



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)



05818-F



Distr. LIMITEE

ID/WG.105/6  
27 août 1974

FRANCAIS

Original : ANGLAIS

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Réunion régionale d'experts  
sur les zones franches industrielles  
Barranquilla (Colombie), 5-11 octobre 1974

05818

ORGANISATION DE ZONES FRANCHES ET DE PORTS FRANCS ORIENTES VERS L'EXPORTATION<sup>1/</sup>

ETUDE BASEE SUR L'EXPERIENCE DE SHANNON (IRLANDE),  
NASSAY (REPUBLIQUE DE COCIN), ET DE HONG-KONG

par  
H. Rajinder Singh\*

\* Chargé de la promotion des exportations au Ministère du commerce du  
Gouvernement indien.

<sup>1/</sup> Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de l'auteur et ne  
reflètent pas nécessairement les vues du Secrétariat de l'ONUDI.

We regret that some of the pages in the microfiche copy of this report may not be up to the proper legibility standards, even though the best possible copy was used for preparing the master fiche.

NOTE

En raison des changements fréquents qui interviennent dans les taux de change, les montants sont indiqués en monnaie locale ou dans la monnaie retenue par les autorités locales. Les taux de conversion approximatifs utilisés dans ce rapport sont les suivants :

- 1 dollar des Etats-Unis = 7,30 roupies indiennes
- 1 dollar des Etats-Unis = 5,05 dollars de Hong-kong
- 1 dollar des Etats-Unis = 393 wons coréens
- 1 livre sterling = 16,50 roupies indiennes
- 1 livre sterling = 2,43 dollars des Etats-Unis
- 1 livre sterling = 934 wons coréens

**TABLE DES MATIERES**

<b>Chapitres</b>	<b>Pages</b>
I Qu'est-ce qu'une zone franche commerciale ?	4
II Développement de zones franches commerciales ou de zones industrielles orientées vers l'exportation	6
III Avantages accordés aux usagers des principales zones franches commerciales et installations mises à leur disposition	3
IV Etude critique des raisons de la réussite des zones franches de Shannon, de Masan et de Hong-kong	18
V Facteurs à considérer pour l'établissement d'une zone franche commerciale	31
VI Méthodes de promotion d'une zone franche commerciale	43
VII Le programme indien de création de zones franches	48
VIII Conclusions et recommandations	58

**ANNEXES**

I ZONES FRANCHES COMMERCIALES DANS LE MONDE	65
II ZONE FRANCHE COMMERCIALE DE SHANNON (IRLANDE)	67
III ZONE FRANCHE DE MASAN (REPUBLIQUE DE CORÉE)	69
IV PORT FRANCO DE HONG-KONG	71

**Tableaux**

**ZONE FRANCHE COMMERCIALE DE SHANNON (IRLANDE)**

Tableau 1 - Statistiques de base	67
Tableau 2 - Dépenses d'investissement et subventions	67
Tableau 3 - Activités commerciales du domaine industriel de Shannon, 1964-1973	68

**ZONE FRANCHE DE MASAN (REPUBLIQUE DE CORÉE)**

Tableau 1 - Investissements publics par secteurs	69
Tableau 2 - Investissements et entreprises étrangers par pays	69
Tableau 3 - Exportations et emploi	70
Tableau 4 - Part en pourcentage, des différentes industries installées dans la zone	70

**PORT FRANCO DE HONG-KONG**

Tableau 1 - Nombre de touristes ayant visité Hong-kong	71
Tableau 2 - Capitiaux étrangers investis dans l'industrie manufacturière de Hong-kong	71
Tableau 3 - Commerce extérieur de Hong-kong	72
Tableau 4 - Pourcentage des exportations dans la production industrielle	72

## CHAPITRE PREMIER

### Qu'est-ce qu'une zone franche commerciale ?

#### Origine des zones franches

Le principe des zones franches est vieux de plus de 200 ans. D'après la liste des zones franches établie par l'OCDE, une zone franche a été créée à Gibraltar dès 1704. Le port franc de Hong-kong a été créé en 1840, mais il a fallu attendre un peu plus d'un siècle, c'est-à-dire 1947, pour qu'il acquière de l'importance. De même une zone de transit a été créée à Bangkok dès 1702. La zone franche de Shannon a été créée en 1947 mais elle n'a commencé à fonctionner qu'en 1954, année au cours de laquelle le premier chargement de produits d'exportation a quitté la zone. Ceci montre qu'il y a toujours eu une longue période de gestation entre la création d'une zone franche et le moment où les industries d'exportation ont commencé d'y déployer leurs activités.

#### Pourquoi cette expression de zone franche commerciale ?

Le mot "franche" dans "zone franche commerciale" implique l'idée de franchise des droits de douane ainsi que des taxes et des contrôles à l'importation normalement appliqués aux termes des règlements douaniers. Le mot "commerciale" désigne toutes sortes d'activités à caractère commercial, notamment les opérations d'entreposage, de transit, de stockage, de distribution ainsi que les activités de fabrication autorisées dans la zone. Le mot "zone" indique un espace clos séparé du territoire douanier et déclaré ouvert aux opérations "commerciales" effectuées en "franchise". Toutefois, la législation civile et pénale du pays s'applique dans le périmètre de la zone. Le concept de zone franche commerciale a évolué au cours des âges et a donné lieu à de nombreuses variantes dans les divers pays qui ont appliqué cette formule. On a notamment fait appel à des stimulants appropriés pour faire des zones franches un instrument de croissance industrielle, de création d'emplois ainsi qu'un moyen de se procurer les devises dont on a tant besoin. L'acception du qualificatif "franche" a donc été élargie jusqu'à englober l'exonération des impôts sur les sociétés et sur le revenu pendant une période déterminée. En outre, des subventions en espèces et autres

avantages sont accordés aux entreprises qui s'installent dans la zone. En raison de la mise en service des appareils à réaction à grande capacité qui ont réduit les distances entre les continents et du développement du commerce en entrepôt, les industries orientées exclusivement vers l'exportation sont devenues une activité moins aléatoire. L'accent est donc passé de la "franchise commerciale" à "la production pour l'exportation" et, dans de nombreux pays, ces zones spécialisées exclusivement dans la production manufacturière sont désignées par l'expression "zone industrielle orientée vers l'exportation".

#### Zones franches commerciales et zones industrielles orientées vers l'exportation

Aujourd'hui, un certain nombre d'expressions sont utilisées dans divers pays pour désigner les zones franches commerciales et les zones industrielles orientées vers l'exportation. La zone franche de Shannon par exemple a été baptisée zone franche industrielle mais ailleurs on rencontre fréquemment l'expression consacrée "zone franche commerciale". Ce qui compte ce sont "les franchises et les stimulants" offerts réellement à l'intérieur de la zone et les objectifs qu'elle permet d'atteindre. Qu'elle soit appelée zone franche commerciale ou zone industrielle orientée vers l'exportation n'a guère d'importance. Mais il faut reconnaître qu'il s'agit là d'une arme économique puissante qui est aujourd'hui à la disposition des pays en voie de développement et qui leur permet d'attirer les capitaux et le savoir-faire technique du monde industrialisé pour leur plus grand profit. Cet aspect du problème sera étudié en détail plus loin.

## CHAPITRE II

### Développement de zones franches commerciales ou de zones industrielles orientées vers l'exportation

#### Situation actuelle

Aujourd'hui, on compte environ 200 zones franches commerciales de types divers et zones de transit dans le monde. Près des deux tiers de ces zones sont dans les pays en voie de développement, dont une quarantaine en Amérique latine. Bien que ces zones offrent des installations qui diffèrent de pays à pays, elles peuvent néanmoins être réparties en trois grandes catégories : 1) zones franches commerciales dont les industries produisent exclusivement pour l'exportation; 2) ports francs, tels que Hong-kong dans lesquels une partie des produits fabriqués et des marchandises importées peut être écoulée sur le marché local; 3) zones de transit qui comportent des entrepôts en douane. Les marchandises à destination ou en provenance d'une zone franche sont toujours exemptes de droits de douane et de contrôles à l'importation. En outre, certaines zones garantissent une exonération complète des impôts sur les bénéfices à l'exportation tandis que d'autres accordent des subventions en espèces pour l'acquisition de biens fixes, des bâtiments industriels prêts à être occupés et des logements pour les travailleurs. Un port franc englobe l'ensemble de la zone portuaire comme à Hong-kong, et l'agglomération qui y est associée. En revanche, les zones de transit, qui ont proliféré dans le monde entier, ne sont pas un instrument de création de richesse et d'emploi mais exclusivement un lieu de transit. La liste des zones franches commerciales, des ports francs et des zones de transit existant actuellement dans le monde figure en annexe I à la présente étude.

#### Succès croissant des zones franches

Les zones franches commerciales ou les zones franches industrielles orientées vers l'exportation revêtent de plus en plus d'importance pour les pays en voie de développement comme moyen d'attirer le savoir-faire technique et commercial des pays industrialisés. Une zone franche fournit d'immenses possibilités de créer des emplois et de valoriser des ressources qui, sans elle, auraient été perdues pour le pays. Le fait que la quasi-totalité des pays en voie de développement souhaitent maintenant créer des



zones franches commerciales montre qu'il se rendent parfaitement compte des avantages de cette formule. D'autre part, les sociétés internationales réalisent également que ces zones franches, tout au moins quelques-unes de celles qui sont implantées dans les pays en voie de développement, fournissent un excellent moyen de pénétrer sur de nouveaux marchés. Le simple fait que, seules, trois ou quatre zones de ce genre aient été à ce jour un succès en dit long sur les conditions et le "climat" recherchés par les investisseurs étrangers pour créer des industries d'exportation.

### La part insuffisante des pays en voie de développement dans le commerce mondial

La part des pays en voie de développement dans le commerce mondial des produits manufacturés ne dépasserait guère 15 ou 16 % et ce fait devrait constituer à lui seul un danger pour le commerce du monde industrialisé. La concentration de la puissance économique et du capital industriel dans les pays développés crée divers problèmes : pénurie de main-d'œuvre économique, difficultés liées aux travailleurs migrants, surpopulation des agglomérations urbaines, pollution, etc. Il existe donc des possibilités presque illimitées de se procurer des capitaux internationaux dont les pays en voie de développement pourraient faire leur profit.

### Les zones franches ne peuvent se développer que dans un climat favorable

De même que la croissance d'une plante exige un sol, des conditions d'humidité et un climat déterminés, de même certaines conditions doivent être réunies pour assurer la croissance des industries orientées vers l'exportation. Une entreprise implantée dans une zone franche commerciale, qui est tenue d'exporter la totalité de sa production, doit faire appel aux procédés les plus modernes pour affronter avec succès la concurrence des industries de pays techniquement plus évolués. Or, la fourniture de ces techniques, qui sont particulièrement difficiles à obtenir, est généralement assortie de propositions d'investissements, et techniques et capitaux exigent des conditions fiscales et financières plus favorables que celles offertes dans leur pays d'origine ou ailleurs. On trouvera ci-après une brève description du climat fiscal et financier créé pour favoriser le développement des industries d'exportation dans la zone franche de Shannon, en Irlande, et dans celle de Kasan, en République de Corée, qui sont considérées, aujourd'hui, comme des réussites dans ce domaine. Une autre expérience d'un genre légèrement différent et à une échelle plus importante est celle du port franc de Hong-kong. Une brève étude des causes de la prospérité de Hong-kong est fournie séparément.

## CHAPITRE III

Avantages accordés aux usagers des principales zones franches commerciales et installations mises à leur dispositionAéroport franc de Shannon (Irlande)

Le domaine industriel de l'aéroport franc de Shannon est situé à proximité de l'aéroport international de Shannon et à 21 km de la ville de Limerick. Un nouveau quartier est en cours de construction à Shannon mais ne compte actuellement guère plus de 5 000 habitants. Le trafic maritime de marchandises à destination ou en provenance de la zone franche est assuré par le port de Limerick, qui est situé à 61 km de la zone. Des vols très fréquents relient l'aéroport de Shannon aux principales villes d'Europe et d'Amérique du Nord. Les marchandises en provenance de Shannon peuvent être transportées en 24 heures dans n'importe quel aéroport européen. Des services de fret sont assurés quotidiennement entre Shannon, d'une part, et New York, Boston, Chicago et Montréal, d'autre part. Les exportateurs peuvent également affréter des avions pour le transport des marchandises. Shannon est desservi par de nombreuses lignes internationales, notamment : Aer Lingus, Air Canada, British Airways, Irish International Airlines, Pan American World Airways, Sea Board World Airlines et Trans World Airlines. Le port de Limerick, qui dessert la zone franche de Shannon, assure des services maritimes réguliers vers l'Europe et peut recevoir des navires jaugeant jusqu'à 12 000 tonnes.

Outre l'infrastructure décrite ci-dessus, les entrepreneurs qui implantent des industries d'exportation dans la zone franche de Shannon bénéficient des avantages financiers et des stimulants suivants :

Avantages financiers et stimulants divers

- a) Exemption totale de l'impôt sur les bénéfices réalisés sur les exportations pendant 15 ans, puis exonération partielle après cette période, jusqu'en 1990. Les plus-values de capital ne sont pas imposables. Les pertes commerciales peuvent être reportées indéfiniment;
- b) Aucun contrôle gouvernemental n'est exercé sur l'investissement des bénéfices;

- c) Des conventions relatives aux doubles impositions existent avec l'Autriche, le Canada, Chypre, le Danemark, les Etats-Unis d'Amérique, la Finlande, la France, la Norvège, les Pays-Bas, la République fédérale d'Allemagne, le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, la Suède et la Suisse. L'Irlande a en outre conclu récemment des conventions analogues avec la Belgique, l'Italie, le Luxembourg, le Pakistan et la Zambie;
- d) Subventions en capital non remboursables pouvant aller jusqu'à 50 % de l'investissement total pour les petites industries et jusqu'à 50 % pour les autres;
- e) Largen facilités de crédit pour les frais fixes et la constitution du capital circulant;
- f) Subventions pour la recherche et le développement pouvant couvrir la totalité des dépenses engagées par l'entreprise;
- g) Bâtiments et installations à usage industriel ainsi que logements dans le périmètre ou à proximité de la zone franche;
- h) Aide financière pouvant couvrir dans un premier temps la totalité des frais de formation des ouvriers et des contremaîtres en Irlande ou à l'étranger;
- i) Abattements importants pour dépréciation de l'actif fixe dans le calcul de l'impôt sur le revenu;
- j) Admission en franchise sur le marché britannique aux termes de l'accord anglo-irlandais de libre-échange. (Le champ d'application de cet accord se trouve maintenant élargi du fait de l'adhésion de l'Irlande et du Royaume-Uni à la Communauté européenne);
- k) Un réseau de communications très ramifié;
- l) Une législation claire, précise et complète sur les zones franches commerciales et les investissements étrangers, une structure administrative et une organisation solides;
- m) Obligation pour les industries d'exporter la totalité de leur production.

### Zone franche de Masan (République de Corée)

La République de Corée, qui est située entre la Chine et le Japon, a une superficie de 90 500 km<sup>2</sup> pour une population de 33 millions d'habitants. La température varie de 1,22°C, en décembre, à 24,6°C, en août, qui est le mois le plus chaud de l'année. Jusqu'en 1950, la République de Corée a souffert de la stagnation économique et de l'instabilité politique mais deux plans quinquennaux (1962-1971) ont permis de redresser la situation, et le produit national brut, tout comme les exportations se sont considérablement accrus. D'autre part, la République de Corée se suffit maintenant à elle-même dans le domaine de l'industrie lourde et de l'industrie chimique et de grands progrès ont été accomplis dans le domaine de l'agriculture.

La République de Corée a créé sa première zone franche d'exportation à Masan, en 1970, sur un terrain de 170 hectares où des entreprises à capitaux étrangers fabriquent, assemblent ou transforment des produits destinés à l'exportation, en utilisant des matières premières et des demi-produits exempts de droit et de taxes. En quatre ans, 113 entreprises se sont installées dans cette zone et occupent près de 95 % de sa superficie disponible. Encouragé par ce succès, la République de Corée a créé en 1973 une deuxième zone franche à Iri, sur un terrain de 90 hectares. Près de 70 industries légères ont déjà été autorisées à s'y implanter. Le succès remporté et si peu de temps par les zones franches de Masan et d'Iri peut être attribué pour l'essentiel aux stimulants suivants :

#### Avantages financiers et stimulants divers

- a) Au cours des cinq premières années d'exploitation, exemption des impôts et taxes sur le revenu et les sociétés, de l'impôt immobilier et des droits de mutation pour les entreprises à capitaux étrangers. Un abattement de 50 % est accordé aux cours des trois années suivantes;
- b) Abandon totale des taxes sur les recettes d'exportation;
- c) Exemption, pour les investisseurs étrangers, des impôts sur les dividendes et les superdividendes, au cours des cinq premières années. Abattement de 50 % au cours des trois années suivantes;

- d) Exemption totale de droits d'importation, de taxes sur le marchandises, etc., sur les biens d'équipement, les matières premières et les demi-produits importés;
- e) Exemption de l'impôt sur les salaires et les traitements du personnel étranger employé dans les entreprises installées dans la zone;
- f) Garantie pour les investisseurs étrangers de pouvoir rapatrier leurs capitaux à partir de la troisième année d'exploitation de l'entreprise;
- g) Garantie pour les investisseurs étrangers de pouvoir rapatrier les bénéfices et les dividendes, dès la première année de fonctionnement de leur entreprise;
- h) Aucune restriction n'est imposée à l'importation des matières premières ou des biens d'équipement pour la production de biens de consommation à l'exportation;
- i) Une administration centralisée habilitée à régler toutes les questions relatives à la création d'industries dans la zone, l'importation d'installations industrielles, d'équipements, de matières premières ainsi que toutes autres questions de la compétence de l'administrateur de la zone;
- j) L'administration de la zone met à la disposition des industriels des bâtiments ou fabriques dans la zone même et des logements pour les étrangers hors de la zone;
- k) Les industriels de la zone sont tenus d'exporter la totalité de leur production;
- l) L'administration de la zone prend à l'avance les dispositions voulues pour fournir aux entreprises installées dans le territoire de la zone tous services et installations dont elles pourraient avoir besoin : services de banque et d'assurance, moyens de transport, entrepôts, moyens de chargement et de conditionnement, courtiers en douane et services commerciaux, réparation du matériel, agences de voyage, logement pour le personnel étranger, logements pour les étrangers (hors de la zone), hall d'exposition pour les produits, centre d'information sur les matières premières locales, installations de sports et de loisirs, telles que terrain de golf, club, etc.

### Port franc de Hong-kong

Une description détaillée du port franc de Hong-kong figure au chapitre IV. On trouvera ci-après, sous seule fin de comparaison, une liste des principaux avantages offerts et conditions applicables aux investisseurs étrangers qui créent des entreprises orientées vers l'exportation à Hong-kong :

- a) Il n'y a pas, à Hong-kong, de taxes locales ni de stimulants fiscaux particuliers. La seule imposition est cependant restreinte et peu élevée. Le bien immobilier, les bénéfices et les intérêts sont imposés au taux uniforme de 15% alors que l'impôt sur les traitements et salaires est progressif et limité à 15%.
- b) Aucun impôt n'est levé sur les bénéfices réalisés à l'étranger, même s'ils sont transférés à Hong-kong.
- c) A la différence de l'Irlande, aucune subvention en espèces non remboursables n'est accordée pour la création de nouvelles industries à Hong-kong.
- d) Aucune agence, à Hong-kong, ne propose à l'avance de bâtiments à usages industriels ou commerciaux ou de logements en vue d'attirer les investisseurs étrangers. Le terrain, à Hong-kong, fait l'objet d'une location.
- e) Aucun droit d'entrée ou de sortie n'est perçu sur les marchandises, à l'exception de liqueurs et spiritueux, des tabacs et des hydrocarbures, qui sont soumis à des droits d'accise. Cependant, tout chargement ayant une valeur marchande, qui est importé à Hong-kong ou en est exporté, doit être déclaré. Il est possible d'une taxe (Trade Declaration Charge) de 0,3% qui sert à financer les activités de promotion commerciale.

Bien que le présent document se limite à l'étude des zones franches d'Irlande, de République de Corée et de Hong-kong, il n'est pas inutile de donner quelques précisions sur le fonctionnement de ces zones en Malaisie et aux Philippines. Certaines d'entre elles ont également rencontré un succès spectaculaire et, comme elles sont situées à proximité les unes des autres et s'affrontent sur les marchés d'exportation, il y a lieu de mentionner brièvement les stimulants et les services offerts dans ces zones franches. On aura ainsi une idée plus précise des avantages offerts par les différentes zones franches situées dans les pays de la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique.

### Malaisie

Pour répondre aux besoins des industries orientées vers l'exportation, la Malaisie a transformé deux domaines industriels, l'un à Bayan Lepas, l'autre à Sungai Way en zones franches industrielles. L'installation de trois zones franches est également envisagée respectivement dans les États de Johore et de Kedah et à Malacca. Les industries implantées dans ces zones bénéficient de l'avantage supplémentaire de la franchise de droits de douane pour les marchandises qui entrent et sortent de la zone et de formalités douanières réduites au minimum. Elles bénéficient par ailleurs d'avantages analogues à ceux qui sont offerts, à l'intérieur comme à l'extérieur des zones, à toutes les industries orientées vers l'exportation et financées par les capitaux étrangers. Les industries implantées dans ces zones sont tenues d'exporter la totalité de leur production alors que celles qui sont installées à l'extérieur peuvent être contraintes d'exporter 70 à 90 % de leurs fabrications. Les principaux stimulants offerts en Malaisie aux industries orientées vers l'exportation sont les suivants :

- a) Les industries pilotes et les industries d'exportation sont exonérées de l'impôt sur les sociétés (40 %) et de la taxe sur le développement (5 %) pendant une période de 5 ans pouvant, dans certains cas, être portée à 8 ans. Les industries de l'électronique orientées vers l'exportation peuvent bénéficier d'une trêve fiscale de près de 10 ans;
- b) La Malaisie offre aux investisseurs étrangers une garantie contre les risques politiques et contre les nationalisations. Des accords garantissant les investissements étrangers ont été conclus avec le Canada, les États-Unis d'Amérique, les Pays-Bas et la République fédérale d'Allemagne;
- c) Aucune restriction n'est imposée au rapatriement des capitaux et au transfert des bénéfices et des dividendes dans la zone sterling. Hors de cette zone, il n'est exercé qu'un contrôle nominal;
- d) Des conventions relatives aux doubles impositions ont été conclues avec le Danemark, la Norvège, Singapour et la Suède, pays dont les ressortissants sont les principaux investisseurs étrangers en Malaisie;

- a) Déduction pour exportations. Les entreprises sont autorisées à déduire du revenu brut imposable 5 % de la tranche du produit des ventes à l'exportation supérieure au montant moyen annuel des recettes d'exportations au cours des cinq années précédentes. Si les produits exportés contiennent 50 % de matières premières locales, la déduction pour exportations peut être portée à 8 %;
- f) Provision pour dépréciation accélérée. Les entreprises qui exportent 20 % de leur production et investissent en vue de moderniser leurs installations sont autorisées à constituer une provision pour dépréciation accélérée de 40 % par an, y compris une provision initiale de 20 %. Cette déduction leur permet d'amortir en cinq ans environ plus de 50 % des dépenses d'investissement couvertes par cette disposition;
- g) Doubles déductions pour les dépenses de promotion à l'exportation. En vertu de la loi de 1967 sur l'impôt sur le revenu sont déductibles de cet impôt toutes les dépenses de promotion à l'exportation engagées aux fins suivantes : publicité à l'étranger, fourniture d'échantillons gratuits à l'étranger, recherche de marchés d'exportation, préparation d'appels d'offres pour des commandes à l'étranger, négociations et conclusions de contrats avec des firmes étrangères, fourniture de renseignements techniques à l'étranger, participation à des expositions commerciales approuvées ainsi que traitement et honoraires d'agents de publicité et de consultants en relations publiques;

#### Zone franche industrielle de Batan (Philippines)

La zone franche de Batan, qui couvre une superficie de 900 hectares, est située à l'entrée de la baie de Manille, à l'extrémité méridionale de la province de Bata, dans l'île de Luzon. La zone se trouve dans une vallée, à 170 km de Manille, et dispose d'un port en eau profonde. Les principaux avantages fiscaux et autres stimulants dont bénéficient les entreprises implantées dans la zone sont les suivants :

- a) Importation en franchise de machines, d'équipements, de matières premières et de fournitures;
- b) Exemption des taxes à l'exportation;
- c) Exemption des taxes locales et provinciales;



- d) Les pertes nettes d'exploitation enregistrées au cours des cinq premières années peuvent être reportées et déduites du revenu imposable pendant les cinq années suivantes;
- e) La dépréciation accordée de l'avoir fixe est déductible du revenu imposable;
- f) Les entreprises étrangères dont l'implantation dans la zone a été autorisée ainsi que les ressortissants étrangers qui y ont investi au moins 100 000 dollars des Etats-Unis peuvent résider aux Philippines aussi longtemps que leurs investissements y sont maintenus;
- g) Le rapatriement des investissements étrangers et le transfert des bénéfices et des dividendes sont autorisés en permanence et sans restriction au taux de change en vigueur;
- h) Simplification des procédures administratives. L'administration de la zone est pleinement compétente et règle dans les 48 heures toutes les formalités d'importation et d'exportation;
- i) Les entreprises peuvent louer à des prix raisonnables ou acheter des bâtiments industriels normalisés;
- j) Tous les autres services indispensables - banque, assurances, transport et manutention, services médicaux, logement, loisirs, etc. - sont assurés sur place par l'administration de la zone.

#### Zone franche commerciale de Kandla (Inde)

La zone franche de Kandla, qui a une superficie de 220 hectares, est située sur la côte occidentale de l'Inde, près de l'important port maritime nouvellement créé de Kandla. Les principaux avantages, fiscaux et autres, dont bénéficient les industries d'exportation implantées dans la zone sont les suivants :

- a) Les installations, machines et matières premières destinées à la fabrication de produits d'exportation sont importées en franchise. De même, aucun impôt indirect n'est perçu sur les matières premières d'origine locale utilisées pour la fabrication de produits d'exportation dans la zone ou sur les produits ainsi fabriqués;

- b) Les entreprises industrielles qui s'installeront dans la zone et commenceront à produire avant le 31 mars 1976 seront exemptes de l'impôt sur le revenu à concurrence de 6% du capital investi, sous certaines conditions. Des bonifications de croissance, à des taux déterminés, peuvent être également accordées aux industries implantées dans la zone comme c'est le cas ailleurs en Inde.
- c) Les étrangers peuvent posséder la totalité du capital de tous les types d'entreprises commerciales et industrielles installées dans la zone;
- d) Le rapatriement intégral des bénéfices est autorisé après paiement des impôts;
- e) Des avoirs en devises peuvent être introduits dans la zone et des comptes séparés de non-résidents peuvent y être ouverts;
- f) Les entreprises appartenant à des non-résidents peuvent importer en franchise, sans restriction aucune, les installations, les machines et les matières premières payées à l'aide de leurs propres ressources en devises;
- g) Les capitaux étrangers investis dans la zone peuvent être rapatriés à des conditions très généreuses;
- h) L'administration de la zone offre des hangars préfabriqués et des terrains aménagés disposant de l'eau, de l'électricité, d'embranchements particuliers, etc.;
- i) Les industriels résidents reçoivent à l'avance des pouvoirs publics des licences d'importation couvrant une année d'approvisionnement en matières premières;
- j) Aucune exonération fiscale temporaire, ni aucune subvention en espèces de quelque nature que ce soit n'est offerte dans la zone.

La zone de Kandla, qui a été créée au début de 1967, n'a pas eu beaucoup de succès. Une vingtaine d'entreprises industrielles, la plupart de petite taille appartenant à des ressortissants indiens qui en assurent la gestion fonctionnent actuellement dans la zone. Leur chiffre d'affaires annuel à l'exportation est de 10 millions de roupies, soit environ 500 000 livres sterling. Il n'y a pas d'investissements étrangers dans

cette zone, dont l'aménagement a coûté à l'Etat environ 12,5 millions de roupies, soit 525 000 livres sterling. Au moment de sa création, on espérait que les industries implantées dans la zone favoriseraient le développement de l'infrastructure industrielle de la région et du port maritime de Kandla, mais ces espérances semblent avoir été déçues.

#### La zone franche industrielle de Santa Cruz

Une autre zone franche industrielle spécialisée dans l'électronique, a été créée récemment à Santa Cruz, l'aéroport de Bombay. Cette zone, qui occupe actuellement 40 hectares et dispose d'une réserve d'espace suffisante pour s'étendre, a les mêmes installations et offre les mêmes stimulants que la zone de Kandla, mais détient un avantage très important : son emplacement géographique. En effet, Bombay est un des centres commerciaux les plus actifs du monde, situé sur des routes aériennes et maritimes internationales. Bombay est non seulement un vaste réservoir de main-d'œuvre à bon marché - ouvriers spécialisés et techniciens - mais les entreprises de la zone peuvent en outre coopérer étroitement avec les nombreuses industries d'amont implantées dans la région. Au mois de septembre 1973, 14 sociétés, dont six avec une participation étrangère représentant de 40 à 55 % du capital total, avaient été autorisées à créer des entreprises dans la zone. Celle-ci a connu un bon départ et d'autres entreprises étrangères devraient venir s'y installer prochainement. Le grand avantage de cette zone est son emplacement dans une ville portuaire dotée d'une base commerciale et industrielle bien développée. En effet, les stimulants fiscaux, financiers et autres offerts dans la plupart des zones franches implantées dans la région de la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique l'emportent de loin sur ceux accordés à Santa Cruz.

## CHAPITRE IV

### Etude critique des raisons de la réussite des zones franches de Shannon, de Masan et de Hong-kong

Les chapitres II et III contiennent un bref historique de la question ainsi qu'une description des stimulants fiscaux et financiers offerts, notamment dans les zones franches de Shannon, de Masan et de Hong-kong, que l'on considère actuellement comme des modèles de réussite. On trouvera ci-après, une analyse très succincte des raisons du succès extraordinaire remporté par ces trois zones. Cette analyse portera notamment sur l'avantage décisif que constitue leur emplacement géographique et sur les ressources financières et humaines qu'il a fallu investir pour en tirer pleinement parti.

#### Raisons du succès de la zone franche de Shannon

##### Situation géographique

L'Irlande a l'avantage exceptionnel de se trouver à proximité des marchés britannique et européen. Elle est également située entre le Canada et les Etats-Unis d'Amérique, d'une part, et la Communauté économique européenne, de l'autre. Avant l'avènement des avions à réaction, dans les années 1960, l'aéroport de Shannon était une station de ravitaillement en carburant pour tous les avions en provenance d'Amérique du Nord qui se rendaient au Royaume-Uni et en Europe. Shannon était donc déjà devenue une escale importante pour toutes les lignes aériennes internationales. Par la suite, lorsque Shannon s'est fait un nom comme centre industriel, sa proximité du Royaume-Uni et de l'Europe et sa situation privilégiée entre l'Europe et les Etats-Unis d'Amérique lui ont permis de bénéficier de transports bon marché tant pour ses approvisionnements en matières premières que pour les produits finis qu'elle exportait vers l'Europe et les Etats-Unis d'Amérique, où se trouvent ses principaux clients.

##### Climat industriel du pays

L'Irlande a tout fait pour attirer les capitaux et les procédés étrangers. Toutes industries d'exportation implantées en Irlande se voient accorder, à peu de choses près, les mêmes stimulants et avantages fiscaux. Les seuls avantages supplémentaires dont

beneficie la zone franche de Shannon sont la simplification des procedures, la reduction des formalites et la possibilite d'importer en franchise les matieres premieres et le materiel. En fait, l'expansion de la zone franche de Shannon est etroitement liee au developpement industriel general de l'Irlande. Il est certain que n'importe quelle zone franche beneficant de circonstances aussi favorables ne pourrait que prosperer.

### Liens traditionnels avec les pays developpes

Autrefois, le chomage obligeait de nombreux Irlandais a migrer vers le Canada, le Royaume-Uni, les Etats-Unis d'Amérique ou l'Europe pour ameliorer leur sort. Nombre d'entre eux ont fait fortune a l'etranger et un courant d'investissements vers l'Irlande s'est vite etabli.

### Ressources en main-d'oeuvre

L'Irlande dispose en abondance d'une main-d'oeuvre qualifiee parfaitement adaptee aux besoins de l'industrie; proche des marches europeen et britannique et disposant d'une infrastructure solide et de la main-d'oeuvre necessaire, l'Irlande a vu affluer les investissements des societes multinationales.

### Une large gamme de stimulants

Des 1958, le Gouvernement irlandais s'est rendu compte qu'il etait impossible d'industrialiser le pays sans faire appel aux capitaux etrangers. Partant du principe que les investisseurs etrangers ne recherchent qu'une chose : des "benefices plus eleves". Les pouvoirs publics ont mis au point un ensemble important de stimulants financiers, comme on l'a vu au chapitre III (premiere partie).

### Un reseau de communications tres dense

Shannon est a moins de deux heures de vol des principaux centres europeens. Elle a une importante gare aeriennne transatlantique par laquelle ont transite, en 1973, pres de 950 000 passagers et 10 000 tonnes de fret.

### Une organisation remarquable

L'exploitation de la zone franche de Shannon est confiée à une société autonome parrainée par l'Etat, la "Shannon Free Airport Development Company". Elle est dotée d'un conseil d'administration et à sa tête un directeur permanent, qui est le président de la société. Toutes les décisions concernant la création d'industries, ainsi que l'importation d'installations, de machines et de matières premières sont prises à Shannon. Le rôle des pouvoirs publics se limite à édicter la législation, à définir les grandes lignes de la politique à suivre en matière d'aides financières et autres et à débloquer chaque année les crédits nécessaires.

### Une législation détaillée

Les textes portant création de la zone franche commerciale et définissant les stimulants financiers nécessaires à son développement sont le Customs Free Airport Act de 1947, l'Amendment Act et le Finance Miscellaneous Provisions Act, de 1958 et le Shannon Free Airport Development Company Act (1959). Ces lois ont été modifiées à diverses reprises en 1961, 1963, 1965 et 1970. Haute de président, ces diverses dispositions législatives ont été adoptées au fur et à mesure des besoins; toutefois, il semble que la société dispose désormais de pouvoirs assez étendus pour assurer dans de bonnes conditions l'exploitation de la zone.

### Le tourisme, moyen efficace de développement de la zone franche

La Shannon Free Airport Development Company s'efforce, par divers moyens, d'intensifier le tourisme dans la région de Shannon: vols affrétés, location de "cottages" irlandais, banquets organisés dans des châteaux médiévaux, etc; elle est en effet convaincue que les touristes qui peuvent se rendre compte sur place des possibilités commerciales sont des investisseurs potentiels.

### Investissements massifs de l'Etat

Outre la trêve fiscale qui est le principal atout du programme irlandais d'industrialisation, les pouvoirs publics dépensent des sommes importantes pour encourager les industries d'exportation à s'implanter dans la zone. Viennent ensuite les subventions non remboursables en espèces qui peuvent atteindre jusqu'à 60 % du montant total des dépenses d'investissement dans l'industrie. Près de 3,5 millions de livres sterling

auraient été distribuées jusqu'ici sous forme de subventions de ce genre aux industries de la zone. Le gouvernement a consacré près de 8,6 millions de livres sterling à la mise en valeur du site et à la construction de bâtiments industriels dans la zone. Il a investi, en outre, 8,7 millions de livres sterling dans la construction de logements pour les travailleurs, à proximité de la zone. Les fonds publics investis dans le domaine industriel, l'aéroport et l'agglomération de Shannon sont évalués à 35 millions de livres sterling, dont 14,2 millions pour la zone proprement dite. En revanche, les capitaux étrangers investis dans la zone représentent actuellement un total de l'ordre de 13 millions de livres et les capitaux irlandais privés 1,1 million de livres. Ces investissements qui, au total, dépassent 20 millions de livres sterling ont permis de créer 7 525 emplois dans la zone et aux environs de celle-ci et de réaliser au cours des neuf dernières années des recettes nettes en devises atteignant 26,3 millions de livres sterling. On trouvera à l'annexe II des tableaux statistiques détaillés qui corroborent les chiffres cités plus haut.

Cet apport substantiel de capitaux doit cependant être remplacé dans le contexte général de l'Irlande. Comme il a été rappelé plus haut, ce pays bénéficie d'une situation géographique unique et d'autres avantages exceptionnels. Ce sont des avantages, associés aux stimulants financiers offerts - trêves fiscales et subventions en espèces - qui ont assuré le succès de la zone. Mais un simple rappel du montant global des investissements étrangers et de l'essor récent de l'industrialisation et des activités d'exportation à l'échelle du pays tout entier permet de constater que les succès remportés par l'ensemble de l'économie irlandaise sont autrement plus impressionnants que les résultats obtenus par la zone franche de Shannon. On trouvera ci-après une estimation des capitaux étrangers actuellement investis en Irlande :

	<u>En millions de livres sterling</u>
Etats-Unis d'Amérique	86,3
Pays-Bas	36,0
République fédérale d'Allemagne	16,6
Royaume-Uni	43,1
Divers	<u>38,0</u>
<b>TOTAL</b>	<b>220,0</b>

Dans les quelque 630 millions de livres sterling, qui représentent le volume annuel des exportations, les articles manufacturés, dont plus de 50 % sont fabriqués par des sociétés étrangères ayant investi en Irlande, comptent pour 270 millions de livres. En d'autres termes, on a réussi par le biais de trêves fiscales et des subventions en espèces à réaliser un gain annuel net en devises étrangères de 135 millions de livres sterling et à créer de nombreux emplois - possibilités qui, autrement, seraient restées inexploitées.

Cette analyse nous permet de conclure que le succès de la zone franche de Shannon a exigé de lourdes immobilisations qui atteignent presque 7 000 livres sterling par personne directement employée dans la zone. Les recettes nettes en devises étrangères engendrées par la zone au cours des neuf dernières années, soit 86,3 millions de livres sterling semblent également peu élevées par rapport au montant total des capitaux publics et privés investis (53 millions de livres sterling).

La deuxième conclusion est que les conditions générales de l'activité industrielle en Irlande favorisent nettement les investissements étrangers dans le secteur des industries d'exportation. Les chiffres cités plus haut montrent clairement que les efforts entrepris pour industrialiser le pays à l'aide de capitaux étrangers et développer les exportations ont donné des résultats autrement plus impressionnants et que la zone franche de Shannon a sans doute bénéficié elle aussi de l'expansion générale de l'économie. On voit donc que le climat industriel général d'un pays est très important pour le succès d'une zone franche commerciale orientée à 100 % vers l'exportation. Les pays où prévalent des conditions industrielles ou politiques anormales ne peuvent qu'être déçus par leurs zones franches nouvellement créées, même assorties de stimulants puissants, si les conditions en question découragent les investissements étrangers.

#### Les raisons du succès de la zone franche de Masan (République de Corée)

Comme on le verra ci-après, les raisons qui expliquent le succès de cette zone sont similaires à celles qui ont assuré la réussite de la zone franche de Shannon.



### Avantage géographique

La République de Corée se trouve à proximité du Japon et les Coréens ont été bien avisés de tirer parti de cet avantage essentiel. Les relations établies avec le Japon constituent le principal atout de l'économie de la République. Masan, où a été implantée en 1970 la première zone franche du pays, est proche du port maritime de Busan, situé lui-même à 45 minutes d'avion d'Osaka. Les touristes japonais viennent nombreux en République de Corée et beaucoup d'entre eux, tout en profitant de leurs vacances, étudient les perspectives commerciales et reviennent ensuite y créer de nouvelles industries. Sur les 113 usines qui fonctionnent aujourd'hui dans la zone franche de Masan, 105 appartiennent à des Japonais. Après eux, les sociétés américaines constituent les plus importants investisseurs étrangers en République de Corée.

### Ressources en main-d'œuvre qualifiée

Plus de 90 % des Coréens savent lire et écrire. Le nombre des écoles techniques et professionnelles n'étant rapidement accru, il est possible de trouver des travailleurs qualifiés dans presque tous les secteurs. Les salaires sont encore bas par rapport à ceux d'Europe occidentale ou du Japon. Cette situation attire de nombreux investisseurs japonais qui voient dans la Corée un pays proche où l'on trouve une main-d'œuvre qualifiée et bon marché et où l'on bénéficie de trêves fiscales et de l'appui des pouvoirs publics. Les investisseurs étrangers sont à l'affût d'occasions de ce genre.

### Une gamme efficace de stimulants

S'ils ne cèdent en importance à ceux offerts par l'Irlande, les stimulants accordés par les pouvoirs publics pour attirer en Corée, et plus précisément dans les zones franches, les capitaux et le savoir-faire étrangers n'en sont pas moins suffisamment attrayants pour faire affluer les capitaux japonais. Le marché des capitaux au Japon, actuellement le seul pays avancé d'Extrême-Orient, a atteint le point de saturation et les bailleurs de fonds de ce pays doivent chercher ailleurs des placements rentables. Certains pays voisins offraient des avantages attrayants : trêves fiscales, faibles taux d'imposition, salaires peu élevés, bâtiments industriels et subventions en espèces offerts par les pouvoirs publics, etc. Le Japon a donc investi en République de Corée, à Hong-kong et ailleurs. De nombreuses sociétés japonaises qui produisent dans la zone franche de Masan contrôlent la distribution et l'exportation à partir de Tokyo.

### Climat industriel du pays

Les entreprises industrielles corseennes sont orientées vers l'exportation. Chaque entreprise doit gagner elle-même les devises dont elle a besoin. Aucune licence d'importation n'est déclinée aux utilisateurs directs des matières importées et les entreprises qui n'exportent pas doivent acheter leurs licences d'importation sur le marché libre au prix fort. Le second aspect essentiel de la politique économique de la République de Corse est constitué par la Foreign Investment Incentive Law (Loi sur les investissements étrangers). Aux termes de cette loi, les exemptions fiscales applicables et les réductions d'impôt sur le revenu et sur les sociétés ont toutes été clairement définies dans un seul texte. Bien que la base d'imposition ne soit pas aussi étroite qu'à Hong-kong, toutes les explications nécessaires sont données en termes précis dans un seul texte et des documents publicitaires de toute sorte visent à convaincre les investisseurs étrangers que la République de Corse est le pays idéal pour implanter de nouvelles entreprises en raison des avantages fiscaux accordés, des salaires peu élevés et de l'aide des pouvoirs publics. La croissance économique remarquable du pays est due à l'action de trois grands facteurs : encouragement efficace des investissements étrangers, développement de la production industrielle et accroissement des exportations. Les exportations ont progressé en moyenne de 40 % par an entre 1962 et 1972, pour atteindre 1 milliard 524 millions de dollars, soit 40 fois plus que le faible niveau de 1961 (41 millions de dollars). Les exportations ont atteint 3,2 milliards de dollars en 1973, résultat qui a surpris les Corseens eux-mêmes. Lorsque le pays réalise des progrès aussi spectaculaires dans le domaine de l'économie et des exportations, il n'y a aucune raison pour que la zone franche qui facilite encore la production destinée à l'exportation ne connaisse pas le même succès.

### Législation détaillée

La loi portant création de la zone franche de Macas a été promulguée en 1970. Cette loi définit clairement les installations et les stimulants offerts dans la zone, les attributions de l'administration de la zone et les privilèges accordés aux investisseurs étrangers.

Investissements réalisés de capitaux publics et étrangers

Jusqu'ici l'Etat a consacré moins de 10,3 millions de livre sterling. L'aménagement de la zone franche de Hong Kong et les investissements étrangers atteignent aujourd'hui 33,3 millions de livre sterling et les investissements locaux 2 millions de livres. Ces milles de fonds, qui atteignent au total 45,3 millions de livre sterling ont permis de créer 23 334 emplois et de réaliser des recettes d'exportation qui ont atteint 30 millions de livre sterling en 1973. Le dépenses en capital par personne employée dans la zone franche de Hong Kong s'élève à près de 2 000 livre sterling, ce qui à tout prendre est très faible par rapport à Shannon ou, comme on l'a déjà indiqué, elles atteignent près de 7 000 livre sterling. On a donc à tirer parti de l'avantage que représente une main-d'œuvre relativement bon marché.

Le port franc de Hong-Kong

Le territoire de Hong-kong a une superficie totale d'un peu plus de 640 km<sup>2</sup> et comprend l'île de Hong-kong (40 km<sup>2</sup> environ), la péninsule de Kowloon (230 km<sup>2</sup> environ) et les Nouveaux Territoires (392 km<sup>2</sup>). Entre l'île de Hong-kong et la péninsule de Kowloon s'étend le "Victoria Harbour" qui constitue, avec son détroit et son île de Junko, l'un des meilleurs ports naturels du monde. Le climat est tempéré et la température journalière varie entre 15°C en février et 28°C en juillet, qui est le mois le plus chaud de l'année. Hong-kong compte aujourd'hui 4,2 millions d'habitants contre 3,1 millions seulement en 1961. La population est chassée à 99% d'origine faite de son port en son profondeur et de sa situation géographique stratégique, Hong-kong n'a pratiquement aucune ressource naturelle. On a souvent fait observer que la prospérité de Hong-kong tient surtout à l'habileté et à l'intelligence de ses habitants, ainsi qu'à un dosage subtil de mesures fiscales et financières pratiqué par le gouvernement qui est à l'origine de l'essor industriel de la ville. L'économie, jusqu'aux années 1950, était en grande partie tributaire du commerce en entrepôt entre la Chine et le reste du monde, ce qui a en outre entraîné la création d'un réseau très efficace de banques, de compagnies de navigation, de sociétés d'entrepôt et de commerce d'assurance. Au début, au démarrage modestes, de l'industrie Hong-kong représentait une somme de 10. En 1950, on estimait que les exportations de produits locaux ne représentaient que 25% des exportations totales tandis que les réexportations formaient les 75% restants.

La situation s'est rapidement modifiée en 10 ans, et les exportations de produits locaux qui ne représentaient en 1962 73 % de l'exportation totale atteignent 79 % en 1972. Malgré la restriction officielle, les entreprises de Hong-kong exportent actuellement plus de 90 % de leur production.

Il est évident que Hong-kong a connu au cours de 20 dernières années une expansion remarquable et il n'est que normal de s'interroger sur les causes de l'essor de son économie. Cette expansion est principalement due à trois facteurs ci-dessous.

### Industrialisation fondée sur la concurrence et la spécialisation

La population de Hong-kong s'accroît rapidement et ne rend parfaitement compte que la seule manière de survivre sur un territoire dépourvu de ressources naturelles est de s'industrialiser. En outre, l'étroitesse du marché intérieur fait que la croissance industrielle doit être en grande partie orientée vers l'exportation. Or, les industries orientées vers l'exportation ne peuvent survivre que si elles sont très concurrentielles et très spécialisées.

### Liberté d'initiative et encouragement à l'équilibre

Pour atteindre rapidement les objectifs cités plus haut, les pouvoirs publics doivent adopter des mesures efficaces appropriées. Les avantages de la libre entreprise, du port franc et de faibles taux d'imposition directe ont été judicieusement mis à profit ainsi que les bas salaires et la liberté totale de circulation des capitaux. Cette politique a permis de faire de Hong-kong un lieu d'attraction pour les investissements.

### Mécanisme d'ajustement automatique

Enfin, c'est dans le mécanisme d'ajustement automatique du système économique de Hong-kong que réside peut-être le véritable secret de sa réussite. Il y a 20 ans, les salaires de Hong-kong étaient parmi les plus bas d'Asie. Ils sont aujourd'hui parmi les plus élevés et, cependant, il n'y a toujours pas de conflits entre employeurs et travailleurs, ni d'hostilité latente ou de manque de confiance sur le marché du travail. La raison en est que si les salaires ont augmenté, la productivité du travail s'est elle aussi très sensiblement accrue. L'industrie manufacturière de Hong-kong s'est spécialisée dans une gamme assez étroite de produits et la force de ses entreprises tient à ce qu'elles fabriquent surtout des produits finis en faveur auprès des consommateurs les plus exigeants du monde entier. La croissance de Hong-kong continue donc à dépendre de ses exportations.

L'augmentation des salaires nominaux est cependant à l'origine d'une nouvelle tendance de l'économie de Hong-kong, la tendance à recruter les industriels vers la fabrication exclusive de produits de qualité qui n'aurent pas à craindre la concurrence de la Corée, des Philippines, de Singapour et de la Thaïlande qui ne manifeste déjà en raison de leurs taux de salaires plus bas. On ne sait pas encore dans quelle mesure Hong-kong parviendra à atteindre cet objectif. A cet égard, un examen des données statistiques fournies par le Hong Kong Trade Development Council et figurant à l'annexe IV fait ressortir trois points qui retiennent l'attention :

- a) Le nombre des touristes qui se rendent chaque année à Hong-kong représente presque 25 % de la population totale. Aussi le tourisme constitue-t-il aujourd'hui le secteur le plus rémunérateur de l'économie. Les boutiques sont illuminées tard dans la nuit et les produits provenant du monde entier y étaient ceux fabriqués localement.
- b) La situation industrielle de Hong-kong est à l'heure actuelle plutôt désespérée. Le marché de l'industrie de la confection et de l'industrie textile qui, jusqu'à ces derniers temps, étaient la base de son économie est saturé. On ne construit plus d'usines textiles à Hong-kong. La confection et les textiles représentent à eux seuls près de 50 % des exportations. Mais les entreprises de la zone franche de la République de Corée, qui disposent de capitaux étrangers et appliquent elles aussi des techniques modernes tout en pratiquant des taux de salaires plus bas font déjà à Hong-kong une concurrence acharnée. De même, l'Inde et le Pakistan concurrencent sérieusement les textiles et la confection de Hong-kong. Pour survivre, l'industrie de Hong-kong n'a pas le choix : elle doit fabriquer des tissus et des vêtements de qualité que les industries concurrentes mettent du temps à copier. Les plastiques et les produits en matières plastiques constituent environ 10 % des exportations totales et presque tous les pays industrialisés voisins concurrencent dangereusement Hong-kong dans ce secteur. L'électronique est aujourd'hui la deuxième industrie de Hong-kong en importance et représente elle aussi environ 10 % des exportations totales. Dans ce domaine également, la République de Corée et Singapour sont des concurrents extrêmement sérieux. Les secteurs des produits électriques et des articles en métal représentent, chacun, 2 % environ des exportations totales. Ces articles font également l'objet d'une vive concurrence de la

part de presque tous les pays industrialisés voisins. La vente des chaussures et des articles de voyage, qui représentent 2 % environ des exportations de Hong-kong, recule déjà devant la concurrence plus vive encore des produits d'autres pays, notamment ceux de la République de Corée.

- c) Il est clair, d'après ce qui précède, que l'industrie de Hong-kong est dans une situation instable et qu'elle est constamment menacée par ses concurrents. Qui plus est, les salaires à Hong-kong sont aujourd'hui trois fois plus élevés qu'en République de Corée et deux fois plus qu'en Malaisie. Malgré tout, le taux de croissance annuelle de Hong-kong continue de progresser. Les exportations de Hong-kong qui atteignaient 1 milliard de dollars de Hong-kong en 1950 sont passées à 19,5 milliards de dollars en 1973. Le tableau ci-après met en évidence certains faits intéressants :

Tableau 1

Taux de croissance des exportations de Hong-kong, de 1950 à 1973

<u>Année</u>	<u>Exportations (en millions de dollars de Hong-kong)</u>	<u>Dépense</u>	<u>Taux de croissance annuelle, en pourcentage</u>	<u>Produits</u>
1950	1 000	100 000	-	Confection bon marché, chaussures, articles en métal
1960	2 000	220 000	15	Crise ci-dessus: démarrage de l'industrie des matières plastiques
1970	10 300	530 000	25	Amélioration de la qualité des produits: démarrage des industries électriques et électroniques
1973	19 500	620 000	26,5	Développement prioritaire des secteurs de pointe, notamment électronique et confection de qualité

La progression rapide des exportations et de l'emploi à Hong-kong s'explique, entre autres, par l'action des facteurs suivants :

- a) Les industries ont diversifié leur production plus rapidement que leurs concurrents;
- b) Les industriels ont fait porter leurs efforts sur les marchés européens. De même, les besoins particuliers des consommateurs des pays d'Europe de l'Est, d'Afrique et d'Amérique latine font actuellement l'objet d'une étude approfondie et les industriels de Hong-kong s'efforcent d'adapter leurs produits aux goûts et aux exigences de ces consommateurs;
- c) La création du Trade Development Council a donné une nouvelle impulsion à la promotion des exportations;
- d) Le taux d'imposition, fixé à 15 % du bénéfice brut, est considéré comme le plus faible du monde. La double imposition n'existe pas et les filiales des sociétés locales établies à l'étranger ne sont pas imposées à Hong-kong. Le taux de l'impôt sur le revenu dans les pays voisins comme le Japon, la République de Corée, les Philippines, Singapour et la Thaïlande varie généralement entre 30 et 60 %;
- e) Des réductions générales d'impôt sont accordées pour la recherche et le développement, ce qui permet aux sociétés d'améliorer sans cesse la qualité de leur fabrication et de mettre au point de nouveaux produits;
- f) La sous-traitance est pratiquée à Hong-kong et une société n'a pas besoin d'y construire des usines complètes. Les relations interindustrielles sont nombreuses, si bien que les petites entreprises de Hong-kong entreprennent volontiers des travaux auxiliaires;
- g) En raison de la grande liberté de mouvements des capitaux et du faible taux d'imposition, de nombreuses sociétés japonaises, néerlandaises, suisses, britanniques et américaines ont investi à Hong-kong des capitaux considérables et y ont introduit des techniques perfectionnées. Cet apport de capitaux et de techniques est la principale cause de la prospérité et de l'essor industriel de Hong-kong.

Il convient toutefois de signaler que Hong-kong n'a rien d'un port franc et que lui donner cette appellation est une erreur. Par définition, les marchandises qui transitent par un "port franc" ne sont pas assujetties à l'impôt, aux droits de douane et aux contrôles habituels; on n'y pratique pas non plus l'enregistrement des négociants, etc. Aujourd'hui, l'économie de Hong-kong est très strictement réglementée comme celle de n'importe quel autre port. En effet,

- a) Il n'y a pas de trêve fiscale ni de stimulants fiscaux particuliers à Hong-kong. Il existe un impôt foncier et des impôts sur les bénéfices, les salaires et les intérêts. Le taux d'imposition est uniforme (15 %) à l'exception des salaires auxquels on applique un taux progressif de 5 à 15 %.
- b) Aux termes de la Business Registration Ordinance, toute personne, société ou entreprise qui travaille à Hong-kong doit être enregistrée au Ministère du commerce et de l'industrie contre paiement d'un droit de 25 dollars de Hong-kong. L'enregistrement de tous les industriels et négociants est assuré par le Département du commerce et de l'industrie, qui examine également toutes les réclamations de caractère commercial que lui adressent les acheteurs étrangers.
- c) Des impôts indirects sont également perçus à Hong-kong. Ils frappent trois groupes de produits : le tabac, les alcools et les hydrocarbures, qu'ils soient importés ou fabriqués sur place.
- d) Il existe également plusieurs autres redevances : droit de timbre, droit d'enregistrement des véhicules à moteur, contribution foncière (land rates) et frais de justice.

En dépit de tous ces impôts et contrôles, Hong-kong continue à être considéré dans le monde comme un port franc. Les industriels de Hong-kong font observer que, malgré tout, la fiscalité est encore très légère à Hong-kong par rapport à d'autres endroits et qu'ils y restent parce que les impôts y sont modérés et l'infrastructure solide et parce qu'on y trouve en abondance une main-d'œuvre qualifiée et disciplinée qui ne connaît pas encore les grèves. Tous avantages que l'investisseur étranger recherche sans cesse pour minimiser ses coûts et maximiser ses bénéfices.

C'est là que réside de toute évidence le secret de la prospérité de Hong-kong.



## CHAPITRE V

### Facteurs à considérer pour l'établissement d'une zone franche commerciale

Il n'est guère possible de fixer a priori les règles à suivre pour assurer le développement et le succès d'un domaine industriel orienté vers l'exportation ou d'une zone franche commerciale, car il revient à chaque pays d'élaborer un programme d'action tenant compte de sa situation géographique et politique ainsi que des caractéristiques de son industrie. Il y a cependant certains facteurs importants qui peuvent contribuer considérablement à accélérer le développement des industries d'une zone franche à condition d'être utilisés correctement, notamment : l'emplacement de la zone; l'ensemble des mesures d'encouragement offertes; le choix des industries offrant les meilleures perspectives de développement; les possibilités de sous-traitance internationales; une législation précise; et la mise en place d'un cadre institutionnel efficace pour l'administration et l'exploitation de la zone. Nous allons étudier brièvement chacun de ces facteurs, afin de donner une idée des mesures qu'il faut prendre avant de créer une zone franche et de l'interdépendance de ces diverses mesures, qui peuvent augmenter ou diminuer les chances de succès de la zone.

#### Proximité d'un aéroport

L'emplacement d'une zone franche est le facteur le plus important et il doit être choisi avec beaucoup de soin. Une zone franche doit être implantée en un point central, bien desservi par des liaisons aériennes et maritimes modernes et par un réseau de télécommunications efficace. La zone doit être située sur les parcours aériens et maritimes internationaux. Les hommes d'affaires importants voyageant en avion d'un point à l'autre du globe n'ont généralement pas le temps de se rendre dans des endroits lointains afin d'étudier les possibilités d'investissements offertes par telle ou telle zone franche. Si la zone est très proche d'un aéroport, ils estimeront certainement que cela vaut la peine d'y aller pendant une escale de quelques heures. Le souvenir qu'ils garderont de leur visite sera présent à leur esprit lorsqu'ils seront à prendre des décisions relatives aux investissements.

### Proximité d'un port de mer

On soutient souvent que le fait pour une zone franche commerciale d'être située près d'un port de mer contribue à abaisser les coûts de transport. C'est peut-être vrai dans le cas des marchandises pondéreuses. Mais si les produits exportés ne sont pas très lourds, la distance entre la zone franche et le port peut aller jusqu'à 250 km, à condition qu'il s'agisse d'un port desservi régulièrement par les compagnies maritimes internationales. Comme il faut songer avant tout aux responsables des décisions en matière d'investissements étrangers, il est indispensable qu'une zone franche soit située sur un parcours international.

### Présence à proximité d'une main-d'œuvre adéquate

Les moyens de communications et de transport dont on dispose maintenant font qu'il n'est plus indispensable qu'une zone franche orientée vers l'exportation soit proche des sources de matières premières, d'énergie électrique ou, comme nous venons de le dire, d'un port de mer. De nos jours, le facteur le plus important, après les facilités d'accès pour les investisseurs, est la présence, dans la région, d'une main-d'œuvre disponible suffisamment intelligente et formée. Dans la plupart des pays, c'est dans les grandes villes qui possèdent des ports de mer et des aéroports et où le commerce, l'industrie, les sources d'énergie, les communications et les organismes financiers sont déjà développés, que l'on trouve généralement une main-d'œuvre hautement qualifiée et intelligente.

### Planification régionale et zones franches commerciales

Dans les pays en voie de développement, on avance généralement deux arguments contre la création de zones franches près des grandes villes :

- a) L'implantation d'une zone franche près d'une grande ville aggrave la congestion industrielle et les problèmes de pollution;
- b) Les terrains sont meilleur marché dans les régions peu industrialisées. Il est très facile de répondre à ces deux arguments. La création d'industries orientées vers l'exportation, obligées d'exporter la totalité de leur production, est une entreprise difficile. Une région déjà industrialisée possédant l'infrastructure et la main-d'œuvre nécessaire permettra aux

industries d'exportation d'une zone franche de se développer à un rythme beaucoup plus rapide, de créer des emplois supplémentaires et de gagner des devises, ce qui aurait été impossible autrement. Le problème est donc de savoir si l'on veut avoir une zone franche orientée vers l'exportation près d'une région fortement industrialisée, rapportant des devises dont le pays a grand besoin et créant de nouveaux emplois, ou ne rien avoir du tout. L'inconvénient du coût plus élevé des terrains à proximité des grandes villes est sans commune mesure avec les résultats que l'on est en droit d'attendre d'une zone franche prospère.

### Garantie contre la contrebande

On croit aussi dans la plupart des pays en voie de développement qu'il est plus facile de lutter contre la contrebande en implantant la zone dans une région éloignée plutôt que dans une région à forte concentration d'industries. Cette opinion n'est généralement pas fondée et dénote un manque d'expérience dans ce domaine. Une zone franche commerciale ou une zone de production pour l'exportation doit être soumise à des contrôles d'ordre administratif davantage qu'à des contrôles matériels. Dans la mesure où une entreprise peut justifier ses recettes d'exportation et présenter une comptabilité en ordre, prouvant que les importations correspondent aux exportations et aux stocks, il n'y a aucune raison de la surveiller. Le développement de la zone ne devrait donc jamais être confié au service des gardes-côtes ou aux douaniers comme c'est le cas, à l'heure actuelle, dans la plupart des pays en voie de développement. Les douanes ne devraient contrôler que les opérations d'importation et d'exportation de la zone, et non son aménagement. Il importe de ne jamais confondre ces deux aspects.

### Stimulants

L'une des décisions les plus importantes que doivent prendre les pouvoirs publics avant la mise en place d'une zone franche commerciale ou d'une zone de production pour l'exportation a trait au choix des stimulants et des facilités à accorder. La donnée essentielle dont il faut tenir compte au moment de prendre cette décision, c'est qu'une zone franche ne peut se développer avec succès si elle ne parvient pas à attirer les capitaux et les procédés étrangers. C'est du moins ce que prouve

l'expérience de toutes les grandes zones franches industrielles que nous avons déjà mentionnées. Il faut aussi se pénétrer de l'idée que le seul objectif des investisseurs étrangers est le profit et que les pouvoirs publics doivent le rassurer quant à la sécurité de ses capitaux en faisant connaître sans équivoque la politique qu'ils entendent suivre en ce domaine. L'investisseur ne pourra faire des bénéfices que si on lui offre des exonérations fiscales relativement plus avantageuses, des subventions non remboursables et des bâtiments prêts à accueillir ses installations; il faut en outre que la zone soit située à un endroit qui lui convienne et qu'elle dispose d'une infrastructure et d'une main-d'œuvre adéquates. En l'absence de facilités et de stimulants de ce genre, aucun effort de promotion ne donnera les résultats désirés. Il faut également se résigner à ce que la gamme des mesures d'encouragement offertes varie d'une zone franche commerciale ou d'une zone de production pour l'exportation à une autre, car chaque pays doit tenir compte de sa situation géographique et en particulier de celle de la zone, des possibilités qu'elle offre en matière de main-d'œuvre et de cadres, de matières premières, d'infrastructure et de services communs. Un facteur encore plus important est le climat industriel général du pays, et notamment celui qui règne dans la région où la zone franche commerciale doit être créée. Avant de fixer la durée des exonérations fiscales ou le taux des allègements d'impôts et des subventions en espèces, il faut considérer les facteurs suivants :

- a) Quels seront les coûts de transport des principales matières premières à utiliser dans la zone et des produits finis à exporter. Quel est le niveau de ces coûts par rapport à ceux pratiqués dans les zones franches des pays environnants, ou au moins dans les zones franches les plus prospères situées dans d'autres régions du monde?
- b) La situation générale de l'industrie et des exportations du pays, en particulier du point de vue des investisseurs étrangers. Les investissements étrangers dans les industries d'exportation sont-ils déjà relativement satisfaisants ?
- c) Les coûts de main-d'œuvre et le climat du marché du travail supportent-ils la comparaison avec ceux des autres pays ?
- d) Dans quelle mesure les facilités que l'on se propose d'offrir dans la zone - infrastructure, terrains mis en valeur, bâtiments à usage industriel et logements - permettent-elles de réduire les frais de premier établissement des investisseurs étrangers ?

Si les réponses à ces quatre questions sont très favorables, on pourra peut-être, comme à Hong-kong, faire l'économie de trêves fiscales et se contenter d'alléger les impôts. Dans le cas contraire, il faudra sans doute prévoir des mesures d'encouragement très énergiques, sous la forme d'exonérations fiscales prolongées et de subventions en espèces pour inciter les sociétés étrangères à investir dans le pays et à former le personnel nécessaire. Il faut souligner une fois de plus que les encouragements d'ordre financier et fiscal ne suffisent pas, à eux seuls, à attirer de nouveaux investissements industriels. Seule un programme d'ensemble, comportant divers types de stimulants et de facilités, l'existence d'une équipe responsable et dévouée au projet et, par dessus tout une "image" du projet propre à susciter l'intérêt des investisseurs locaux et étrangers pourront produire les résultats souhaités. On constate souvent que l'échec d'un projet, par ailleurs bien conçu, est dû avant tout à l'absence de cette "image" d'ensemble qui dépend dans une large mesure de la gamme des stimulants proposés ainsi que du zèle et du dévouement des responsables locaux. Des stimulants offerts sous une forme trop complaisante et à des conditions peu satisfaisantes cessent d'être des stimulants et il faut veiller à éviter ces écueils.

### Sélection des industries

Dans n'importe quel système de planification économique, il serait peu réaliste de fonder un programme d'action sur la conviction qu'un pays en voie d'industrialisation peut, avec son propre potentiel technique, entreprendre des fabrications complexes, voire créer des industries à forte intensité de main-d'œuvre, capables de concurrencer la production des pays industrialisés. Comme nous l'avons déjà dit, la part des pays en voie de développement dans le commerce mondial des produits manufacturés est encore si faible qu'elle constitue une menace pour la croissance industrielle et les marchés des capitaux des pays développés. En effet, cette situation compromet les échanges avec les pays en voie de développement, qui prennent de plus en plus de retard du fait des progrès techniques et de l'intégration des systèmes commerciaux des pays développés, notamment en Europe. Une analyse attentive des statistiques commerciales mondiales laisse cependant percevoir un rayon d'espoir pour les pays en voie de développement, car parmi les produits échangés, il y en a beaucoup

qui pourraient, soit en partie, soit en totalité être fabriqués à moindre coût dans les zones franches de ces pays, à condition que ceux-ci parviennent à combiner judicieusement leur principal avantage comparatif (coûts moins élevés de la main-d'œuvre) avec d'autres stimulants : fiscalité réduite, base d'imposition étroite, facilités de mouvement des capitaux, des bénéfices et des marchandises, et législation précise concernant les avantages offerts aux investisseurs étrangers. Les entreprises qui sont implantées dans une zone franche commerciale et qui sont tenues d'exporter la totalité de leur production se doivent d'égalier, sur le plan technique et commercial, les industries plus perfectionnées des pays développés auxquelles elles disputent les marchés étrangers. Un haut degré de spécialisation est donc nécessaire et, dans ce contexte, la sélection de industries à développer dans une zone franche prend une importance particulière.

Il est indiscutable que le fait d'arrêter à l'avance une liste des industries à installer dans une zone franche présente des inconvénients, car cette liste risque d'être incomplète. Une autre méthode fréquemment appliquée consiste à établir une liste négative des industries qui ne seront pas admises dans la zone, par exemple les industries des stupéfiants et des substances dangereuses. Cette formule laisse plus de latitude aux investisseurs qui peuvent présenter eux-mêmes des projets concernant la création d'industries dans la zone. Cela ne signifie cependant pas qu'il faille renoncer à établir à l'avance une liste des principaux types d'industries à implanter par priorité dans la zone. Il convient d'étudier et d'évaluer attentivement les diverses données relatives à ces industries - sources de matières premières, principaux marchés sur lesquels les produits finaux seront vraisemblablement écoulés, coûts de transport des matières premières et des produits exportés, ressources en main-d'œuvre de la région, infrastructure et autres facteurs susceptibles d'attirer les techniques et les capitaux étrangers, etc. - et de rédiger un rapport sur le projet avant d'en entreprendre la réalisation. Il serait également très utile que des experts de l'ONUDI examinent et évaluent ces divers éléments, ce qui permettrait de faire le point des avantages et des inconvénients du projet. On aurait ainsi la réponse à la question souvent posée de savoir quelles sont les chances de succès d'une zone franche.

### Sous-traitance internationale

Les pays avancés d'Europe se sont rendu compte au début des années 30 que les pays voisins ayant atteint le même niveau d'industrialisation n'étaient pas seulement des concurrents mais aussi des clients éventuels. Cette constatation est à l'origine d'une nouvelle forme de sous-traitance internationale qui est maintenant devenue pratique courante entre les pays industrialisés. Pour obtenir un produit plus compétitif du point de vue de la qualité et du prix, on en fabrique certains éléments dans les pays qui offrent les conditions les plus favorables. Cette pratique est cependant encore assez rare entre pays développés et pays en voie de développement. Grâce à leurs avantages comparatifs, les zones franches des pays en voie de développement offrent de grandes possibilités dans ce domaine, à condition qu'elles réunissent les conditions voulues : connaissances techniques, abondance des capitaux, main-d'œuvre et personnel de gestion qualifiés, etc., et qu'elles témoignent d'un dynamisme augurant bien de l'avenir. Les secteurs qui conviennent le mieux à la sous-traitance internationale sont les constructions mécaniques et électriques, l'électronique, l'horlogerie, les appareils de photo et de cinéma et les industries des transports et des communications. Ce programme présente l'avantage fondamental de renforcer les liens avec les industries internationales, ce qui offre des perspectives d'expansion illimitées. L'ONUDI a fait un travail important et utile dans ce domaine et a déjà recueilli de nombreuses offres concrètes émanant d'industries des pays développés qui cherchent, dans les pays en voie de développement, des partenaires en mesure de leur fournir des composants et des pièces à des prix inférieurs à ceux pratiqués dans leurs pays respectifs.

Si l'on veut combiner la sélection des produits et le développement de la sous-traitance internationale dans la zone, il faut procéder de la manière suivante :

- a) Faire une étude approfondie des divers produits sélectionnés, estimer la demande de ces produits dans les pays développés. Il faut veiller à ce que les produits choisis soient suffisamment attrayants, tant du point de vue du prix que de la qualité, pour les marchés éventuels;
- b) Identifier les entreprises des pays industrialisés qui souhaitent sous-traiter certaines de leurs opérations, ainsi que les entreprises locales capables de collaborer avec des firmes étrangères;

- c) Examiner de manière approfondie l'état des connaissances économiques, juridiques et techniques dont les investisseurs étrangers potentiels auraient besoin pour créer des industries, soit uniquement avec des capitaux étrangers, soit en collaboration avec des entreprises locales;
- d) Étudier en détail les moyens de formation technique nécessaires, tant dans le pays qu'à l'étranger, pour créer un noyau de techniciens compétents, et déterminer dans quelle mesure les dépenses correspondantes pourraient être prises en charge par le gouvernement pour réduire les frais de premier établissement de l'investisseur étranger.

Pour autant que ces divers points aient été examinés et évalués attentivement par des experts locaux et, éventuellement, par des experts de l'ONUDI eux-mêmes on pourrait demander d'établir un rapport distinct, il est peu probable que l'on obtienne des résultats qui diffèrent en quoi que ce soit de constatations initiales.

#### Legislation des zones franches.

Certains pays commencent par établir une zone franche et s'efforcent ensuite de remédier aux déficiences constatées en élaborant par bribes et morceaux la législation nécessaire. Créer une zone franche sans la doter d'une législation adéquate ni d'un mécanisme destiné à promouvoir la croissance industrielle c'est mettre la charrue avant les boeufs. L'Irlande a dû promulguer jusqu'à huit lois différentes depuis 1947, date à laquelle a été adoptée la première loi sur la zone franche de l'aéroport, mais ce pays n'avait aucune expérience en la matière et a été en fait le premier à y appliquer, avec succès, la formule des zones franches. La situation a évolué considérablement au cours de ces 25 dernières années et une expérience suffisante a été accumulée, aussi bien par la Shannon Free Airport Development Authority que par le Secrétariat de l'ONUDI à Vienne. On fait désormais qu'il est indispensable de promulguer une législation avant de laisser des industries s'installer dans une zone franche. En effet,

- a) Cette législation permet aux investisseurs étrangers éventuels de se faire une idée précise des politiques et des règlements appliqués en la matière par les pouvoirs publics;



- b) Elle aide l'administration de la zone à s'exercer plus efficacement de ses fonctions en la libérant de l'obligation d'en référer constamment aux autorités supérieures qui procèdent généralement de façon censurée.

On se demande souvent quels doivent être les éléments principaux d'une législation bien conçue relative à une zone franche commerciale. Il est difficile de décrire en détail une législation "passo-partout", car chaque pays doit tenir compte en ce domaine des conditions locales. On peut cependant dire que cette législation devrait à tout le moins comporter les dispositions suivantes :

- a) Assurance formelle qu'aucune industrie installée dans la zone ne sera nationalisée.
- b) Description précise des actes et pratiques de entreprises installées dans la zone qui seraient considérés comme des délits et des sanctions dont l'adoption et pratiques seraient possible, le cas échéant;
- c) Description précise des conditions et des circonstances dans lesquelles les autorités du pays intéressé, et elles seules, pourraient retirer à une entreprise étrangère ou locale l'autorisation de poursuivre des activités commerciales dans la zone;
- d) Description précise du régime fiscal de la zone : impôts sur le capital et sur le revenu, contributions effectives et restrictions applicables, le cas échéant, aux entreprises et aux actions des capitaines, bénéfices et autres des personnes morales et physiques étrangères;
- e) Exemptions accordées en matière de droits de douane et d'impôts indirects avec indication des matières premières et des produits que les entreprises implantées dans la zone peuvent importer ou exporter en franchise de douane;
- f) Obligation d'exporter la totalité des produits fabriqués dans la zone;
- g) Indication précise de la manière dont les entreprises installées dans la zone peuvent vendre les produits au consommateur par une route directe, ainsi que les déductions et réductions et des droits commerciaux des douanes seraient éventuellement soumis;

- b) Conditions dans lesquelles une partie de produits fabriqués dans la zone pourraient être vendus et consommés dans le pays;
- i) Responsabilité de l'Etat vis-à-vis des investisseurs en matière de risques politiques et de guerre;
- j) Responsabilité de l'Etat envers les investisseurs en ce qui concerne la fourniture d'électricité, d'eau, de moyens de communications et de transports à des taux raisonnables;
- k) Indication des subventions en espèces non remboursables accordées, le cas échéant, pour les investissements, les frais bancaires et les coûts de formation de la main-d'œuvre;
- l) Règles précises concernant l'immigration et le séjour dans le pays des étrangers qui investissent des capitaux dans la zone ou qui y sont employés;
- m) Indication précise des provisions pour amortissement, des droits d'enregistrement et de constitution des sociétés, ainsi que des droits de timbre;
- n) Notification des procédures simplifiées appliquées dans la zone pour l'approbation des demandes d'investissements, l'octroi des licences d'importation et d'exportation, les règlements en devises, l'enregistrement des sociétés, l'octroi de permis de construire et le dédouanement des marchandises.

### Création d'une zone franche commerciale

Juridiquement, une "zone franche commerciale" est un territoire côtier placé sous contrôle douanier, situé à l'intérieur ou à proximité d'un port de mer ou d'un aéroport international, et par lequel des marchandises et des matières premières étrangères non prohibées peuvent transiter en franchise de droits de douane. La conception moderne de zone franche commerciale ou de zone de "zones de production pour l'exportation" est légèrement différente car une zone de production pour l'exportation est désormais considérée avant tout comme un moyen de promouvoir la croissance d'industries travaillant uniquement pour l'exportation; on y utilise des capitaux et

du savoir-faire étrangers et il est possible d'y importer en franchise les matières premières et autres éléments de production requis. Les apports de capitaux étrangers et de technologies étrangers et les exportations de fonds, de bénéfices et d'intérêts ne devraient subir aucune restriction et en tout cas aucune restriction raisonnable. La création de l'infrastructure matérielle d'une zone franche est dans de loin la tâche la plus simple; les aspects suivants sont autrement plus importants: élaboration et promulgation des politiques que les autorités entendent appliquer en matière d'importation de capitaux et de techniques étrangers, d'exportations de fonds, de bénéfices et d'intérêts, du taux des impôts sur les sociétés et sur le revenu; choix des industries à développer dans la zone, identification des possibilités de coopération internationale; enfin, établissement d'orientations concernant l'offre et la demande nationales pour la production des industries que l'on se propose d'implanter dans la zone.

#### Administration et exploitation des zones franches: cadre institutionnel

Le cadre institutionnel appliqué pour l'administration et l'exploitation d'une zone varie suivant les pays. En Irlande, la zone franche de Shannon est gérée par un organisme autonome, la Shannon Free Airport Development Company. En plus de la zone franche, cet organisme gère l'aéroport de Shannon et les activités touristiques de la région. Les responsables de cette société sont convaincus que le succès de la zone franche de Shannon est dû, pour une grande part, au statut autonome de la société, qui facilite l'existence de programmes ambitieux de promotion industrielle, tout en assurant une coopération harmonieuse avec les autorités douanières et les autres services; l'absence d'une telle coopération risque d'entraver le développement normal d'une zone franche.

La zone franche de Haas est administrée par un directeur qui appartient au Département de la promotion des exportations du Ministère du commerce. Le directeur est pleinement compétent pour tout ce qui concerne l'approbation des demandes d'investissements, les licences d'importation et d'exportation, les règlements en matière de permis de construire, etc., et il doit normalement statuer sur toutes les demandes en 48 heures. La zone est considérée comme un service extérieur du

Département de la promotion de l'exportation du ministère du commerce et divers fonctionnaires de ce ministère doivent, à tour de rôle, passer neuf mois dans ce service. La zone est placée sous la surveillance des autorités douanières, mais l'administration veille à ce que les contrôles douaniers n'entravent pas l'activité commerciale et le développement de la zone et ne gâchent pas le séjour des investisseurs et des commerçants étrangers en visite.

Ces observations font ressortir deux points :

- a) On ne peut pas dire que la gestion d'une zone par un organisme entièrement autonome, comme à Shannon, soit le seul moyen d'assurer le succès d'une zone franche commerciale. La zone franche de Lisbon, qui constitue une expérience tout aussi réussie, fonctionne très efficacement sous le contrôle direct de fonctionnaires du ministère du commerce formés aux techniques de promotion;
- b) Confier la gestion d'une zone franche à un fonctionnaire des douanes est une formule défectueuse, en particulier de nuit que l'on ne considère plus les activités de ce zone comme du "commerce d'entrepôt", comportant l'entrée et la sortie de produits étrangers, mais, avant tout, comme un moyen de développer certaines industries d'exportation en faisant appel à des techniques modernes et à de bonnes études de marché.

Il donc une zone franche est simplement un "territoire bénéficiant de privilèges douaniers", sans aucune activité industrielle, il est sans doute tout à fait normal d'en confier la direction à un fonctionnaire des douanes, car les seuls problèmes qu'il aura à régler seront d'ordre douanier. Mais si l'on envisage la zone franche dans le contexte le plus large d'un parc industriel destiné à promouvoir des industries relativement complexes qui ne peuvent se développer qu'avec l'appui des techniques et des capitaux étrangers, les responsables de la zone s'occuperont davantage de programmes ambitieux d'industrialisation liés directement aux courants du commerce et des investissements internationaux. Dans une telle situation, la supervision douanière de la zone devient moins importante, car les contrôles portent moins sur les mouvements effectifs de marchandises que sur la comptabilité. Dans ces conditions, il est certainement préférable que l'administration générale de la zone demeure nettement distincte des activités douanières.

## CHAPITRE VI

### Méthodes de promotion d'une zone franche commerciale

Une fois prises les décisions fondamentales concernant l'emplacement de la zone, les stimulants et les facilités à offrir, les industries à développer, la législation et le cadre institutionnel nécessaires pour l'administration et l'exploitation de la zone, la question la plus importante qui se pose ensuite est généralement celle des mesures à adopter pour accélérer la croissance des industries implantées dans la zone. Ces mesures peuvent être les suivantes :

Faire le bilan des points forts et des points faibles de la zone relativement aux autres zones franches et zones industrielles orientées vers l'exportation de la région et déterminer s'il est possible d'éliminer certains de ces points faibles. Par la suite, il serait utile de procéder chaque année à un nouvel examen afin d'établir dans quelle mesure la zone reste un "produit vendable" compte tenu de l'évolution de la situation dans les autres zones franches de la région. On trouvera ci-après une formule mathématique qui devrait permettre de mesurer les chances de réussite d'une zone franche donnée. Un certain nombre de points (1 000 au total) a été attribué à chacune des facilités et mesures d'encouragement types offertes dans diverses zones franches du monde. Ces "notes" représentent des moyennes pondérées. Si, pour la zone considérée, on arrive à un chiffre supérieur à 600 points, on pourra en déduire qu'elle a de bonnes chances de réussite. Un chiffre inférieur à 400 points la place dans une situation sans espoir et appelle un réexamen du projet tout entier. Enfin, une zone qui réunit entre 400 et 600 points ne constitue ni un échec ni une réussite. Le tableau 2 indique le nombre de points attribué à chaque mesure d'encouragement et à chaque facilité offertes dans une zone; les autorités compétentes pourraient appliquer cette formule et tirer leurs propres conclusions. A titre d'exemple, nous avons comparé les zones de Shannon, Lagan, Hong-kong et Kandla en leur attribuant le nombre de points voulus pour chaque avantage offert.

1/ Cette comparaison a été établie par l'auteur et ne saurait en aucune manière être interprétée comme comportant une critique à l'égard de l'une quelconque de ces zones.

Tableau 2

Moyennes pondérées appliquées aux zones franches  
de Shannon, Massé, Hong-kong et Kandla

<u>Stimulants et facilités</u>	<u>Nombre de points maximum</u>	<u>Nombre de points attribués à</u>			
		<u>Shannon</u>	<u>Massé</u>	<u>Hong-kong</u>	<u>Kandla</u>
Dix points pour chaque année de <u>trêve fiscale</u> , avec un maximum de 200 points pour 20 années. Il n'est pas attribué de points pour les trêves fiscales d'une durée inférieure à cinq années.	200	130	50	200 <sup>2</sup>	-
<u>Subventions en espèces</u> pour les dépenses d'investissement. Les subventions supérieures à 30 % = 100 points. Aucun point n'est attribué pour celles inférieures à 20 %.	100	100	-	-	-
<u>Contrôle des transferts de capitaux, bénéfices et intérêts.</u>	100	100	100	100	50 <sup>2</sup>
<u>Subventions en espèces</u> pour formation de la main-d'œuvre. Les subventions supérieures à 30 % = 100 points. Aucun point n'est attribué pour celles inférieures à 20 %.	100	100	-	-	-
<u>Bâtiments industriels construits à l'avance.</u>	100	100	100	-	25 <sup>2</sup>
<u>Logements construits à l'avance, services médicaux et moyens de récréation offerts dans la zone.</u>	30	30	30	-	-
<u>Emplacement de la zone.</u>	130	130	130	130	-
<u>Coût de la main-d'œuvre, ressources en main-d'œuvre ayant les qualifications voulues et rapports employeurs-travailleurs.</u>	100	100	100	100	25 <sup>2</sup>
<u>Coût de transport des matières premières importées et des produits finis exportés : avantages comparatifs.</u>	30	30	30	30	-
<u>Précision de la législation et efficacité de la gestion de la zone.</u>	30	30	30	30	-
	<u>1 000</u>	<u>990</u>	<u>630</u>	<u>630</u>	<u>100</u>

Voir notes page suivante

a/ Les taux (15 %) et la base d'imposition à Hong-kong passent pour les plus avantageux du monde et sont même jugés préférables aux trêves fiscales. D'où la note maximale de 200 points.

b/ Les mouvements des capitaux, des bénéfices et des intérêts sont autorisés, mais sous certaines conditions. Nous n'avons donc attribué que 90 points.

c/ Seuls quelques hangars ont été construits et mis à la disposition des industriels. Nous n'avons donc attribué que 25 points.

d/ Proximité des routes aériennes et maritimes internationales - 50 points; bon réseau de communications - 50 points; bonne infrastructure industrielle dans la région - 50 points.

e/ C'est en Inde que les salaires nominaux sont les plus bas, mais Kandla étant situé dans une région périphérique en voie de développement, la main-d'œuvre qualifiée est peu nombreuse. Nous n'avons donc attribué que 25 points.

### Analyse coûts-avantages

En plus de l'opération mathématique suggérée ci-dessus, il faudrait aussi mettre en rapport le coût prévu et les avantages escomptés de la zone. Lorsqu'on se propose, par exemple, d'aménager une zone d'une superficie de 80 à 120 hectares pouvant accueillir quelque 200 entreprises industrielles qui, tout en fournissant des recettes d'exportation permettrait de créer près de 50 000 emplois, il est indispensable, si l'on veut accélérer la croissance de la zone, que les investissements publics y atteignent le niveau voulu. Se contenter de dresser une enceinte autour d'un terrain, d'y construire un immeuble à usage de bureaux et d'appeler cela une zone franche commerciale ne serait guère suffisant. Comme nous l'avons déjà indiqué, le Gouvernement irlandais a dépensé 14,2 millions de livres pour la construction de bâtiments industriels et de logements dans la zone franche de Shannon qui emploie quelque 7 500 travailleurs. De même, le Gouvernement de la République de Corée a consacré 10,3 millions de livres au développement de la zone franche de Insan où près de 23 300 travailleurs sont actuellement employés. Lorsque le succès d'une zone franche répond à l'attente, les avantages qui en résultent sur les plans de l'emploi et des recettes en devises sont tels qu'ils finissent par excéder fortement les frais de premier établissement, et ce quelle que soit l'importance de ces derniers. Le volume des investissements publics dans la construction des bâtiments industriels et des logements doit donc être de nature à attirer et à impressionner les usagers éventuels.

### Elaborer une documentation variée et multilingue pour "vendre" la zone à l'étranger

Le Trade Development Council de Hong-kong estime qu'en vendant les produits locaux à l'étranger il importe avant tout de "vendre" l'image de marque du territoire. De fait, actuellement c'est sa renommée qui permet à Hong-kong d'écouler ses produits. Lorsqu'une image de marque est créée de nombreux problèmes commerciaux sont automatiquement résolus. A Shannon, plus de 12 brochures et plaquettes expliquent, dans onze langues, les avantages offerts par la zone franche; de multiples cas hypothétiques y sont présentés pour faire saisir les avantages fiscaux, les économies que l'on peut réaliser sur le coût de main-d'œuvre et des transports, etc. La publication et la diffusion d'une documentation aussi impressionnante peut faire beaucoup pour attirer de nouveaux usagers surtout dans les pays susceptibles de fournir des capitaux d'investissement. Un programme vigoureux de promotion, de publicité par voie postale et d'annonces devrait faire partie intégrante des activités de gestion de toute zone franche.



### Etude et évaluation suivie de l'amélioration des zones franches

Parmi les mesures adoptées par l'Organisation des Nations Unies, en vue de la deuxième Décennie pour le développement, la priorité a été accordée à l'amélioration des conditions du commerce international. Une importance particulière a été attachée à la diversification et à l'accroissement des exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en voie de développement. C'est pourquoi ces pays peuvent obtenir actuellement une assistance spéciale des organismes des Nations Unies, notamment de l'ONUDI et de la Banque mondiale qui ont acquis une vaste expérience en ce domaine; c'est ainsi que la zone franche de Mwanza a tiré un parti remarquable d'une étude d'évaluation effectuée par des experts de l'ONUDI.

### Renouvellement par roulement des responsables de la zone

Il est souhaitable d'affecter pour une longue période à un projet une équipe d'administrateurs dévoués dont la carrière dépend du succès du projet en question. C'est du moins, l'opinion des experts de la zone franche de Mwanza et cette formule a permis d'obtenir de très bons résultats. La seconde méthode, appliquée dans la zone franche de Mwanza, consiste à détacher du ministère du commerce pour une période de trois ou quatre ans - généralement à l'occasion d'une promotion et avec leur accord - des fonctionnaires pleins d'ailleurs qui ont ainsi la possibilité de faire preuve de l'enthousiasme et du zèle dont ils sont capables. Avant que leur enthousiasme et leur zèle ne s'estompent, ils seront remplacés par une nouvelle équipe de fonctionnaires pleins de promesse. Tous ces fonctionnaires, y compris le directeur de la zone, sont donc détachés dans la zone, pour une période de trois ou quatre ans, ce qui permet de remédier à d'éventuelles carences.

Il convient de s'occuper avec le plus grand soin que les intéressés ont l'expérience voulue en matière de promotion des exportations et de production orientée vers l'exportation et qu'ils sont volontaires. Il faut aussi récompenser adéquatement les fonctionnaires dévoués qui obtiennent de bons résultats en prix d'un dur labeur afin d'encourager ceux qui sont appelés à prendre la relève.

## CHAPITRE VII

### Le programme indien de création de zones franches

#### Zone franche de Kandla

L'exécution du programme indien de création de zones franches commerciales a débuté en 1965 avec l'aménagement de la zone de Kandla, située au fond du Golfe de Kutch dans l'Etat de Gujarat. Kandla est devenu l'un des principaux ports de la côte occidentale de l'Inde par suite de la perte de Karachi en 1947. De construction récente, il est doté de jetées pour l'anarrage des cargos et pétroliers en eau profonde et d'installations modernes pour la manutention des marchandises. On était convaincu à l'époque, qu'il suffisait pour assurer le succès d'une zone franche d'accorder des exonérations de droits de douane et de droits d'accise, et d'implanter la zone à proximité d'un grand port maritime. Kandla étant le dernier-né des ports indiens, les encombrements y étaient moins fréquents et les terrains n'y manquaient pas où pourrait être implantée une zone franche. Le succès de la zone était tenu pour acquis et l'on estimait qu'elle fournirait des emplois, dont on avait grand besoin dans cette région périphérique en voie de développement et permettrait de mieux tirer parti des installations portuaires de Kandla, où le réseau des communications et d'autres services d'infrastructure restaient encore à créer. Le gouvernement fut autorisé à dépenser environ 10 millions de roupies, soit 500 000 livres sterling, pour la construction de la zone. Il s'agissait notamment d'aménager un domaine industriel d'une superficie de 130 hectares, entouré d'une clôture, qui comprendrait 185 parcelles de diverses dimensions, 16 hangars industriels, un embranchement de voie ferrée, un immeuble à usage de bureaux relié aux réseaux de distribution d'eau et d'électricité, et les installations et services connexes (égouts, fossés d'évacuation des eaux pluviales, etc.).

#### Développement de la zone franche commerciale de Kandla

Au cours des huit dernières années, 13 établissements industriels seulement, la plupart de faible dimension et appartenant toutes à des ressortissants indiens, ont été installés dans la zone. Ces établissements fabriquent des articles en acier inoxydable, des tricoteuses, des tissus de soie artificielle, des articles en matières plastiques,

des tissus de jute encollés, etc., et en 1972 leurs exportations se sont chiffrées à près de 10 millions de roupies. Toutefois, les difficultés ne devaient pas tarder à surgir du fait de l'absence d'infrastructure industrielle dans la région. Faute de marchandises à transporter, le port de Kandla ne devint pas un port d'escale régulière pour les navires de haute mer. Ce cercle vicieux (pas de navires faute de fret et réciproquement) a eu des répercussions fâcheuses sur la croissance industrielle de la zone franche, et les industriels établis dans la zone commencèrent à faire transiter leurs importations et leurs exportations par Bombay plutôt que par Kandla. Il en résulta une augmentation du coût du transport et la production de la zone fut incapable de soutenir la concurrence à l'exportation. La condition fondamentale du succès d'une zone franche : son implantation sur une route maritime internationale ne fut donc pas réalisée à Kandla puisque le port ne devint pas une escale régulière pour les navires de haute mer. Jusqu'à présent, aucun investissement étranger n'a été effectué dans la zone franche de Kandla pour la bonne raison que les mesures d'encouragement qui y sont offertes et les conditions qui y prévalent sont moins attrayantes que celles en vigueur en Malaisie, à Hong-kong et dans la République de Corée.

#### Création à Santa Cruz d'une zone industrielle orientée vers l'exportation

Une nouvelle zone industrielle orientée vers l'exportation a récemment été créée à proximité de l'aéroport international de Bombay. Il s'agit de la zone de Santa Cruz qui est spécialisée dans la fabrication de matériel électronique destiné à l'exportation. Cette zone offre les mêmes incitations que la zone de Kandla mais ses perspectives d'avenir sont bien meilleures du fait d'un emplacement très favorable. En effet, Bombay est située sur des routes maritimes et aériennes internationales et la zone, qui est proche de l'aéroport, est aisément accessible aux hommes d'affaires étrangers qui empruntent ces routes. Bombay dispose d'une main-d'œuvre qualifiée et d'un personnel technique abondant et peu coûteux, ainsi que d'une infrastructure industrielle entière bien développée. En septembre 1973, 14 entreprises industrielles avaient déjà reçu l'autorisation de s'installer dans la zone franche, 6 d'entre elles bénéficiaient d'une participation étrangère au capital variant entre 40 et 55 %. La zone a pris un bon départ et d'autres investisseurs étrangers paraissent désireux d'y fonder des entreprises. Ce fait montre suffisamment que l'emplacement de la zone revêt une importance capitale et bien que les avantages fiscaux, subventionnels et autres facilités connues accordés dans de nombreuses zones franches de la région de la CIMP dépassent de loin ceux offerts dans la zone de Santa Cruz, celle-ci n'en reste pas moins une entreprise prometteuse.

### Les besoins de l'Inde et le programme de création de zones franches

Avec une superficie d'environ 3,27 millions de kilomètres carrés, l'Inde occupe une partie importante de la péninsule méridionale de l'Asie. Ses côtes, longues d'environ 5 650 kilomètres, sont baignées par la Mer d'Oman, l'Océan Indien, et le Golfe du Bengale. Sa population, plus de 500 millions d'habitants, compte de nombreux éléments très capables. Les salaires nominaux de la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée restent parmi les plus bas du monde, et même dans la région de la CESAP, ils sont bien inférieurs à ceux de Hong-kong, de la République de Corée, de la Malaisie, etc. L'industrie de l'Inde a fait des progrès rapides et son réseau de transport, qui compte près de 60 000 kilomètres de voies ferrées et 300 000 kilomètres de routes à revêtement est déjà l'un des plus importants du monde. Un pays comme l'Inde, qui dispose de nombreux avantages, réunit actuellement les conditions idéales pour la création d'au moins quatre ou cinq zones franches pour peu que l'on sache reconnaître et utiliser les avantages en question. La poussée démographique et le développement du secteur industriel sont générateurs de besoins qui soumettent l'économie du pays à des tensions croissantes. S'il est bien exécuté, le programme de création de zones franches contribuera à atténuer ces tensions, puisqu'il peut, entre autres, créer de nombreuses possibilités d'emploi et engendrer des recettes en devises, c'est-à-dire satisfaire les deux besoins principaux du pays.

### Recommandations en vue de l'aménagement rationnel de zones franches en Inde

On trouvera ci-dessous quelques recommandations dont la mise en œuvre faciliterait considérablement la réussite du programme indien de création de zones franches.

#### Choix de l'emplacement approprié

L'Inde a l'avantage décisif d'être située à mi-chemin entre l'Europe et l'Extrême-Orient. Elle possède des ports maritimes et aériens internationaux très bien équipés. Bien connus dans le monde, ceux-ci conviennent parfaitement pour la création de zones franches commerciales. Vu l'importance de sa superficie et de sa population, l'Inde pourrait créer au moins quatre ou cinq zones franches à proximité des grandes villes, à savoir Bombay, Calcutta, Cochin, Goa et Madras. Situées sur des routes maritimes et aériennes internationales, Bombay et Calcutta se prêtent parfaitement à l'implantation de ces zones. Quand ces premières zones auront été aménagées et qu'une certaine expérience aura été acquise, on pourra envisager d'en créer d'autres. Bombay et Calcutta ont déjà toutes deux une infrastructure industrielle bien développée et l'on peut y recruter en abondance des travailleurs qualifiés à des salaires qui sont probablement les plus bas du monde.

## Stimulants

### Incentives fiscales

Etant donné les avantages accordés dans d'autres zones franches industrielles du monde et, notamment, dans la région de la CEEAP, l'Inde devrait offrir des mesures d'encouragement plus substantielles encore. Ces mesures devraient comprendre les stimulants suivants :

- a) Jusqu'en 1999, exonération totale de l'impôt sur les bénéfices provenant des exportations pendant les quinze premières années, et abattement de 50 % pendant les dix années suivantes. Les plus-values et gains de capital réalisés dans les zones ne devraient pas être assujettis à l'impôt. Les pertes d'exploitation devraient pouvoir être reportées pendant dix ans;
- b) Les traitements et intérêts versés aux étrangers dans la zone devraient également être exonérés d'impôts pendant les dix premières années et bénéficier d'une réduction de 50 % pendant les 10 années suivantes;
- c) Aucun impôt ne devrait être levé sur les revenus ou bénéfices réalisés à l'étranger et transférés dans une zone franche;
- d) Tous les étrangers et tous les ressortissants indiens résidant à l'étranger devraient être autorisés à conserver des comptes en monnaies étrangères dans les zones, et aucun contrôle ne devrait être exercé sur les transferts de fonds des zones vers les pays étrangers. Pour faciliter les opérations, la Reserve Bank of India devrait ouvrir une succursale dans chaque zone;
- e) Il faudrait garantir aux investisseurs étrangers la possibilité de rapatrier la totalité des bénéfices et dividendes dès la première année de l'entrée en activité des entreprises. La possibilité de rapatrier le capital devrait également être garantie dès la fin de la troisième année d'exploitation;
- f) Les nationaux résidant en Inde et exerçant des activités dans les zones devraient être autorisés à conserver 5 % de leurs recettes nettes en devises dans des comptes spéciaux en monnaies étrangères, et à utiliser ces fonds en toute liberté pour importer dans la zone, des produits ou services de toute nature aux fins de la production pour l'exportation;

- g) Tous les étrangers résidant en Inde et tous les nationaux résidant à l'étranger ou dans le pays devraient être entièrement libres d'importer dans les zones tout articles, matières premières ou services nécessaires à la production en vue de l'exportation, s'ils sont en mesure de les payer en devises leur appartenant en propre. Au cas où une entreprise ne disposerait pas des devises nécessaires, on pourrait continuer à appliquer le système en vigueur qui consiste, d'une part, à lui délivrer à l'avance une autorisation d'importer les matières premières dont elle aura besoin pendant les 12 premiers mois, quitte à renouveler cette autorisation en fonction de la valeur de l'élement importé effectivement contenu dans les produits exportés, et, d'autre part, à autoriser l'importation des biens d'équipement qui ne peuvent être achetés dans le pays même.
- h) Des déductions importantes pourraient être autorisées au titre de l'amortissement des investissements fixes lors du calcul des bénéfices imposables. A cet égard, toutes les entreprises industrielles installées dans les zones pourraient être autorisées à constituer une provision pour amortissement accéléré de 25 % par an.
- i) Des conventions tendant à éviter la double imposition devraient être conclues avec certains des principaux pays développés en vue de faciliter les importations de capitaux étrangers privés dans les zones franches indiennes. Dans les circonstances actuelles, il y a fort à parier que les zones franches indiennes pourront attirer les capitaux étrangers privés de divers pays (États-Unis, Amérique, France, Hong-kong, Japon, Pays-Bas, République Fédérale d'Allemagne, Royaume-Uni, Suède et Suisse). De telles conventions rendraient les zones franches indiennes encore plus intéressantes pour les investisseurs privés de ces pays.

### Subventions au capital

- a) Toute entreprise industrielle à capitaux étrangers implantée dans une zone franche qui a financé l'importation de ses installations, machines, matières premières, etc. au moyen de ses propres ressources en devises, devrait avoir droit à une subvention en espèces non remboursable d'une valeur pouvant atteindre 60 % du montant total de l'investissement fixe dans la zone. Toutefois, ce taux pourrait varier selon les circonstances en fonction des recettes nettes en devises et des possibilités d'emploi au moment fixé.
- b) Toute entreprise installée dans une zone franche devrait pouvoir bénéficier d'une subvention pour les travaux de recherche-développement qui couvrirait dans certains cas la totalité des dépenses encourues de ce chef.
- c) Toute entreprise installée dans une zone franche devrait pouvoir bénéficier d'une assistance financière d'un montant pouvant atteindre 100 % du coût de la formation des travailleurs et contremaîtres, en Inde ou à l'étranger, au cours de la période initiale d'activité.

### Bâtiments Industriels

- a) Toute entreprise à capitaux étrangers qui finance l'importation de ses installations, machines et matières premières au moyen de ses propres ressources en devises devrait avoir l'assurance de pouvoir louer à des conditions de faveur des bâtiments industriels de la dimension voulue, construits par l'administration de la zone. Là où des bâtiments industriels n'auraient pas été construits à l'origine et où l'administration de la zone ne serait pas en mesure d'en construire dans un délai de 6 à 8 mois, ladite administration devrait octroyer, à un taux de faveur de 4 %, un prêt d'un montant pouvant atteindre 90 % du coût de la construction, le principal et les intérêts étant remboursés en 75 versements annuels égaux. Les clauses et conditions de ce prêt devraient être détaillées en détail et faire partie du "package" de mesures d'encouragement et d'incitations effectués dans la zone.

- b) Lors de l'aménagement d'une zone franche, les autorités responsables devraient, en premier lieu, construire en dehors de la zone au moins 100 appartements destinés aux étrangers et un millier d'appartements destinés au travailleurs, ainsi que les installations nécessaires sur les plans médical et commercial et sur celui des loisirs.

### Renseignements sur les produits

Il faudrait établir pour chaque zone un dossier de renseignements détaillés sur la gamme des produits à fabriquer et les possibilités de sous-traitance à développer compte tenu de la conjoncture économique mondiale.

### Législation

Il faudrait promulguer sans tarder et avant même que de créer de nouvelles zones ou d'agrandir des zones existantes une législation détaillée contenant tous les dispositions recommandées à la cinquième section du chapitre V, et en particulier des garanties contre la nationalisation des industries d'exportation tant indiennes qu'étrangères.

### Cadre institutionnel

Étant donné la nature des activités des zones franches, leur cadre institutionnel devrait être conçu de manière à éviter toute confusion des fonctions de surveillance douanière et des fonctions d'administration générale de la zone. D'une manière générale, les directeurs et directeurs adjoints devraient être recrutés parmi les fonctionnaires du Ministère du commerce qui comptent au moins 5 années d'expérience en matière de promotion des exportations et ont donné des preuves de leur compétence et sont désireux de travailler dans une zone franche.

### Ventes en Inde

Toute entreprise à capitaux étrangers établie dans la zone qui finance l'importation de ses installations, machines et matières premières au moyen de ses propres ressources en devises devrait être autorisée à vendre 10 % de sa production en Inde moyennant paiement d'un droit uniforme de 150 %, sous réserve de travailler à pleine capacité et



d'avoir atteint l'objectif en matière d'exportations indiqué dans sa demande initiale d'autorisation d'investir. En outre, trois années au moins doivent s'être écoulées depuis la date du premier envoi de marchandises à l'étranger et l'entreprise doit avoir réalisé des recettes nettes en devises d'un montant de 20 millions de roupies au cours de l'exercice précédent.

### Exportations indiennes vers la zone

Toutes les marchandises et matières premières indiennes fournies à la zone et payées en devises devraient être considérées comme des exportations et bénéficier de tous les avantages prévus à ce titre. Les matières premières indiennes payées en monnaie nationale ne devraient bénéficier desdits avantages qu'après leur réexportation, autorisée par l'administration de la zone.

### Affichage des droits frappant les marchandises importées en zone

L'administration de la zone devrait afficher chaque jour une liste de tous les produits et éléments manufacturés ou entreposés dans la zone, avec indication du taux des droits de douane correspondants.

### Vente de la famille des déchets et des marchandises défectueuses

Les marchandises et matières premières qu'une entreprise industrielle installée dans la zone ne peut exporter vers les marchés étrangers devraient pouvoir être cédées, à des concurrents, à l'administration de la zone qui les mettrait en vente publique le premier mercredi de chaque mois, 40 % du prix obtenu serait versé à l'entreprise intéressée, les 60 % restants étant considérés comme droits perçus au bénéfice de l'Administration de la zone. Les marchandises et les matières premières qui n'auraient pas trouvé acquéreur au cours de deux ventes aux enchères successives pourraient être déduites par l'administration de la zone, aucune indemnité n'étant due aux entreprises intéressées. Aucun droit ni redevance ne devrait être prélevé par l'administration de la zone pour la mise aux enchères ou l'exportation de ces marchandises.

Prévisions de dépenses

Tout projet de création d'une zone franche devrait comporter une estimation précise des coûts prévus et des bénéfices escomptés. On trouvera ci-dessous une estimation très succincte des dépenses qu'entraînerait la création d'une zone franche à Sheva Nova, près de Bombay, ou dans le voisinage de l'aéroport de Dum Dum, près de Calcutta :

En dizaines de millions de roupies

Dans ces deux localités, un terrain approprié pourrait peut-être être loué par les autorités de l'Etat intéressé. Si tel n'est pas le cas, on pourrait envisager l'achat par et simple d'un terrain. Deux cents hectares environ suffiraient. (coût prévu : 5 millions de roupies)	0,90
Aménagement du terrain, y compris la construction d'une clôture, l'approvisionnement en eau et en électricité, la mise en place d'un système d'égouts, de fossés d'évacuation des eaux, etc., et construction d'un immeuble à usage de bureaux	1,90
Construction de bâtiments industriels. Le coût par bâtiment pourrait se situer entre 400 000 et 500 000 roupies. On pourrait construire 75 bâtiments industriels la première année et 50 chaque année suivante	4,00
Construction de 100 appartements pour les étrangers	1,00
Construction de 1 000 appartements pour les travailleurs	1,00
Services médicaux, centre commercial et centre de loisirs	0,25
<b>Total:</b>	<b>8,25</b>
 <u>Subventions en espèces</u>	
Subventions, non remboursables, pour investissements fixes	3,00
Subventions pour les travaux de recherche-développement	1,00
Subventions pour la formation des travailleurs	2,00
<b>Total:</b>	<b>6,00</b>
<b>Total général:</b>	<b>14,25 millions</b>

Comme on le voit, la mise de fonds minimum nécessaire pour aménager, en Inde, une zone franche commerciale modeste mais efficiente se monterait à 8 millions de roupies au moins, soit 4 millions de livres sterling. C'est là un chiffre peu élevé en regard des montants dépensés par le Gouvernement indien pour la zone franche de Chennai (10,3 millions de livres) et par le Gouvernement irlandais pour la zone franche de Shannon (17 millions de livres).

Les subventions pour investissements fixes, la formation des travailleurs et la recherche-développement jouent un rôle de plus en plus important. C'est pourquoi, le coût total de l'aménagement d'une zone s'établit à 160 millions de roupies environ; la création de deux zones, l'une à Bombay, l'autre à Calcutta, coûterait donc environ 320 millions de roupies. On faciliterait ainsi l'implantation d'environ 300 entreprises industrielles par zone, ce qui, directement ou indirectement, fournirait un emploi à quelque 30 000 personnes et permettrait de réaliser des recettes d'exportation d'un montant annuel minimum d'un milliard de roupies dans chaque zone. Au regard de ces possibilités, les fonds dépensés pour créer une zone franche représentent sans conteste le placement le plus fructueux qui puisse être fait en matière de développement.

#### Assistance des Nations Unies

Ainsi qu'il ressort de la liste figurant à l'Annexe I, il y a très peu de zones franches dans les pays développés; à l'exception de la zone irlandaise, il s'agit plutôt de zones de transit. La création de zones franches orientées vers l'exportation est donc presque exclusivement le fait des pays en voie de développement qui ont pour but d'accélérer leur industrialisation, de multiplier les possibilités d'emploi et de se procurer des devises dont ils ont grand besoin. Le Secrétariat de l'UNCTAD a mis au point des programmes détaillés en vue d'aider les pays en voie de développement à :

- a) établir des études de faisabilité; b) sélectionner les industries appropriées;
- c) choisir des stimulants; d) éveiller l'intérêt des industriels étrangers; e) analyser et résoudre correctement les problèmes qui se posent dans les zones existantes.

## CHAPITRE VIII

### Conclusions et recommandations

Les faits relatés dans les chapitres précédents permettent de tirer un certain nombre de conclusions générales, que nous avons rassemblées ci-après à l'intention des personnes qui s'intéressent aux zones franches commerciales, à leur fonctionnement et à leur rôle dans l'effort général d'exportation d'un pays.

### Mécanisme d'incitation

Aider une zone franche commerciale ou une zone industrielle orientée vers l'exportation est relativement simple. Ce qui est important, c'est de mettre en place un mécanisme d'incitation (ensemble de stimulants, installations et facilités diverses, etc.) pour attirer des entreprises dans le pays et dans la zone. A cet égard, on devrait accorder une attention particulière aux propositions formulées dans les chapitres V, VI et VII.

### Entreprises étrangères et zone franche

Les connaissances et le savoir-faire technique dont dispose un pays en voie de développement ne lui permettent guère d'aborder, sur un pied d'égalité avec des pays industriellement avancés, la fabrication de produits très élaborés, ni même celle de exigeant beaucoup de main-d'œuvre. En général, ce savoir-faire technique ne peut être obtenu qu'avec la participation de capitaux étrangers. Parmi les entreprises installées dans une zone franche ne pourront faire face à la concurrence sur les marchés internationaux que celles dont le capital appartient en tout ou en partie à des étrangers. Pour des entreprises purement indigènes, utilisant les compétences et le savoir-faire technique locaux, les chances de réussir dans une zone franche sont minimes. Pour attirer les entreprises étrangères, il faut prévoir un ensemble de stimulants fiscaux et de subventions, ainsi qu'il est suggéré au chapitre VII.

### L'exemption fiscale, une arme puissante

L'exemption fiscale est aujourd'hui la principale arme dont disposent les pays en voie de développement pour combler le retard qu'ils ont pris sur les pays développés dans la course au progrès industriel. L'exemption fiscale ne fait peser aucune contrainte sur le trésor public des pays en voie de développement. Les pays développés ne peuvent se permettre de renoncer à cette source de revenus, parce qu'ils ont déjà atteint un point de saturation industrielle ou parce que l'avenir de leur industrie est incertain, et l'exemption fiscale ne leur apporterait aucun bénéfice supplémentaire. Pour les pays en voie de développement au contraire, qui doivent assurer leur croissance industrielle, augmenter l'emploi et se procurer des recettes en devises, accorder une exemption fiscale, c'est renoncer à quelque chose qu'ils n'ont pas.

### Les subventions, un moyen efficace

Les subventions constituent un autre moyen efficace dont disposent les pays en voie de développement pour attirer dans leurs zones franches les investissements étrangers dont ils ont tant besoin. Rien n'est gratuit en ce monde, et tout pays doit payer pour développer son économie, accroître ses recettes en devises et augmenter l'emploi. Une fois le départ pris, la cadence s'accélére. Mais il faut d'abord créer des conditions intéressantes, de sorte que les capitaux et le savoir-faire industriels quittent les pays développés, caractérisés par la congestion économique et la pollution, pour tirer parti des possibilités nouvelles que leur offrent les pays en voie de développement.

### Les zones franches commerciales, initiative assurée par les pouvoirs publics

Une zone franche commerciale, ou une zone industrielle orientée vers l'exportation, doit apparaître aux yeux du monde extérieur comme étant avant tout le résultat d'une initiative des pouvoirs publics, bénéficiant de leur plein appui et offrant des assurances et des garanties protégeant les investissements contre toute mesure de nationalisation. L'engagement des pouvoirs publics doit être permanent, sanctionné par un texte législatif, et propre à créer un climat de nature à favoriser le développement des industries d'exportation.

### Zones franches et économie planifiée

La formule des zones franches commerciales convient plus particulièrement aux pays en voie de développement. Plusieurs de ces pays sont aujourd'hui partisans de la planification centralisée de l'économie. Ils doivent néanmoins, comme tout autre pays, établir des liens avec les marchés internationaux de produits et de capitaux, s'ils veulent exporter leur production. De tels liens leur permettent de se rapprocher des pays développés, qui jouent un rôle prédominant dans l'industrie et dans les échanges et d'établir des contacts avec les centres commerciaux dans le monde entier.

### Il vaut attirer plusieurs entreprises moyennes plutôt que quelques grandes entreprises

On pourrait craindre qu'un pays qui s'efforce d'attirer des investissements étrangers ne voit son indépendance économique menacée par l'activité de financiers internationaux et de sociétés multinationales; ce danger n'existe plus aujourd'hui, surtout si l'on prend soin d'encourager plusieurs entreprises étrangères de taille moyenne, de plusieurs pays différents, à participer au développement industriel, dans un seul domaine, celui des exportations.

### Arguments contre la vente dans le pays de produits fabriqués dans la zone

On entend souvent dire qu'en autorisant la vente dans le pays d'un pourcentage, même réduit, de produits fabriqués dans la zone, on peut craindre des distorsions économiques qui risquent d'être fatales à certaines industries nationales. Une industrie nationale qui prospère à l'abri de protections tarifaires dans un pays offrant un vaste marché lucratif, comme l'Inde, finit généralement par devenir un ensemble d'entreprises monopolistiques très inefficaces qui fabriquent des produits de qualité inférieure. A long terme, cela ne sert ni les intérêts de la population ni ceux du pays dans son ensemble, mais seulement les intérêts d'une poignée de privilégiés qui attirent les capitaux de ces entreprises. En permettant à un faible pourcentage de produits de haute qualité provenant de la zone de pénétrer sur le marché intérieur, on empêcherait

une telle industrie à une concurrence qui, sans être très intense, suffirait pour la tirer de sa léthargie et l'inciter à fabriquer des produits comparables en qualité et au prix à ceux qui sont fabriqués dans la zone. Si certaines entreprises ne peuvent faire face à cette concurrence et déprécient, autant les laisser disparaître et les remplacer par des industries installées dans la zone, qui exporteront près de 90 % de leur production sur les marchés étrangers. Ainsi un pays pourra transformer ses industries inefficaces parce que trop protégées, en industries orientées vers l'exportation.

### Nécessité de créer des conditions favorables à l'industrie dans la zone d'exportation

Le climat industriel du pays où se trouve la zone franche a souvent une répercussion directe sur la croissance industrielle au sein de cette zone. Il est donc indispensable d'accorder aux industries d'exportation situées à l'intérieur de la zone et dans certaines à la réglementation douanière du pays les mêmes avantages qu'à celles qui s'implantent dans la zone, à l'exception toutefois de certains avantages particuliers réservés à ces dernières : absence de toute restriction aux importations ou octroi de privilèges douaniers, et fourniture de bâtiments industriels. Une telle politique facilitera le développement, dans le pays considéré, d'industries d'exportation dont l'exploitation et la gestion seront, en fin de compte, uniquement assurées par des nationaux. Cette politique a été appliquée avec succès en Irlande et en République de Corée; il n'y a aucune raison pour qu'elle ne donne pas à ce résultat tout aussi satisfaisant dans d'autres pays, et particulièrement en Inde.

### Droits d'importation et licences de réimportation accordés aux industries d'exportation

Une pratique couramment suivie dans les pays en voie de développement, et notamment en Inde, consiste à prélever des droits d'entrée sur les matières premières importées et à rembourser le montant de ces droits au moment de l'exportation de produits manufacturés incorporant lesdites matières premières. Chaque fois qu'un industriel importe des matières premières, il doit payer des droits de douane, et chaque fois qu'il exporte des produits manufacturés, il a droit à une ristourne; le recouvrement de ces ristournes représente un travail considérable, auquel s'ajoute la contrainte financière que constitue leur immobilisation. Cette procédure compliquée ne sert ni les intérêts du pays, ni ceux des exportateurs, et a pour seul effet de gêner les effectifs de l'administration des douanes.

Lorsqu'un exportateur dûment enregistré exporte des produits incorporant des matières premières pour lesquelles il a acquitté des droits d'entrée, il vaudrait mieux lui accorder des licences de réapprovisionnement lui permettant d'importer en franchise une quantité de matières premières égale à celle que contiennent les produits exportés, plutôt que de lui rembourser le montant de ces droits. Selon cette formule, il ne serait perçu de droits que sur les importations de matières premières dont la valeur excéderait le montant prévu par les licences de réapprovisionnement et sur les importations effectuées avant la délivrance de ces licences. De plus, toutes les entreprises qui exportent plus de 60 % de leur production devraient être autorisées à importer des matières premières en franchise, à condition de s'engager à exporter dans un délai maximum de 18 mois. Faute de remplir cet engagement, elles aurent à payer les droits d'importation correspondants. Des mesures de ce genre peuvent contribuer largement à accroître la réputation du pays d'accueil quant aux facilités qu'il accorde pour attirer des industries d'exportation étrangères, facilités qu'il conviendrait de renforcer en Inde.

#### Inscription au registre des exportateurs à l'égard des réclamations venant de l'étranger

La réputation dont jouissent sur les marchés étrangers les industries d'exportation de tel ou tel pays a une répercussion directe sur les industries d'exportation installées dans les zones franches de ce pays. Il est donc indispensable de renforcer la réglementation applicable aux industries d'exportation nationales, notamment en ce qui concerne l'enregistrement des exportateurs et l'examen des réclamations venant de l'étranger. En République de Corée, ne peuvent être inscrites au registre que les exportateurs ayant des dépôts bancaires ou des lettres de crédit d'une valeur de 10 000 dollars des Etats-Unis au moins. En République de Corée comme à Hong-kong, l'enregistrement des exportateurs et l'examen des réclamations venant de l'étranger sont du ressort exclusif du Ministère du commerce et de l'industrie. Le Gouvernement accorde une grande importance à ces activités et n'autorise aucune association d'industries ou organismes analogues à y participer, car il estime que les organisations privées - et sont généralement représentés des groupes d'intérêts opposés - ne sont pas aptes à remplir de telles fonctions de réglementation. Ce système présente bien des avantages et il conviendrait, pour assurer au pays une bonne réputation à l'étranger, de réserver les activités en cause aux fonctionnaires du Département de la promotion des exportations.



### Associations d'exportateurs et activités de promotion

Un pays qui veut mettre en place un mécanisme de promotion des exportations doit disposer d'un réseau d'associations d'exportateurs, ou d'offices d'exportation, pour diverses grandes catégories d'industries. Ces offices ou associations devraient jouer un rôle important dans la promotion des exportations, qu'il s'agisse d'industries antérieures à la zone ou d'industries implantées dans celle-ci. Le Gouvernement devrait imposer à toutes les industries, comme c'est le cas à Hong-kong et en République de Corée, l'obligation de verser une somme égale à 0,5 % de la valeur de leurs importations commerciales à un fonds destiné à financer les activités de promotion menées par ces organismes. Ceux-ci devraient cependant se contenter dans un rôle promotionnel, dont on pourrait chaque année évaluer l'importance en examinant les résultats obtenus pour les diverses activités de promotion entreprises. Ces offices ou associations ne devraient en aucun cas être chargés de "fonctions de réglementation" comme l'enregistrement des exportateurs et l'examen des réclamations venant de l'étranger, car elles seraient forcées d'y consacrer une grande partie du temps et des ressources limités dont elles disposent finiraient par négliger de plus en plus les tâches de promotion qui sont leur principale raison d'être.

### Les avantages fiscaux - moyen d'attirer les grandes sociétés étrangères à délocaliser leur siège social

La création de zones franches commerciales et l'instauration d'un climat favorable aux industries d'exportation, complétées par l'octroi d'exonérations fiscales temporaires et de subventions, peuvent procurer à long terme des avantages considérables à un pays, par exemple en incitant de grandes sociétés étrangères à y transférer leur siège social pour profiter des avantages fiscaux et éviter la double imposition, ce qui leur permettrait de verser des dividendes plus élevés à leurs actionnaires. C'est ce qui s'est produit, jusqu'à un certain point, à Hong-kong; il semble que de grandes sociétés d'Allemagne fédérale et du Royaume-Uni envisagent actuellement la possibilité de s'implanter en Irlande. Des perspectives intéressantes s'offriraient à cet égard à l'Inde si elle adopte des mesures énergiques en matière d'avantages fiscaux et d'octroi de subventions. Une étude plus poussée de ces questions, qui pourrait être confiée à des organismes tels que l'Institut indien du commerce extérieur, aurait probablement une grande utilité.

### Code de conduite à l'usage des zones franches commerciales

Au cours des dix prochaines années, les zones franches commerciales et les zones industrielles orientées vers l'exportation connaîtront une popularité croissante dans les pays en voie de développement. Dans la compétition qui s'engagera entre la quasi-totalité de ces pays, le succès de chaque zone dépendra de l'action combinée de divers facteurs : emplacement, stimulants offerts, liens politiques avec les pays d'où peuvent venir les investissements, confiance qu'inspire le pays d'accueil quant à la sécurité du capital étranger et des bénéfices. Certains pays seront peut-être défavorisés à cet égard et s'efforceront de ce fait, d'offrir des avantages encore plus substantiels pour allécher des investisseurs. Il faut que l'CEUDI étudie la possibilité d'établir, en temps utile, un code de conduite pour les zones franches, afin de leur assurer des chances à peu près égales.

### Insuffisance de la documentation

La documentation dont on dispose sur les zones franches n'est pas suffisante, qu'il s'agisse de l'expérience acquise par les divers pays dans ce domaine ou des avantages et des inconvénients des mesures qu'ils ont prises pour assurer le développement de ces zones. Le Secrétariat de l'CEUDI, à Vienne, possède une certaine documentation, mais il en faudrait davantage, notamment pour les programmes de formation que l'CEUDI pourra consacrer à la question des zones franches. Le présent rapport contribuera peut-être, du moins pour les zones dont il traite, à combler cette lacune mais il serait bon que l'CEUDI fasse établir des études analogues pour d'autres zones franches et les diffuse largement aux pays en voie de développement. Il conviendrait également que des experts connaissant bien les pays en voie de développement où les zones franches n'ont pas donné de bons résultats soient invités à participer aux séminaires et stages de formation organisés par l'CEUDI, ce qui permettrait de dégager les leçons à tirer de ces échecs et, partant, d'examiner la question des zones franches sous des angles nouveaux.

ANNEXE I  
ZONES FRANCHES COMMERCIALES DANS LE MONDE

Pays	Lieu	Type	Année de fondation
<b>EUROPE</b>			
Allemagne (République fédérale d')	Bretz Hambourg	Zone franche commerciale	1883
Autriche	Graz	" " "	1888
	Linz	" " "	1955
	Vienne	" " "	1955
Danemark	Copenhague	" " "	1955
Espagne	Barcelone	" " "	1960
Finlande	Helsinki	" " "	1969
	Turku	" " "	1965
	Nanki	" " "	1965
Gibraltar	Gibraltar	" " "	1961
Grèce	Le Pirée	" " "	1704
	Salonique	" " "	1950
Irlande	Shannon	" " "	1965
Italie	Trieste	" " "	1947
Suède	Göteborg	" " "	1955
	Stockholm	" " "	1935
Suisse	Elle	Port franc	1935
	Biel	Zone franche commerciale	1964
Yougoslavie	Belgrade	" " "	1954
	Novi Sad	" " "	1954
	Rijeka	" " "	1954
<b>MILIEU-ORIENT</b>			
Liban	Tina salman	" " "	1958
	Byblos	" " "	1968
	Tripoli	" " "	1968
<b>AFRIQUE</b>			
Libéria	Monrovia (Afrique de l'ouest)	Zone franche commerciale	1948
	Tanger	" " "	1959
République arabe libyenne	Tripoli	" " "	1964

SONES FRANCHES COMMERCIALES DANS LE MONDE (suite)

Paÿs	Lieu	Type	Année de création
<b>ASIE DU SUD-ORIENT</b>			
Hong-kong	Hong-kong	Port franc	1942
Iles Ryukyu	Naha	Zone franche commerciale	1960
Inde	Kandla	Zone franche commerciale	1955
	Santa Cruz	(Zone industrielle orientée vers l'exportation)	1974
Malaisie	Ile de Penang	Port franc	1948
République de Côte	Abou	(Zone franche orientée vers l'exportation)	1971
	Iri	" " " "	1974
Singapour	Port de Singapour	Port franc	1919
Thaïlande	Bangkok	Zone de transit	1962
<b>AMERIQUE DU NORD</b>			
Etats-Unis d'Amérique	Honolulu (Hawaï)	Zone franche commerciale	1955
	Toledo (Ohio)	" " "	1960
	File Orléans (Louisiane)	" " "	1962
	Kansas City (Missouri)	Zone de commerce extérieur	1973
<b>AMERIQUE DU SUD</b>			
Antilles néerlandaises	Aruba	Zone franche commerciale	1975
	Curaçao	" " "	1975
Bahamas	Port franc	" " "	1978
Bermudes	Port franc (Ile d'Irlande)	" " "	1975
Brézil	Thames	Port franc	1977
Chili	Arica	(Périphérie de la zone franche du nord)	1960
Colombie	Barranquilla (mer des Caraïbes)	Zone franche commerciale	1964
	Palmiras (près de Cali)	" " "	1970
Mexique	Guaymas	" " "	1965
Panama	Colon	" " "	1968
Porto Rico	Puerto Rico	" " "	1954
Uruguay	Colonia	" " "	1960
	Montevideo	" " "	1960



**Tableau 1. Activités commerciales de l'industrie pétrolière au Canada, 1964-1973**  
(en millions de livres sterling)

Année ou 31 mars	Exportations				Importations			
	Par voie aérienne	Par voie maritime ou terrestre	Total	Variation en %	Par voie aérienne	Par voie maritime ou terrestre	Total	Variation en %
1964	11,0	2,9	13,9	-	8,3	3,2	11,5	-
1965	18,0	3,7	22,7	+63,3	12,4	3,6	16,0	+39,1
1966	27,1	4,6	31,7	+39,6	17,7	4,5	22,2	+31,2
1967	27,6	5,0	32,6	+ 2,8	17,1	5,4	22,5	- 7,0
1968	30,5	4,6	35,2	+ 8,0	15,3	4,9	20,2	-10,2
1969	32,9	5,0	37,9	+ 7,7	17,9	6,3	24,2	+19,8
1970	35,0	4,7	39,7	+ 4,7	18,2	5,1	23,3	- 3,7
1971	30,1	3,9	34,0	-14,4	14,3	5,0	19,3	-17,2
1972	32,3	4,0	36,3	+ 6,8	15,7	5,0	20,7	- 7,3
1973	-	-	47,4	+30,6	-	-	23,2	+12,1
	Total:		221,4		Total:		121,1	

Pour 1973 et les années suivantes on ne dispose pas de données sur le pourcentage des marchandises transportées respectivement par voie aérienne et par voie terrestre ou maritime. Les estimations citées sont celles de la Canadian Petroleum Producers Association.

ANNEXE III

LES PAYS EN HAUT (REVUE EN CORE)

Tableau 1. Investissements publics par secteur  
(en millions de won)

Indicateur à l'adresse	1972-1973	1974	1975 (Prévisions)	Total
Construction de locaux industriels	2 031	67		
Adaptations d'eau	195	32		
Construction de pont	641	167	1 206	6 770
Aménagement de charbon (dragage)	444	239		
Services publics	420	-	-	
Bâtiments industriels type	1 793	-	-	
Services sociaux	315	-	-	2 006
Travaux de construction, services publics militaires et dépenses administratives	203	82	90	
<b>Total</b>	<b>2 502</b>	<b>271</b>	<b>1 296</b>	<b>2 502</b>

LES PAYS EN HAUT (REVUE EN CORE)

Tableau 2. Investissements et souscriptions étrangères par pays  
(à la fin d'avril 1974)  
(en millions de dollars des Etats-Unis)

Année	France		Japon		Etats-Unis		Total	
	Flux d'entre- prise	Total des inv.	Flux d'entre- prise	Total des inv.	Flux d'entre- prise	Total des inv.	Flux d'entre- prise	Total des inv.
1971	-	-	20	4 009	1	200	21	4 209
1972	1	200	61	21 200	8	1 000	70	22 409
1973	1	730	103	17 000	9	1 379	113	18 718
1974	1	730	103	9 000	7	1 700	111	10 730

Note : Les montants cumulatifs indiqués au total des investissements étrangers  
sont (à l'exception des capitaux investis dans les entreprises communes à participation  
croisée) ; investissements de source étrangère : 7 millions de dollars.

## ROYAUME FRANÇAIS DE TUNISIE (REPUBLIQUE DE CORÉE)

Tableau 3. Importations et services

ANNÉE	Importations (en milliard de dollars)	Services (Nombre de personnes)	Balance en millions
1971	897	1 446	6
1972	9 739	7 106	26
1973	70 374	21 240	71
1974	46 321	23 124	81

(janvier-avril)

Objectif pour 1974-1975 : 200 milliards de dollars des Etats-Unis

## ROYAUME FRANÇAIS DE TUNISIE (REPUBLIQUE DE CORÉE)

Tableau 4. Part en pourcentage  
des différentes industries industrielles dans la zone

INDUSTRIE	Nombre d'entreprises	Production
Electronique	27	23,8
Mécanique	41	36,2
Produits chimiques	15	13,2
Jouets et artisanat	10	8,9
Instrumente d'optique	8	7,1
Tissus, vêtements	6	5,3
Produits alimentaires, notamment d'origine marine	1	0,9
Divers	9	4,5
	<u>117</u>	<u>100,0</u>



ANNEX IV

PORT FIDES DE 1980-1983

**Table 1. Summary of Investment and Total Investment**

Year	Total Investment
1980	-
1981	143 661
1982	408 308
1983	347 276
1984	1 271 970

PORT FIDES DE 1980-1983

**Table 2. Summary of Investment and Total Investment**  
(as of September 1983)

Category	Investment (in millions of dollars in September)	Total Investment	Total Investment
Infrastructure	100.0	100.0	100.0
Manufacturing & Services	150.0	150.0	150.0
Other	50.0	50.0	50.0
<b>Total</b>	<b>300.0</b>	<b>300.0</b>	<b>300.0</b>

\* per capita data to date

PORT FRANÇ DE HONG-KONG

Tableau 3. Commerce extérieur de Hong-Kong  
(en dollars de Hong-Kong)

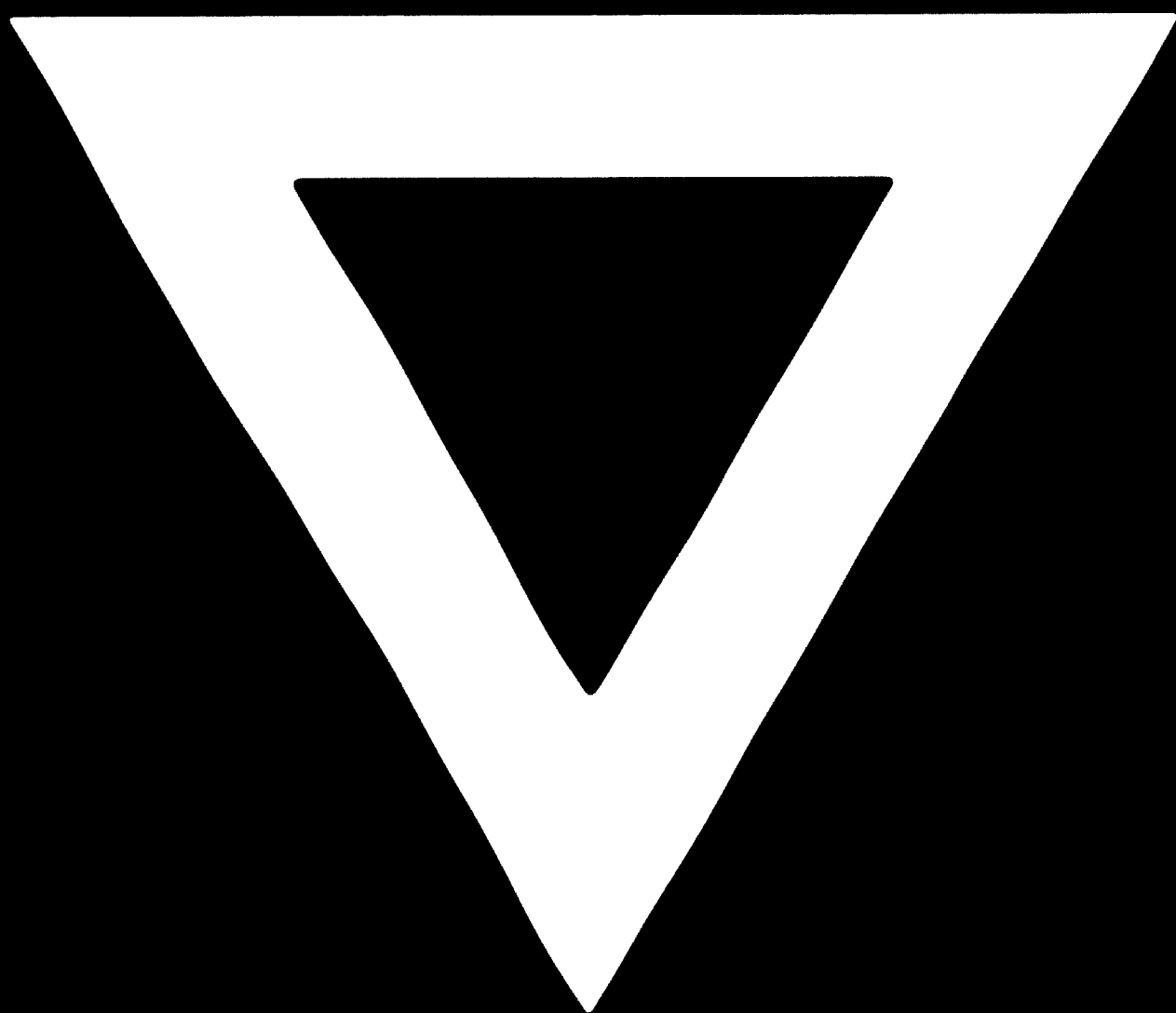
Année	Importations	Exportations	Réexportations
1990	3 707,66		3 715,55
1995	3 718,92		2 533,95
1980	5 863,69	2 667,25	1 070,46
1985	6 964,83	5 026,42	1 902,76
1970	17 506,71	12 346,50	2 891,57
1973	29 004,50	19 474,35	6 525,04

Jusqu'à 1999, les chiffres concernant les exportations et les réexportations n'étaient pas indiqués séparément.

PORT FRANÇ DE HONG-KONG

Tableau 4. L'INCIDENCE DES EXPORTATIONS DANS LA PRODUCTION INDUSTRIELLE

Code CEXI	Industrie	Exportations en 1999 (en milliers de dollars de Hong-Kong)	Exportations en 1999 en % de la production
11-12	Industries alimentaires	198 878	38,5
13	Boisens	1 980	1,2
14	Tobac	64 765	26,9
15-19	Textiles	1 518 812	45,3
22	Articles d'habillement, à l'exclusion des chaussures	4 633 305	68,3
23	Cuir et articles en cuir	27 869	30,4
24	Chaussures, à l'exclusion des chaussures en caoutchouc, en matière plastique et en bois	92 436	71,7
31	Couvrages en bois et en liège, à l'exclusion des meubles	117 462	49,3
32	Imables et accessoires, à l'exclusion des meubles en métal	54 919	32,9
41	Papier et articles en papier	19 498	7,4
42	Imprimerie, édition et industries annexes	61 906	13,1
51-52	Industries chimiques et fabrication des produits chimiques	111 412	43,6
53	Industries du caoutchouc	152 343	62,6
54	Couvrages en matière plastique	1 434 109	61,4
6	Produits minéraux non métalliques, à l'exclusion des dérivés du pétrole et du charbon	28 924	24,4
7	Industrie métallurgique de base	56 882	16,9
81	Fabrication d'ouvrages en métaux, à l'exclusion des machines et du matériel	658 388	68,7
82	Fabrication de machines, à l'exclusion des machines électriques	41 740	28,7
83	Fabrication de machines, appareils et fournitures électriques	1 264,836	68,6
84	Construction de matériel de transport	103 270	25,9
85	Fabrication de matériel médico-chirurgical, de matériel photographique et d'instruments d'optique	148,963	68,6
9	Autres industries manufacturières	226 883	28,1
	Total secteur manufacturier	11 722 212	52,2



**76 . 01 . 16**