



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th 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 for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



05827-F



Distr. LIMITEE

ID/WG.185/7

30 septembre 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

**CROISSANCE ET MULTIPLICATION A LONGUE ECHEANCE
DES ZONES FRANCHES INDUSTRIELLES
DANS LES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT**

par
le 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.

1. "Pourquoi crée-t-on des zones franches ?" C'est une question que l'on pose de plus en plus souvent. Certains milieux craignent même que si les zones sont trop nombreuses, elles ne se fassent concurrence inutilement pour attirer d'éventuels investisseurs ou pour conquérir les mêmes marchés d'exportation.
2. D'abord, à condition que les pays en voie de développement demandent l'avis de personnes compétentes, il y a peu de risques de voir éclater une "guerre des stimulants". Mais il est difficile de trouver des gens compétents dans ce domaine, sauf dans quelques zones franches actuellement en exploitation dont la plupart ont trop à faire pour se priver d'un nombre de leur personnel et l'envoyer ailleurs comme consultant à l'ONUDI, pour les zones franches industrielles et à la CNUCED, pour les zones franches commerciales. Certains bureaux d'experts-conseils qui ont passé des contrats avec des zones franches en exploitation pour les aider à résoudre des problèmes de gestion, de réorganisation ou d'étude de marché sont également en mesure de fournir une aide, d'ordinaire en collaboration avec l'ONUDI ou avec des zones franches industrielles en exploitation.
3. Ensuite, il est peu probable que les exportations totales des zones franches actuelles ou probables atteignent, dans la plupart des catégories, un volume tel qu'il faille prendre des mesures à long terme pour protéger les marchés des pays développés contre ces exportations. Naturellement, il y a lieu de tenir compte des exceptions bien connues de contingentement d'articles "sensibles" à la conjoncture.
4. Le facteur le plus important est peut-être le nombre de zones franches qui existent déjà sous la dénomination de "opérations off shore", de "ports francs", de "zones franches industrielles", de "zones franches frontalières", etc.
5. Avant de définir les divers types de zones franches industrielles, nous devons préciser que l'ONUDI reçoit un nombre croissant de demandes d'assistance technique pour des zones franches industrielles. Nous savons donc que cette méthode de développement industriel suscite de plus en plus d'intérêt, mais aussi quelques réserves, que nous allons examiner ici.

6. On craint que les zones franches puissent devenir des enclaves artificielles à l'intérieur des pays sans lien avec leur économie, leur activité se fondant sur l'importation de tous les composants nécessaires à la fabrication et sur l'exportation de tous les produits finis. Les autorités de la zone franche cherchent à établir des liens avec des fournisseurs locaux et à encourager leurs investisseurs à acheter sur place. L'inverse est plus difficile car d'ordinaire aucun produit fabriqué en zone franche ne doit entrer sur le marché intérieur. Toutefois, si les producteurs locaux ont besoin de réimporter des composants nécessaires à la finition de leur produit, il conviendrait de faire une exception.
7. Une autre crainte due en grande partie à la méconnaissance de la législation de la zone franche est celle "d'être exploité". En bref, la législation fixe des conditions pour les investissements et exerce sur les opérations des investisseurs des contrôles qui seraient impossibles avec la réglementation habituelle des investissements. Aux termes de son contrat, l'investisseur est tenu de se conformer à la réglementation de la zone.
8. Le nombre de zones franches en cours de création constitue un autre facteur de crainte. D'abord, il faut préciser que dans de nombreux pays, on crée de nouvelles zones à mesure que les anciennes se remplissent. En Malaisie, on envisage d'en créer huit, en Colombie, au moins cinq, etc.. Cela montre que ces zones se limitent à une certaine superficie et à une certaine production et se spécialisent souvent dans un seul domaine. Leur production entière relève presque toujours de l'industrie légère et elle ne représentera vraisemblablement jamais un pourcentage élevé des importations d'une industrie quelconque d'un pays importateur, pour la simple raison que la production des pays en voie de développement, et par conséquent de leurs zones franches, est relativement faible par rapport à la production industrielle de la plupart des pays développés. (A l'exception toutefois des composants électroniques qui, du fait qu'ils bénéficient de conditions avantageuses aux termes des dispositions 806.30 et 807.00 du Tarif douanier des Etats-Unis d'Amérique, sont fabriqués en grande quantité dans les zones franches industrielles et exportés aux Etats-Unis).

9. Enfin, on redoute parfois la situation qui se produirait si, dans une région, plusieurs zones franches industrielles entraient en concurrence pour attirer les mêmes investisseurs et pour écouler leurs produits sur les mêmes marchés. (C'est en fait ce qui se passe en Asie pour les composants électroniques. Mais la demande en est si importante qu'aucun effet préjudiciable n'a encore été observé.) D'ordinaire les planificateurs sont assez prudents pour voir le danger et y parer en spécialisant leur zone franche dans un ou plusieurs types d'industrie différents de ceux de la région. La réunion de Barranquilla a notamment pour objet de signaler les risques possibles d'un manque de coordination entre les autorités chargées d'établir les plans des zones franches. Des zones franches pourraient, par exemple, chercher à attirer des investisseurs dans une même industrie sur un marché qui, à la différence de l'électronique, ne pourrait supporter un trop grand nombre de producteurs. Lors de la réunion, des fonctionnaires de zones en exploitation proposeront des solutions à ces problèmes.

10. Au sujet de la terminologie, de nombreux économistes ignorent la différence qui existe entre les diverses catégories de zones franches et ont tendance à confondre les refuges fiscaux, les simples "entrepôts sous douane" et les zones franches commerciales ou les zones franches industrielles. Un effort de définition s'impose afin d'éliminer les opérations les moins avantageuses pour les pays en voie de développement qui ont surtout intérêt à créer des emplois et à encourager, avec des contrôles judicieux, les activités de fabriques étrangères orientées vers l'exportation.

11. Refuges fiscaux. Ces refuges, très souvent installés dans de petites îles, visent surtout à offrir les possibilités d'échapper à l'impôt sans avoir à faire aucun investissement et avec un personnel de bureau purement nominal. Les sociétés transnationales et les compagnies de navigation ont fréquemment recours à ce moyen pour réduire leurs charges fiscales.

12. Entrepôts sous douane. Ces entrepôts sont souvent créés aux frontières ou dans les zones portuaires afin que les importateurs de biens de consommation durables comme les automobiles, les camions, les appareils électro-ménagers, etc., puissent constituer des stocks sans avoir à déboursier les droits d'entrée ou d'autres impôts. Il n'est guère créé d'emplois à l'exception des facturiers, gardiens et autre personnel subalterne.

13. Dans quelques pays industrialisés, ces entrepôts prennent toutefois beaucoup d'importance, comme c'est le cas dans les aéroports où l'on dispose de vastes installations d'emmagasinage. Les fabricants peuvent ainsi accélérer les livraisons sur le marché intérieur, notamment par la voie aérienne, et deux grands entrepôts de ce genre sont actuellement en pleine expansion à deux aéroports du Texas (Etats-Unis).
14. Ports francs. Ils sont très souvent installés dans une enclave portuaire où les produits importés et exportés sont entreposés sans payer de droits, ni d'impôts. A mesure que les zones franches se développent et que le prix du terrain à proximité des ports augmente, il devient de moins en moins rentable de se servir de ces zones pour des opérations de fabrication ou même de montage.
15. Certains ports francs ne sont en fait que des centres de transbordement où les marchandises sont temporairement entreposées avant d'être réexpédiées ou importées dans le pays.
16. Opérations "off shore". Ce terme est vague et se rapporte aux ports francs, aux zones commerciales ainsi qu'aux zones franches industrielles proprement dites. C'est une expression qui éveille la méfiance notamment celle des agents du fisc, car elle évoque l'évasion fiscale, voire aussi l'exploitation d'une main-d'oeuvre bon marché. En fait il s'agit d'opérations réalisées dans une zone jouissant d'une exemption d'impôts et de droits de douane.
17. Zones franches frontalières. Ces zones se sont multipliées là où un pays développé (dont la main-d'oeuvre est chère) confine à un pays en voie de développement. Les industries à fort coefficient de main-d'oeuvre profitent des bas salaires pour installer des filiales et souvent des avantages fiscaux leur sont accordés, parfois sans qu'un contrôle sérieux soit appliqué.
18. Malheureusement, ces zones favorisent aussi la contrebande car l'introduction en fraude de produits sur le marché du pays en voie de développement est particulièrement facile.
19. Jusqu'ici, ces zones frontalières ont surgi le plus souvent spontanément sans qu'une législation appropriée ait été soigneusement établie.

20. Zones franches commerciales. Ces zones ne contiennent souvent que des installations de transbordement et d'entreposage sans aucun matériel de transformation. Toutefois, certaines combinent à la fois des opérations de transbordement et de conditionnement de produits en vrac avec des opérations de fabrication.

21. Dans ce cas encore, il s'agit malheureusement pour certaines de ces zones de centres notoires de contrebande, ce qui a donné un sens péjoratif à l'expression "zone franche". La raison en est que les propriétaires des marchandises entreposées ne sont pas en général des ressortissants du pays où se trouve la zone et qu'ils n'ont aucun scrupule à ne pas payer les droits d'entrée. Non seulement des marchandises s'infiltrèrent sur le marché intérieur mais des commandes sont souvent acceptées pour des marchandises exportées "hors taxe" et expédiées avec cette mention pour éviter le paiement de droit d'entrée dans le pays du client.

22. Il s'en faut de beaucoup que toutes les zones franches commerciales tolèrent de telles irrégularités et, dans le cas où des opérations de transformation ont également lieu, les contrôles douaniers sont généralement plus stricts. En effet, le pays hôte doit exercer un certain contrôle sur les matières premières importées afin de s'assurer qu'elles sont bien réexportées.

23. Il se pose à cet égard un autre problème aux agents du fisc. Quand il s'agit de zones "mixtes", c'est-à-dire moitié commerciale et moitié industrielle, il est plus difficile de vérifier que toutes les matières premières importées sont réexportées. Dans une zone franche exclusivement industrielle, toutes les matières premières importées hors taxe doivent d'ordinaire être réexportées. Aucune vente n'est autorisée sur le marché intérieur sauf dans des cas exceptionnels et après versement des droits.

24. Les produits fabriqués ne présentent le plus souvent aucun intérêt pour le marché intérieur, comme c'est le cas des semi-conducteurs, des composants électroniques, etc., pour lesquels la demande locale est faible ou nulle.

Définition des zones franches industrielles

25. Les zones franches industrielles sont celles qui ont été établies depuis 1958 pour créer des emplois et attirer des capitaux étrangers par l'offre d'un ensemble de stimulants. Les principales activités des investisseurs sont la fabrication ou le montage industriel. Le revenu de ces zones ne suffit pas d'ordinaire à couvrir leurs dépenses et il faut souvent les subventionner. Mais le pays hôte récupère en fin de compte son investissement sous forme de nouveaux emplois, de contributions à la balance des paiements, d'impôts sur les salaires, les traitements et les bénéficiaires.
26. En fait, les zones prospères constituent des stimulants efficaces pour la promotion des exportations.
27. La création de zones est le résultat de plusieurs demandes : celle des pays en voie de développement qui ont besoin d'emplois, de devises et de technologie et celle des pays développés qui cherchent une main-d'œuvre bon marché qui soit stable et organisée. La demande est particulièrement forte dans les industries à fort coefficient de main-d'œuvre en particulier pour les composants électroniques et, à un degré moindre, dans l'industrie des vêtements, les textiles, les jouets, les articles en métal, etc.
28. On commence seulement à réunir et à étudier des données sur les types d'industries attirées vers les zones franches industrielles.
29. Il s'agit d'ordinaire d'industries à fort coefficient de main-d'œuvre et leurs opérations ressemblent souvent à de la sous-traitance en ce sens qu'une partie seulement d'une machine complexe est montée dans la zone franche industrielle. Dans certaines de ces zones, des matières premières, comme les textiles, arrivent en vrac, sont fabriquées dans la zone franche industrielle et acheminées ensuite vers leur marché d'exportation.

Zones franches industrielles installées en Asie

30. Jusqu'à présent, la plupart des zones franches industrielles se trouvent en Asie, mais leur type varie. Certaines sont "mixtes" en ce sens qu'il s'agit en fait de domaines industriels qui desservent le marché local mais dont une partie est souvent réservée à des producteurs étrangers travaillant pour l'exportation.

31. Dans beaucoup de cas, il s'agit d'entreprises "mixtes", si la politique adoptée par le pays hôte le permet.

32. Le développement des zones franches industrielles se fera probablement sous une forme différente en Afrique, au Moyen-Orient, en Amérique centrale et Amérique du Sud, mais il y a certaines indications à tirer de l'expérience de l'Asie. Elle pourra, en effet, servir de guide à d'autres pays en voie de développement.

33. A cet égard, le problème doit être étudié sous trois aspects :

- I. Types d'industrie
- II. Types de réglementation des investissements
- III. Structure du développement - liens avec les industries d'amont et les industries d'aval

I. TYPES D'INDUSTRIE

34. Une nouvelle révolution industrielle est passée presque inaperçue en Asie : il s'agit de la fabrication de produits pour l'industrie électronique dans les zones franches industrielles. L'industrie des semi-conducteurs en apporte, à elle seule, la preuve du fait de son énorme valeur et de l'importance de la main-d'oeuvre nécessaire pour assembler les semi-conducteurs dont la demande augmente à un rythme effréné.

35. Ce facteur suffit à justifier les prévisions selon lesquelles la vogue des zones franches industrielles est en passe de gagner de nombreux pays en voie de développement d'Afrique, du Moyen-Orient, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud. Déjà plus de 20 entreprises des Etats-Unis montent des semi-conducteurs dans la région des Antilles.

A. Semi-conducteurs

36. Les semi-conducteurs servent à une large gamme de produits électroniques : biens d'équipement : calculatrices électroniques, matériel téléphonique, matériel militaire; biens de consommation : postes de télévision, de radio, etc.

37. Cette industrie, dont le chiffre d'affaires annuel atteint aujourd'hui plusieurs milliards de dollars et dont la production provient en grande partie de zones franches, a commencé aux Etats-Unis, seulement au début des années 50 par la fabrication de transistors et de diodes. La première zone franche industrielle n'a été créée qu'en 1958 à Shannon (Irlande). D'autres ont suivi, surtout en Asie, dans les années 60, mais peu ont vraiment réussi, sauf à Hong-kong, à Porto Rico, en Corée, à Singapour et à Taïwan. Au cours des années 70, les zones franches industrielles se sont répandues en Malaisie, à Maurice, au Mexique, aux Philippines, à Singapour et en Inde. Il existe des projets très avancés pour la création de zones franches industrielles à Chypre, en Egypte, à Fidji, en Indonésie, au Sénégal, dans les Antilles et en Amérique centrale.

38. Dans beaucoup d'autres endroits, on note un regain d'intérêt et des zones franches commerciales ainsi que des ports francs se transforment en zones franches industrielles, en raison surtout de la forte augmentation de la demande de semi-conducteurs et de composants électroniques.

39. On compte déjà trois "générations" de semi-conducteurs bien qu'elles coexistent toutes les trois :

- a) Discrets : transistors, diodes, redresseurs
- b) Circuits intégrés : ensembles de dispositifs, par exemple circuits intégrés monolithiques numériques, circuits intégrés linéaires
- c) Intégration généralisée : plusieurs centaines de circuits intégrés associés.

40. Ces composants permettent aux fabricants de miniaturiser le matériel, de réduire les dimensions d'un poste de radio à celles d'un paquet de cigarettes ou de multiplier beaucoup la vitesse et la souplesse des calculatrices électroniques.

41. Pourquoi cette activité industrielle extrêmement profitable a-t-elle été transportée souvent dans des zones franches industrielles et non dans des usines des Etats-Unis et du Japon, où cette technologie a pris naissance ?

42. C'est que, depuis les années 60, les coûts de la main-d'oeuvre ont augmenté considérablement aux Etats-Unis et au Japon et que dans ce secteur il est essentiel d'obtenir une part du marché rapidement en appliquant une politique de "coûts marginaux", c'est-à-dire en fixant les prix de vente en dessous du prix de revient dans la perspective d'un accroissement du volume des ventes.
43. Rien qu'en Asie, 32 sociétés des Etats-Unis fabriquent actuellement des semi-conducteurs. (En 1971, on en comptait seulement 14.) Elles occupent plus de 70 000 personnes. Dix-neuf sociétés japonaises et quatre autres entreprises emploient plus de 20 000 personnes. Par conséquent, en trois ans, cette industrie, à elle seule, a créé, rien qu'en Asie, plus de 90 000 emplois.
44. Autre fait significatif : à Hong-kong l'emploi n'a guère progressé à cause des salaires déjà élevés, ce qui a conduit les producteurs à chercher de la main-d'oeuvre bon marché dans des pays en voie de développement moins favorisés et à envisager la création de zones franches industrielles pour y parvenir.
45. Le danger est que les pays en développement ne soient pas en mesure d'accueillir et de contrôler cet afflux de capitaux et qu'ils accordent même des privilèges excessifs faute de savoir que ces entreprises ont un impérieux besoin de main-d'oeuvre bon marché.
46. Au point de vue géographique, en 1971, la plupart des producteurs se trouvaient à Hong-kong, à Taïwan, à Singapour et (surtout des sociétés japonaises) en Corée.
47. Il existe maintenant d'autres emplacements surtout aux Antilles, en Irlande, en Italie, au Mexique, au Portugal et au Royaume-Uni.
48. Qui sont ces investisseurs ?
49. Le marché est dominé par les sociétés multinationales américaines et japonaises, mais les sociétés européennes se montrent de plus en plus actives.
50. Rien que Texas Instruments, Fairchild et Motorola contrôlent environ 2/3 du marché des Etats-Unis, bien que ces firmes aient plus de 30 concurrents. Au point de vue de la législation des Etats-Unis, les opérations off shore, c'est-à-dire les opérations de fabrication dans les zones franches industrielles, sont réputées faites par une société nationale plutôt que par une société étrangère distincte.
51. Pour des raisons analogues, presque tous les investissements japonais ont été faits en Corée.

L'avenir du marché des semi-conducteurs

52. Voici les chiffres figurant dans le numéro de mai 1973 d'Electronics News, New York :

<u>1973</u>	<u>1976</u>	<u>1980</u>
(milliards de dollars des Etats-Unis)		
2,9	3,9	6,2

53. La croissance est assurée mais celle des industries locales de soutien des pays hôtes doit être encouragée par une prudente législation sinon les exportations continueront à porter essentiellement sur les composants. Les liens avec les industries d'amont et d'aval doivent être étudiés au moment où l'investissement est autorisé, sinon les sociétés multinationales qui contrôlent cette industrie continueront naturellement à exporter des produits non finis qui paient dans leur propre pays des droits d'entrée moins élevés.

54. Il s'agit là d'un domaine très important dans lequel l'ONUDI a un rôle essentiel à jouer.

55. Dans de nombreux pays en voie de développement, le gouvernement connaît mal ces questions dont la complexité n'apparaît pas dans l'exposé que nous venons de faire.

56. Même quand les conditions de l'investissement ont été bien négociées, il faut des clauses de sauvegarde pour éviter aux jeunes industries locales d'être exploitées, ce qui se produit quand on les oblige à réimporter de l'étranger des éléments fabriqués dans leur propre pays.

B. Autres types d'industries d'assemblage

57. Outre les composants électroniques, il y a d'autres types d'industries à fort coefficient de main-d'oeuvre qui occupent déjà une place prédominante dans les zones franches industrielles, l'industrie des vêtements venant en tête. Parmi les autres figurent l'optique (l'usinage des lentilles), la taille des diamants, les perruques, les jouets, les articles de plastique et de cuir.

Industrie des vêtements

58. Pour des raisons évidentes, cette industrie occupe une place prépondérante dans les zones franches. Ce qui revient le plus cher dans cette industrie est, de loin, la main-d'oeuvre pour la coupe, le piquage des coutures et la pose des boutons, des fermetures à glissière, de la passementerie, etc. Parfois, les acheteurs calculent les prix de revient en fonction surtout de la longueur des coutures.

59. Un gros avantage qu'offre cette industrie aux pays en voie de développement est que les matières premières de base sont disponibles sur place, ce qui accroît la valeur ajoutée et diminue la part des importations dans le produit fini.

II. TYPES DE RÉGLEMENTATION DES INVESTISSEMENTS

60. Une zone franche industrielle a pour principal objet d'exercer un contrôle sur les investissements étrangers pour que le pays hôte en tire le maximum d'avantages.

61. Il faut une loi spéciale portant création de l'Autorité chargée de la zone franche, (il s'agit d'ordinaire d'un organisme d'Etat) et réglementant les investissements. Le texte doit en être clair, net et bref, si l'on veut encourager les investissements.

62. Dans un texte d'une telle brièveté, il ne convient pas d'entrer dans le détail et la rédaction doit en être confiée à un juriste expérimenté.

63. En principe, le pays hôte doit offrir des avantages fiscaux et matériels pour compenser les inconvénients. Il peut s'agir notamment du manque d'infrastructure moderne, de la situation géographique, du climat, de la nécessité de former de la main-d'oeuvre et des cadres, de l'insuffisance des crédits et de l'absence d'un cadre propice à l'industrialisation.

64. Les stimulants matériels comprennent en principe la location de bâtiments normalisés à usage industriel avec tous les services à des prix normaux.

65. Les stimulants fiscaux comprennent l'entrée en franchise de l'équipement et des matières premières à condition que celles-ci soient réexportées en totalité sous forme de produits finis.

66. L'exonération des impôts sur les sociétés doit être soigneusement calculée sur une base réaliste et sans être trop libérale. Certaines zones franches industrielles n'accordent aucune exonération d'impôts comme en Inde.

67. Il faut avoir l'expérience du fonctionnement des zones franches industrielles pour mettre au point une série bien équilibrée de stimulants et pour en assurer la publicité à l'étranger. Ce dernier aspect est extrêmement important et constitue un domaine spécial d'activités car les zones franches industrielles concurrencent les avantages offerts par de nombreux pays développés pour encourager les investissements étrangers.

III. STRUCTURE DE DEVELOPPEMENT - LIENS AVEC LES INDUSTRIES D'AMONT ET LES INDUSTRIES D'AVANT

68. La création d'une zone franche industrielle n'est pas une fin en soi. Elle entraîne d'autres investissements dans le pays hôte en instaurant un climat propice à l'industrialisation.

69. L'expansion d'industries connexes doit être soigneusement planifiée afin que le pays hôte ne reste pas confiné dans un rôle de fournisseur de main-d'oeuvre à bon marché.

70. Avoir des liens avec les industries d'amont signifie développer des industries et des services satellites pour approvisionner les usines de la zone. Il faudra peut-être une loi pour que toutes les matières premières ne soient indéfiniment importées et pour que les services locaux aient la latitude de s'agrandir. Les banques locales de crédit pourront également être appelées à encourager les chefs d'entreprise à devenir des fournisseurs de la zone.

71. Avoir des liens avec les industries d'aval signifie employer les produits fabriqués dans la zone comme composants de produits finis plus complexes destinés à être fabriqués et exportés par des entreprises extérieures à la zone.

72. Faute de plan, on risque de voir les composants fabriqués dans la zone être réexportés sur le marché du pays hôte à des prix plus élevés. On risque aussi une importation permanente dans le pays hôte de produits qui pourraient y être fabriqués moyennant quelques encouragements matériels aux entreprises locales.

73. Cela ne veut pas dire qu'il faille enfreindre un principe essentiel, à savoir l'exportation de la totalité de la production de la zone franche. Il ne faut autoriser qu'à titre exceptionnel l'entrée des composants dont les producteurs locaux situés en dehors de la zone ont besoin et faire payer les droits et impôts normalement dus pour des articles analogues.

74. Ainsi, l'expansion d'une industrie orientée vers l'exportation se trouve facilitée par l'existence de la zone; le plus, le coût des importations diminuera à la longue.

ASSISTANCE TECHNIQUE DE L'ONUDI

75. L'avenir des zones franches industrielles est assuré. La demande mondiale de produits manufacturés progresse chaque année de plus de 10 % et la main-d'oeuvre qualifiée est de plus en plus recherchée et son prix de revient augmente partout.

76. Le but de l'ONUDI consiste à favoriser le processus normal de l'industrialisation et à aider les pays en voie de développement à créer de nouvelles industries, donc de nouveaux emplois.

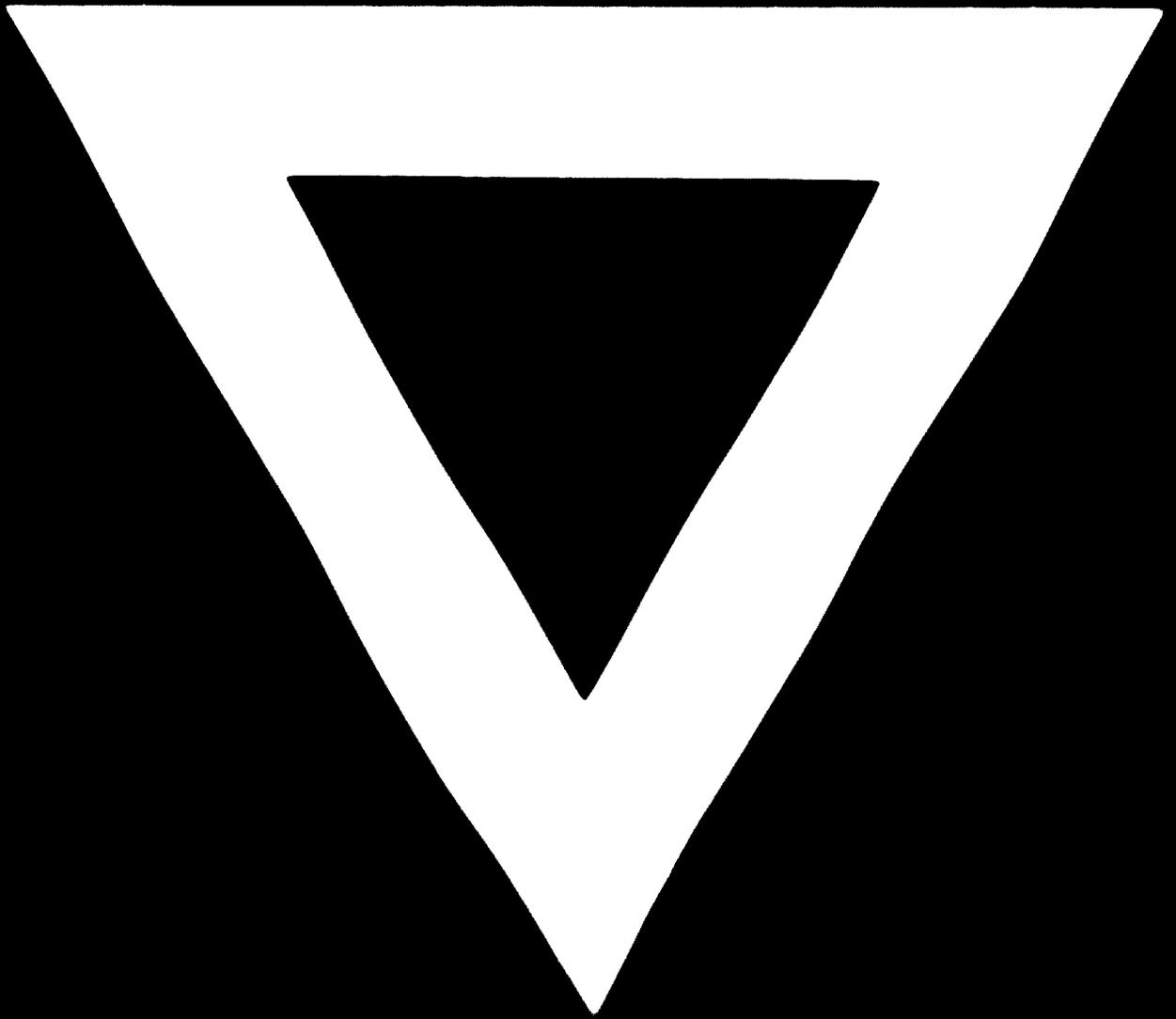
77. Toutefois, les spécialistes en matière de zones franches industrielles sont très peu nombreux aujourd'hui et l'on ne peut en trouver qu'avec l'aide des dirigeants de zones franches actuellement en exploitation.

78. L'ONUDI est consciente de ce fait, et elle est prête à offrir une assistance technique, dans un esprit réaliste, en détachant des équipes de spécialistes choisis dans les zones en exploitation, ainsi qu'en donnant, à partir de son siège si possible, des conseils et des avis.

79. A problèmes nouveaux, solutions nouvelles, et pour établir des zones franches industrielles dans de nombreux pays en voie de développement, il va falloir pour recruter des spécialistes s'adresser un peu partout. Les bureaux d'experts-conseils, dont le nombre va croissant et qui ont mené à bien des études de faisabilité dans ce domaine offrent des possibilités à cet égard. Sous sa forme traditionnelle, l'assistance technique fournie par des spécialistes des questions de développement des exportations représente un appoint, mais ne peut remplacer l'expérience du personnel spécialisé des zones franches industrielles.

80. L'ONUDI tient à remercier les dirigeants des zones franches industrielles de leur coopération et espère collaborer avec eux pendant de nombreuses années encore.





75.06.06