	8	4,7	7,2	9,4	59 %	90 %	11,8%
Verre creux	60	9,1	16	22,3	15	26	37
Papiers	120	7,8	13,7	18,8	6,5	11,7	15,8
Tubes et tuyaux ..	120	6,7	11,5	15,5	5,6	9,6	13
Conserves légumes .	130	7,4	13,7	18,5	5,7	10,6	14,3
Emballages carton	200	7,2	12,5	17	3,6	6,2	8,5
Electrodes de soudure	220	9,1	16	22,3	4,1	7,3	10
Peintures, vernis ..	240	9,1	16	22,3	3,8	6,4	9
Conserves poissons .	250	7,4	13,7	18,5	2,9	5,5	7,4
Confiserie	280	9,1	16	22,3	3,3	5,7	8
Câbles de cuivre ..	400	7,7	13,7	18,8	1,9	3,4	4,7
Appareils d'éclairage	420	9,1	16	22,3	2,1	3,7	5,2
Allumettes	600	9,1	16	22,3	1,5	2,7	3,7
Accessoires de mines.	1.300	13,8	24	33	1,5	1,8	2,6

T A B L E A U III

FRET MARITIME

Prix de transport entre les Ports d'Afrique du Nord

Marchandises	Prix au KG	CASA ORAN	CASA ALGER	CASA Constantine	% CASA ORAN	% CASA ALGER	% CASA Constantine
Briques	4	8 (1)	8 (1)	10 (1)	200 %	200 %	250 %
Ciment	8	8 (1)	8 (1)	10	100	100	125
Verre creux	60	13 (1)	13 (1)	16 (1)	22	22	27
Savon ordinaire	80	10	10	12	12,5	12,5	15
Tréfilé d'acier	90	11	11	13	12,1	12,1	14,5
Pointes	95	11	11	13	11,6	11,6	13,8
Papiers	120	9	9	11	7,5	7,5	9,2
Tubes et tuyaux	120	10	10	12	8,4	8,4	10
Conserves légumes	130	12	12	15	9,3	9,3	11,5
Bougies	140	10	10	12	7,1	7,1	8,6
Brosserie commune	150	12	12	15	8	8	10
Ficelles	180	11	11	13	6,1	6,1	7,2
Emballages carton	200	11	11	13	5,5	5,5	6,5
Brosserie	210	12	12	15	5,7	5,7	7,2
Savonnettes	210	10	10	12	4,8	4,8	5,7
Electrodes	220	12	12	15	5,4	5,4	6,8
Peintures, vernis	240	11	11	13	4,6	4,6	5,4

(1) Tarif hors conférence (tonnages supérieurs à 300 T.) - 3 et 4 F.

Dans les transports par mer, en effet, les frais de port entrent pour une très grande part dans le coût final et doivent donc être répartis sur un parcours assez long.

Ces charges terminales sont de l'ordre de 4 Frs le Kg. Elles comprennent le camionnage au port (500 Frs la tonne en moyenne), les frais d'embarquement qui, à Casablanca varient de 530 à 880 Frs la tonne, selon la valeur de la marchandise, les frais de transitaire 1 à 1,5 % ad valorem, ainsi que diverses taxes de pesage, statistique, contrôle d'exportation, etc...

Nous étudierons plus particulièrement les prix de transport des marchandises dont l'acheminement par chemins de fer serait trop onéreux, notamment les produits valant moins de 250 Frs le Kg pour la relation Casablanca/Constantine, les produits valant moins de 200 Frs le Kg sur le trajet Casablanca Alger, ainsi que les marchandises pauvres de Casablanca à Oran.

L'examen du tableau III, établi en majorant de 4 Frs de charges terminales les prix donnés par le tarif de l'Association des Agents Maritimes et Consignataires du Maroc, nous permet de conclure que pratiquement, toutes les marchandises ne pouvant supporter les frais de transport par chemins de fer, pourront être acheminées par la voie maritime, particulièrement sur les longs trajets Casablanca/Alger et l'Est Agérien.

Le prix du frêt maritime pour ces relations est en effet la moitié du coût du transport par chemins de fer.

D'autre part, ces tarifs maritimes s'appliquent à des faibles tonnages, les envois supérieurs à 300 Tonnes bénéficiant de prix réduits, discutés hors conférence, les bateaux faisant route sur l'Algérie (ou le Maroc) acceptant en effet pour se lester et éviter de naviguer à vide, de charger à des prix très bas, de l'ordre de 3.000 Frs la tonne, ce qui facilitera le transport des tuyaux métalliques et de la verrerie notamment.

La voie maritime permettra aussi de transporter en Tunisie les quelques produits que le Maroc serait susceptible d'exporter dans ce pays, margarine - jute tissé - ficelle, par

exemple, qui ne pourraient supporter les frais de transport par chemin de fer de l'ordre de 35 Frs le kg, alors que le fret pour cette relation (Casablanca/Tunis ou Bizerte) sera presque trois fois moins coûteux 15 Frs.

Il est également possible d'étudier des tarifs réduits permettant les transports à grande distance des produits dont on veut favoriser les échanges.

En étudiant les possibilités d'échanges des verres creux entre les trois pays d'Afrique du Nord, nous avons envisagé la nécessité d'une spécialisation des usines dans la fabrication de produits déterminés pour éviter les arrêts des fours. Cette solution implique des transports de verre creux sur d'assez grandes distances.

Casablanca Algérois Oran Tunisie, par exemple, et pour ne pas grever exagérément le prix de ce produit pauvre, il sera nécessaire d'étudier des tarifs très bas.

Le verre creux n'est pas repris dans les tables alphabétiques des marchandises des réseaux Marocains et Tunisiens, il est donc taxé les plus élevés prévus pour « les marchandises de toute nature non dénommées ». Bien qu'en Algérie le verre creux de provenance d'un établissement producteur (donc les V.A.N. d'Oran) soit taxé au barème le plus bas de la tarification (9), il en résulte des coûts de transports nettement trop élevés 10 F le Kg d'Oran à Oujda 13 F le Kg d'Oran à Tunis 16 F le Kg de Casablanca à Alger. Il faudrait donc taxer la verrerie commune à un tarif très bas, 5 F, 3 la tonne kilométrique, comparable au barème inférieur des chemins de fer du Maroc (5 F, 1).

Les prix suivants pourraient être alors appliqués à ces transports :

Casablanca-Oran (950 Kms)	= 5035 F la tonne (5 F le Kg)
Casablanca-Alger (1300 Kms)	= 6890 F la tonne (6 F 89 Kg)
Alger-Tunis (990 Kms)	= 5247 F la tonne (5 F 20 Kg)

Ces frais de transports ne sont pas prohibitifs eu égard au prix moyen du verre creux, 60 F le Kg.

Chacun des trois pays étant équipé pour suffire à ses besoins en *savon ordinaire* le transport de ce produit relati-

vement peu coûteux n'aura pas à s'effectuer sur de grandes distances, toutefois, nous retiendrons la possibilité, pour les savonneries d'Oranie et de Bizerte, de vendre leur production dans la région d'Oujda et de l'Est-Algérien respectivement.

Nous examinerons donc les prix de transport du savon ordinaire sur les relations Oran-Oujda et Tunis-Bizerte/Bône et Constantine.

En Algérie, le savon ordinaire est taxé au barème 9 le plus bas de la tarification. Le coût du transport sur la relation Oujda/Oran est donc acceptable 3 F,5 le Kg. Bien qu'en Tunisie ce produit soit repris au barème B.I. l'un des plus élevés, nous obtenons par soudure avec les tarifs des chemins de fer algériens, les prix de transport suivants, qui demeurent suffisamment bas pour permettre les échanges :

— Tunis-Bizerte-Bône (370 Kms) = 4950 F (4 F 9 le Kg.)

— Tunis-Bizerte-Constantine (530 Kms) 6100 F (6 F 10 le Kg)

Les tréfilés d'acier et les pointes, fabriqués dans la région de Casablanca pourraient être vendus en Algérie, mais ces articles ne pourraient supporter les frais de transport résultant de l'application des barèmes élevés prévus par la tarification (I au Maroc 5 en Algérie) sur les distances élevées :

Casablanca Oran : 11,2 F le Kg

Casablanca Alger : 17 F le Kg

Casablanca Constantine : 23,2 F le Kg

Pour que ces produits puissent être offerts sur le marché algérien à des prix raisonnables, ils ne devraient pas être grevés de frais de transports supérieurs à 10 F le kilo.

Pour équilibrer taxes et distances, il serait possible d'étudier trois prix fermes dégressifs avec possibilité de soudure aux tarifs intérieurs algériens jusqu'à la destination définitive.

Casablanca Oran : 7.000 F

Casablanca Alger : 8.500 F

Casablanca Constantine : 10.000 F la T. (10 F le Kg)

Ces prix fermes qui correspondent à des prix à la tonne kilométrique de 5,70 (Constantine) 6,50 F et 7,20 F demeurent dans la limite des barèmes de taxation en Afrique du Nord.

En Algérie, ces produits métallurgiques sont repris à un des barèmes les plus bas (8) En Tunisie et au Maroc, au barème le plus élevé (A et I). Il en résulte des prix de transports suivants :

Alger Casablanca	: 14,3 F le Kg
Alger Tunis	: 11,5 F le Kg.

L'étude de deux prix fermes rendrait le transport de ce produit économiquement possible sans trop sortir de l'éventail des barèmes :

Alger Casablanca	: 12.000 F la tonne (12 F le kg)
Alger Tunis	: 10.000 F la tonne (10 F le kg)

soit 9,2 F et 10,10 F la TK. La position centrale du lieu de production (Alger) constituant, dans ce cas, un facteur favorable.

Les conserves de légumes et de fruits produites au Maroc, dans la région de Méknès Casablanca et Marrakech, devraient pouvoir atteindre le marché de la région d'Alger.

Ces produits alimentaires sont taxés, au Maroc et en Algérie, à des barèmes moyens (3 et 6) :

Méknès Oran	: 7,8 F le Kg.
Casablanca Oran	: 9,9 F le Kg.
Marrakech Oran	: 11,6 F le Kg.
Méknès Alger	: 12 F le Kg.
Casablanca Alger	: 14,7 F le Kg.
Marrakech Alger	: 16,4 F le Kg.

Eu égard à la valeur moyenne de la marchandise, 130 F le kg, des tarifs spéciaux ne devront être étudiés que pour les relations Casablanca Alger.

L'accord d'un prix ferme de 12.500 F la tonne, pour la relation Marrakech Alger applicable aux stations intermédiaires, permettrait aux expéditions de choisir le mode de taxation le plus favorable.

Un certain nombre de marchandises, bougies, broserie ordinaire, ficelles, produites à Casablanca et susceptibles d'être vendues en Algérie, ne pourraient supporter les frais de transport des tarifs généraux ; au-delà d'Oran, l'accord de deux prix fermes :

Casablanca Constantine : 15.000 F la tonne (15 F le kg)

Casablanca Alger : 13.000 F la tonne (13 F le kg)

Pour les distances de 1.750 et 1.300 Kms, ces prix fermes correspondent à ces taxes à la tonne kilométrique de l'ordre de 8,5 F et 10 F respectivement.

En conclusion, les problèmes de transport intérieur à l'Afrique du Nord, pourront trouver une solution malgré les difficultés résultant des distances et du relief. Ils ne constitueront pas un obstacle empêchant la réalisation des échanges envisagés.

CONCLUSION

Ce rapide inventaire des possibilités de l'Industrie d'Afrique du Nord a permis de préciser dans quel secteur il serait possible d'accroître théoriquement les échanges.

La Tunisie pourrait offrir à l'Algérie 1.000 T de conserves de poisson et du ciment.

L'Algérie pourrait exporter en Tunisie 12.000 T de produits métallurgiques (1 M 8) ainsi que 650 T de peintures et au Maroc 12.000 T de produits et 1.000 T de peintures.

Le Maroc devrait vendre à la Tunisie 350 T de margarine - 1.200 T de pointes - 1.800 T de produits textiles ainsi que 300 T de produits chimiques et, à l'Algérie 15.300 T de produits alimentaires - 3.500 T de produits de l'Industrie du cuir - 8.000 T de produits métallurgiques - 8.600 T de produits textiles et 3.500 T de produits chimiques.

Il faut remarquer à ce sujet le déséquilibre évident entre les possibilités des trois pays d'Afrique du Nord. La participation aux échanges serait de 1.000 T pour la Tunisie, de 26.000 T pour l'Algérie et de 42.500 T pour le Maroc.

L'étroitesse du marché en Tunisie, l'effet dominant de l'industrie française en Algérie, ont freiné le développement industriel de ces deux pays. Le régime plus libéral dont bénéficiait le Maroc, explique ses possibilités plus étendues.

Seuls le Maroc et l'Algérie jouissent de monopoles dans certaines branches : jute margarine valises au Maroc tubes d'acier câbles électriques appareils d'éclairage et chauffage en Algérie. Nous voyons d'ailleurs se dessiner à ce sujet les grandes lignes d'une spécialisation possible du plan de développement maghrébin, mettant à profit l'expérience acquise par chacun des pays dans certaines branches : alimentaires, cuirs et textiles au Maroc métallurgique en Algérie.

L'étude du problème des prix des produits nord africains susceptibles de remplacer les produits d'importation, a permis de constater qu'un certain nombre d'articles d'origine locale sont plus chers que les produits étrangers.

Pour lutter contre cette concurrence et en attendant que se soient fait sentir les effets de l'agrandissement du marché qui permettra d'étaler les frais fixes sur une production suffisante, il faudra donc recourir à une protection douanière et dans certains cas, interdire l'importation de certaines marchandises en provenance de pays pratiquant un dumping évident : margarine de l'U.E.B.L., textile égyptien et indien jute belge pakistanais, etc..

Admettre le principe de cette protection douanière, serait de la part des Nations industrialisées, une forme généreuse de l'aide aux trois pays en voie de développement, qui forment le Maghreb. Aide qui constitue un principe universellement admis et à laquelle les pays développés consacrent des sommes élevées dans des domaines moins directement efficaces que celui que nous venons d'évoquer.

Mais on ne doit pas se dissimuler que pour que la protection douanière ne soit pas nuisible, il faut que les entreprises locales soient en mesure de produire suffisamment (ce qui est bien le cas dans les branches que nous avons étudiées) et à des prix qui sauvegardent les intérêts du consommateur. Il faut également que la concurrence entre entreprises locales reste possible.

Pour obliger les industriels à accroître leur productivité et réduire leurs prix de revient, il serait souhaitable de réviser périodiquement la structure du trafic douanier et de prévoir un abaissement régulier des droits de douane.

Notons à ce sujet que les productions à défendre étant limitées, un bouleversement des relations économiques actuelles n'est pas à craindre.

La mise en place d'un tarif extérieur commun implique évidemment l'abaissement et la suppression - tout au moins pour les produits retenus - des barrières douanières existant entre les trois pays. Pour cela, il faudra modifier les tendances protectionnistes actuelles. Il est en effet dur d'ouvrir ses frontières en période difficile, même à ses amis ; on est plutôt tenté de s'abriter derrière des barrières protectrices, quitte à négliger l'intérêt de l'avenir, pour défendre l'immédiat.

Les mesures de protection douanière préconisées sont évidemment variables selon les problèmes particuliers à chaque branche. Des droits de douane relativement modérés devraient suffire pour les produits les plus compétitifs, dans d'autres cas, il faudrait recourir à un contingentement sévère.

Les produits pour lesquels il suffira d'imposer des droits de douane réduits sont évidemment peu nombreux. Les valises, qui sont fabriquées dans de bonnes conditions ne devraient être protégées que par des droits de 20 à 25 %.

Par contre, les tréfilés d'acier et les pointes, les fils de cuivre, certains explosifs, handicapés par le coût élevé des matières importées, ainsi que les cuirs, les vêtements ne pourront concurrencer les produits étrangers, que si ceux-ci sont frappés de droits de douane élevés, de l'ordre de 40 à 50 %. Le Maroc à d'ailleurs portée à 50 % les droits de douane des fils d'acier et recuits repris sous le n° 73-14 de la nomenclature douanière.

La protection des marchandises produites en quantités suffisante pour alimenter le marché de l'Afrique du Nord, exigerait des mesures sévères de contingentement, d'autant plus que quelques pays offrent certaines de ces marchandises à des prix du dumping.

C'est notamment le cas des conserves alimentaires, poissons, légumes et fruits. Le marché algérien pourrait être fourni par le Maroc et la Tunisie, l'importation des conserves devrait donc être interdite en Afrique du Nord, à l'exclusion évidemment de certains produits d'Europe ou exotiques, dont la demande devrait être limitée.

La Belgique et les Pays Bas vendent leur margarine à des prix très bas, 155 F le Kg alors que le prix de revient au Maroc susceptible de fournir le marché algérien, est de 180 F le Kg. Il faudrait donc se protéger contre le dumping de l'U.E.B.I. et des Pays-Bas en prohibant les importations de margarine provenant d'outre-mer.

Même solution pour les savons et les bougies, produits localement en quantités suffisantes.

L'industrie textile est une des branches où la concurrence est la plus active et certains pays Inde Pakistan Turquie Portugal, pratiquent un dumping forcené, en offrant leurs produits fabriqués à des prix inférieurs à ceux des matières premières.

Ces pays qui sont en général producteurs de matières premières, accordent à leurs industries exportatrices des subventions allant jusqu'à 60 et 70 % et ils peuvent donc offrir leurs produits à des prix très bas.

Le coton importé au Maroc revient à 350 F le kg et le fil de coton en provenance étrangère (Egypte -Turquie) à 250 F le Kg.

Avec du coton brut payé 350 F le kg, le prix de revient des tissus fabriqués au Maroc est de l'ordre de 800 F le kg, tandis que les tissus en provenance d'Egypte et des Indes sont vendus couramment à 420 F le kg soit 650 F environ après avoir acquitté des droits de douane de 60 %.

L'Inde et le Pakistan offrent la toile de jute de première qualité au prix de 1.400 le kg, alors que le cours du jute brut oscille autour de 1.500 F le kg. D'autre part, la Belgique exporte 60 % de sa production, pratique aussi des prix très bas.

Dans le secteur des ficelles et cordages, c'est le Portugal qui pratique le dumping. Ce pays se procure la matière première (sisal) à bas prix en Angola et produit 350.000 T de ficelles et cordages par an, dont il ne consomme que 28.000 T, soit 8 %. Pour écouler les quelques 320.000 T disponibles, le Portugal doit donc consentir des prix très bas, 160.000 F la tonne, alors que le cours mondial du sisal brut varie de 140 à 220.000 F la tonne.

Deux autres catégories de produits sont dangereuses pour l'industrie textile d'Afrique du Nord, à savoir les tissus de rebut provenant des Etats Unis et la friperie.

Aux U.S.A., le moindre défaut, aussi bénin soit-il, fait classer dans la catégorie « Chutes » des millions de mètres de tissus. Or, ces chutes comprennent des coupons entiers et il est bien difficile à la douane de déceler ce qui est chute et ce qui ne l'est pas. Ces tissus de rebut sont offerts évidemment à des prix très bas, 750 F le kg en moyenne.

La friperie est encore plus dangereuse que les chutes et son importation du fait des cours pratiqués, 350 à 400 F le kg, constitue une menace très sérieuse pour les textiles locaux.

En conséquence, il faudra recourir à de sévères mesures de contingentement pour interdire ce dumping et limiter les importations aux produits non fabriqués en quantité suffisante, tissus de laine, vêtements.

La capacité des verreries des trois pays d'Afrique du Nord, permettent de fournir le marché local et les prix de revient de ce secteur pouvant être encore réduits par la spécialisation de chaque usine et l'utilisation du gaz naturel, il faudra donc recourir au contingentement total des importations qui devraient être limitées aux articles spéciaux demandés en petites quantités.

La même mesure devrait être appliquée, pour les mêmes motifs, aux tuyaux métalliques, explosifs, peintures et vernis.

Dans certains secteurs, les industries locales produisent des articles bon marché et leur protection peut être assurée en limitant les importations aux articles vendus au dessus d'un certain « prix plancher ».

C'est la mesure que le Maroc a adopté pour les chaussures en n'autorisant que les importations d'articles dont le prix est supérieur à 3.000 F pour les chaussures d'hommes et 2.500 F pour les chaussures de femmes.

Le même principe pourrait être adopté pour la confiserie et le chocolat.

Certains secteurs sont tellement suréquipés que leurs capacités de production sont encore supérieures aux besoins en Afrique du Nord.

Dans la branche des industries alimentaires, les surplus marocains de conserves de poissons et de légumes 50.000 T, ne sont pas à l'échelle des besoins algériens 5.000 T, il en est de même pour les pâtes alimentaires et couscous, dont les capacités de productions inemployées - 90.000 T, ne pourront pas être utilisées pour fournir le marché d'Afrique du Nord, déjà saturé par la production locale.

Les changements intervenus dans la population après l'accession du Maghreb à l'indépendance, ont eu pour conséquence un important surplus de bière, 1.250.000 Hl (dont 1 million en Algérie), dont seule une très faible partie, 15.000 hl, pourra être vendue en Tunisie.

Il ne faut pas s'attendre également à des possibilités d'écoulement en Algérie et en Tunisie de la totalité de surplus marocain de margarine 9.000 T, dont ces deux pays ne consomment que 3.000 T par an.

L'Algérie, la Tunisie et le Maroc disposent de surplus de matériaux de construction 900.000 T de ciment 75.000 T de plâtre 470.000 de produits céramiques.

Seules des commodités de voisinage géographique, Oriental Marocain et Oranie Est Algérien et Tunisie, permettront des ventes hors frontières, pour ces produits, peu économiques à transporter.

Les industries métallurgiques sont relativement peu développées et les surplus d'Algérie et du Maroc pourront s'écouler sur le marché Nord-Africain.

Certains secteurs font cependant exception, les charpentes métalliques par exemple (capacités inemployées 10.000 T au Maroc et 20.000 en Algérie) les emballages métalliques (15.000 T au Maroc et 5.000 T en Algérie). Le marché Tunisien, seul exutoire possible, n'est pas à l'échelle de ces capacités inemployées.

La situation est plus complexe dans les industries chimiques.

Dans le secteur des explosifs, le Maroc et l'Algérie disposent de surplus exportables 3.200 et 10.000 T, qui ne pourront faire l'objet d'échanges, la Tunisie se suffisant à elle-même. D'autre part, seule une partie de l'important surplus Algérien d'accessoires de mines pourra être absorbée par le Maroc.

De même, la Tunisie ne pourra acheter qu'un faible pourcentage (15.000.000 de boîtes) des surplus Marocains et Algériens de boîtes d'allumettes, 185 et 130 millions de boîtes respectivement, soit 315 millions de boîtes.

Dans le secteur des oléagineux, la capacité totale des savonneries d'Afrique du Nord, 83.000 T pour un marché de 55.000 T, ne permet pas de pouvoir écouler sur place le surplus marocain et tunisien 15 et 13.000 T. D'autant plus que la demande de savon, en général, a tendance à diminuer au profit des poudres et détergents.

Demande en baisse également pour un produit démodé, les bougies, dont le Maroc pourrait exporter 5.500 T supplémentaires alors que les besoins des pays voisins ne sont que de 1.500 T au total.

Il est donc bien évident que dans plusieurs secteurs d'importants surplus exportables d'Algérie, du Maroc et de Tunisie ne pourront s'écouler en Afrique du Nord ; il sera donc nécessaire de chercher des débouchés à l'extérieur du Maghreb, problème qui dépasse le cadre de cette étude.

Mais dans de nombreux secteurs il serait possible, grâce à l'utilisation des capacités de production inemployées d'amorcer de nouveaux courants d'échanges à l'intérieur du Maghreb ou d'accroître ceux qui existaient déjà.

Il est, en effet, impératif pour que l'indépendance politique du Maghreb s'accompagne d'une véritable indépendance économique d'essayer par tous les moyens de diversifier le commerce extérieur, dont, à l'heure actuelle, une très grande proportion s'effectue avec quelques pays européens.

Mais alors que ces importations ou exportations sont vitales pour l'Afrique du Nord, elles ne représentent pour ses vendeurs ou clients, qu'une très faible partie de leur commerce extérieur. Ces derniers peuvent les accroître ou les diminuer sans que leur balance commerciale en soit sensiblement affectée, alors que la perte de certains débouchés serait très sensible pour l'économie Nord-Africaine.

Il est donc important pour les pays du Maghreb de s'efforcer de trouver d'autres débouchés et les pouvoirs publics ont multiplié leurs efforts dans ce sens, notamment en obligeant les exportateurs à vendre une certaine quantité de leurs produits sur des marchés extérieurs à la zone franc.

Mais les progrès, dans ce domaine, sont lents et problématiques. Il est bien difficile de débrouiller l'écheveau des liens unissant transitaires, grossistes, importateurs et exportateurs et les mesures autoritaires demeurent, le plus souvent, sans résultat, ou font plus de mal que de bien.

Les solutions proposées dans cette étude devraient permettre d'amorcer ce mouvement en substituant, dans une certaine mesure, les échanges horizontaux entre pays d'Afrique du Nord, aux échanges verticaux actuels.

Dans une première période, les résultats seront sans doute assez limités, mais les efforts faits dans ce sens devraient permettre d'atténuer l'aspect défavorable des courants commerciaux actuels, de renverser ces courants et de supprimer les effets de domination.

Sur le plan humain, l'accroissement des échanges entre les trois pays entraînera la création et la prise de conscience d'une classe d'hommes d'affaires, voyageurs de commerce, importateurs exportateurs dont l'expérience de l'économie maghrébine sera très utile quand on décidera de renforcer les liens de l'Union, qu'ils seront sans doute les premiers à demander.

Nombreux seront sans doute les obstacles à surmonter au début, mais il faut être pragmatique, partir de ce qui existe, des usines et des ateliers qui travaillent en dessous de leurs capacités de production et accroître les échanges entre l'Algérie, le Maroc et la Tunisie.

La solution proposée ne résout évidemment qu'une partie du problème, mais elle devrait pouvoir être applicable dans l'immédiat.