



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.

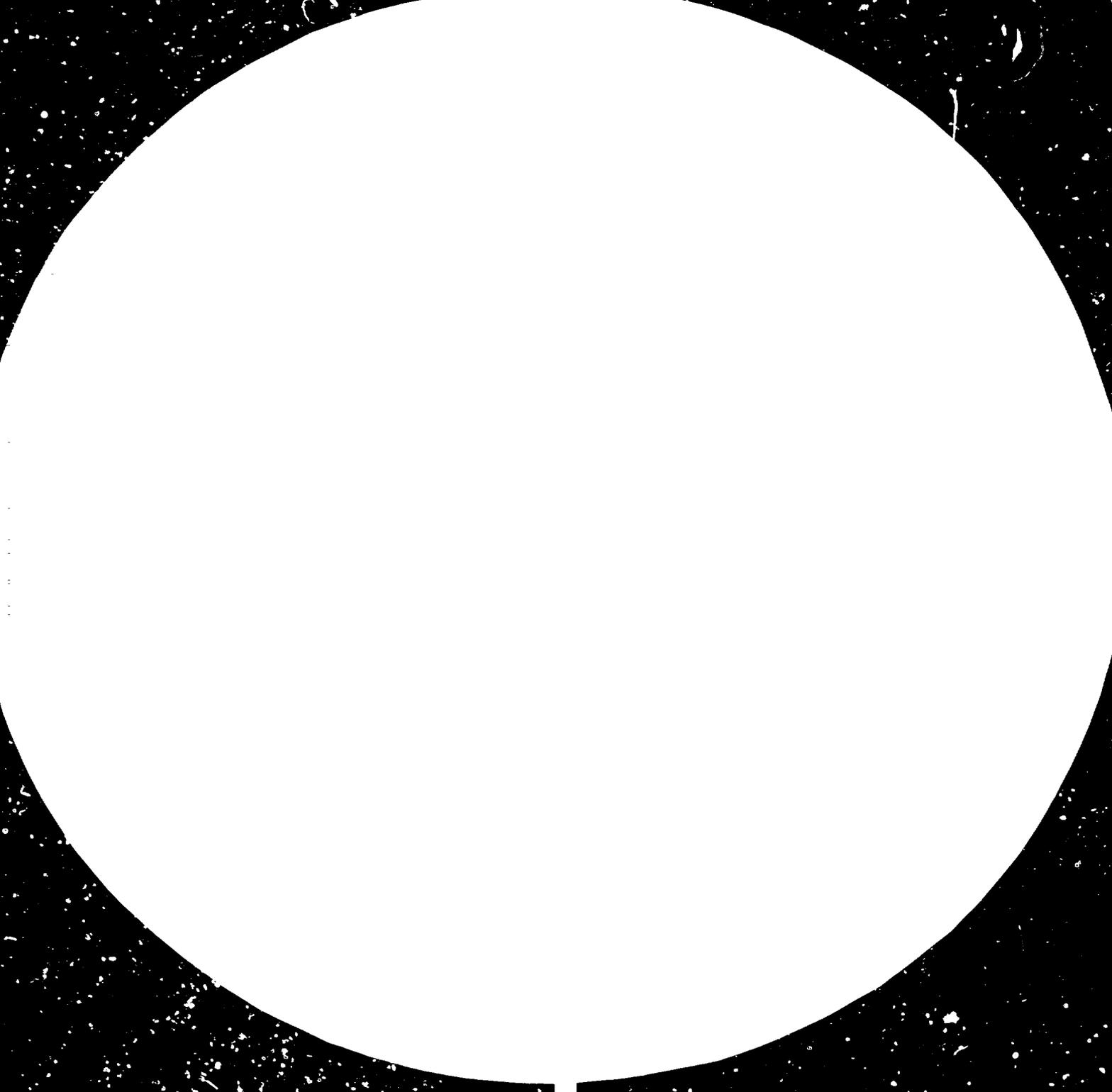
FAIR USE POLICY

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

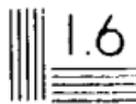
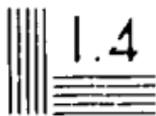
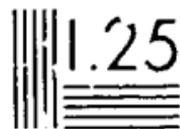
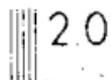




2.8 2.5



2.2



1.0

1.1

1.25

1.4

1.6

1.8

09950 - F

Distr. LIMITEE

UNIDO/ICIS.176
18 août 1980

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

ZONES INDUSTRIELLES D'EXPORTATION
DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT*

Document établi par la Section
des études mondiales et conceptuelles

Centre international d'études industrielles

Documents de travail de l'ONUDI concernant les mutations structurelles

No 19, Août 1980

00100

* Traduction d'un document n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, territoire, ville ou région, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

80-43574

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
PREFACE	4
INTRODUCTION	6
Renseignements généraux	6
Principales questions en jeu	6
I. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DES ZONES INDUSTRIELLES D'EXPORTATION	8
A. Nombre de zones et leur répartition géographique	8
B. Activités industrielles déployées dans les zones	8
C. Emploi	10
Age et sexe	10
D. Participation étrangère	12
II. OBJECTIFS, POLITIQUES ET MESURES D'INCITATION	14
A. Objectifs du gouvernement hôte	14
B. Facteurs à considérer avant d'investir dans une ZIE	14
Coûts salariaux	16
Infrastructures et services	19
Avantages financiers, subventions et stabilité	19
III. IMPACT DES ZONES SUR LES PAYS D'ACCUEIL	23
A. Augmentation nette de l'investissement et de l'emploi	23
B. Rendement des investissements dans les ZIE	24
C. Effets d'entraînement sur l'économie nationale	25
D. Balance des paiements	31
E. Transfert de techniques	32
F. Conséquences sociales et régionales	34
IV. EXAMEN DE DIFFERENTES QUESTIONS	36
REFERENCES	44
ANNEXES	
I. PAYS EN DEVELOPPEMENT EXPLOITANT OU PROJETANT D'ETABLIR DES ZONES	
II. AVANTAGES FINANCIERS ET SUBVENTIONS	

LISTE DES TABLEAUX

	<u>Page</u>
TABLEAU 1	
Répartition des activités manufacturières et nombre de CIE	9
TABLEAU 2	
Emploi dans les CIE	11
TABLEAU 3	
Salaires horaires moyens dans les industries transformant ou montant des produits fabriqués aux Etats-Unis, à l'étranger et aux Etats-Unis	17
TABLEAU 4	
Contribution des entreprises implantées dans les CIE à la valeur ajoutée	30
ANNEXE I	
TABLEAU 1	
Pays en développement non européens exploitant des zones industrielles d'exportation	
TABLEAU 2	
Pays en développement non européens exploitant d'autres zones franches	
TABLEAU 3	
Pays en développement ayant des zones à l'étude ou en cours d'aménagement	

PREFACE

Dans le cadre de son programme de recherches sur le redéploiement et la restructuration des industries, l'ONUDI a entrepris une série d'études en vue de dégager, d'une part, les possibilités de redéploiement et les obstacles rencontrés dans ce domaine et, d'autre part, les tendances actuelles et futures du processus de restructuration. Ces études serviront de base à l'élaboration de recommandations, d'orientations et de mesures propres à assurer un redéploiement accru et non perturbateur^{1/}.

D'après les études effectuées sur certaines entreprises de pays développés, le redéploiement de leurs capacités industrielles vers les pays en développement est freiné avant tout par la complexité des procédures bureaucratiques et la faiblesse de l'infrastructure matérielle dans ces derniers pay^{2/}. Les zones industrielles d'exportation (ZIE) offrent une combinaison bien dosée de stimulants conçus pour éliminer les obstacles administratifs et matériels au redéploiement des activités industrielles vers le pays d'accueil. De plus, les entreprises étrangères qui s'installent dans les zones en question obtiennent fréquemment des avantages financiers et des subventions.

L'implantation des ZIE dans les pays en développement soulève de multiples questions, la plus préoccupante étant de déterminer si ces zones sont bien l'instrument dont de nombreux pays en développement ont besoin pour stimuler leur progrès industriel et socio-économique à long terme. Au plan international, on s'est inquiété des conditions sociales qui règnent dans les ZIE, ainsi que des effets perturbateurs que leurs exportations soutenues par l'Etat pourraient avoir sur les pays développés à économie de marché. Cette question a été évoquée lors de la treizième session du Conseil du développement industriel. A cette occasion, le Secrétariat a été prié d'élaborer, à l'intention du Conseil du développement industriel, un rapport sur les ZIE et sur leur impact.

Durant la préparation de l'étude, le Secrétariat a constaté que les données dont il disposait ne lui permettraient pas de s'acquiescer de la tâche ambitieuse qui lui avait été assignée : tracer un tableau d'ensemble des ZIE et évaluer avec soin leurs coûts et avantages. Comme il n'a pas été possible, faute de ressources, de faire une enquête directe sur chacune des zones existantes, on s'est borné dans la présente étude à présenter et à analyser les données disponibles, qui sont très incomplètes et à formuler un certain nombre d'observations.

Le présent document a pour objectif :

- De mettre en relief la forte concentration des ZIE dans les pays en développement et de dégager leurs principales caractéristiques;
- De décrire les avantages et les coûts socio-économiques des ZIE pour les pays d'accueil;
- D'attirer l'attention des pays en développement sur les questions fondamentales qui se posent à cet égard.

^{1/} Pour aperçu général des conclusions et recommandations, voir "Structural Changes in Industry", UNIDO/ICIS.136, Décembre 1979.

^{2/} Voir, par exemple, dans la série "Documents de travail de l'ONUDI concernant les mutations structurelles", les études No 2 ("Industrial Redeployment in Sweden : Prospects and Obstacles", UNIDO/ICIS.54/Rev.1, Décembre 1979) et No 7 ("Industrial Redeployment Tendencies and Opportunities in Switzerland", UNIDO/ICIS.115, juillet 1979).

Plusieurs remarques supplémentaires s'imposent. Premièrement, le rapport n'envisage que des ZIE situées dans des pays en développement, alors qu'il en existe aussi dans certains pays développés, comme l'Irlande, la Grèce, l'Espagne et les Etats-Unis.

Deuxièmement, il est difficile, dans la pratique, de distinguer les ZIE des zones de libre-échange et d'autres d'incitations et ensembles de mesures conçus pour attirer les entreprises internationales. Troisièmement, la présente étude n'a pas pour objet la question de l'industrialisation axée sur les exportations et celle des opérations des sociétés transnationales dans les pays en développement. Cependant, ces questions intéressent directement les ZIE et, bien que l'on ait tenté dans l'étude de mettre en relief les problèmes propres à ces zones, on y trouvera nombre d'analyses et de conclusions qui valent aussi pour les industries d'exportation ou les sociétés transnationales: en général, les investissements étrangers directs, la sous-traitance internationale, etc.

Quatrièmement, ces zones se caractérisent par l'importance de la main-d'oeuvre féminine. Aussi le vaste problème du rôle économique et social des femmes dans l'industrialisation des pays en développement sera-t-il abordé concrètement dans l'étude sous l'angle de leurs fonctions dans l'industrie d'exportation, et en particulier dans les ZIE. Ces questions sont traitées dans le document intitulé "Women in the Redeployment of Manufacturing Industry to Developing Countries" (UNIDO/ICIS.165, 8 juillet 1980) que l'on peut lire parallèlement à la présente étude.

INTRODUCTION

Renseignements généraux

Un nombre croissant de pays en développement considèrent que leur participation active au commerce intérieur - et, partant, à la division internationale du travail - est indispensable à leur essor économique. Le développement spectaculaire qu'a connu le commerce international des articles manufacturés par rapport à celui des produits de base pendant la période de l'après-guerre a renforcé la conviction que la production pour l'exportation est le moteur de la croissance. Pour les pouvoirs publics, la ZIE constitue un des moyens de mettre en oeuvre une stratégie d'industrialisation axée sur l'exportation.

Une ZIE est une fraction relativement restreinte du territoire national, bien délimitée sur le plan géographique, dont l'objectif est d'attirer des industries d'exportation, en leur offrant des conditions d'investissement et des conditions commerciales nettement plus favorables que celles qui existent dans le reste du pays d'accueil. Ainsi, la réglementation des ZIE autorise l'admission de biens en franchise de droits pour ouvraison aux fins d'exportation. Le gros des investisseurs sont des entreprises étrangères domiciliées dans les pays développés. Dans certaines zones, les nationaux sont même découragés d'investir, sauf en association avec des entreprises étrangères^{3/}.

La ZIE représente un progrès et une innovation par rapport aux anciens ports francs et zones franches. Dans la pratique, la distinction entre zones industrielles et zones commerciales est difficile à établir. En effet, toutes les zones où fonctionnent des entreprises industrielles ne sont pas des ZIE, tandis que de nombreuses zones dites franches s'occupent également de production industrielle^{4/}. La définition des ZIE retenue aux fins du présent document est plus étroite. On désigne ainsi les zones où prédominent les activités industrielles et qui ont pour objet d'accroître et de diversifier ces activités dans les pays d'accueil.

Principales questions en jeu

Du point de vue des pays en développement, les questions fondamentales sont les suivantes :

- .. Les ZIE doivent-elles être considérées comme un catalyseur de l'industrialisation orientée vers l'exportation ou sont-elles incapables de remplir ce rôle ? Dans quelles conditions sont-elles susceptibles d'être un catalyseur et dans quelles conditions risquent-elles d'échouer ?

^{3/} C'est notamment le cas dans les zones de la République de Corée et dans la nouvelle ZIE de Karachi (Pakistan).

^{4/} Ainsi, l'Association mondiale des zones industrielles d'exportation donne une définition très large des ZIE qui recouvre des types de zones très différents :

"Toutes les zones ayant un statut spécial agréé par les pouvoirs publics, telles que les ports francs, les zones de libre-échange, les zones de franchise douanière, les zones franches industrielles, les zones franches d'importation ou tout autre type de zone que le Conseil voudra de temps à autre ajouter à cette liste."

Voir l'article premier des Statuts de l'Association mondiale des zones industrielles d'exportation, document de l'ONUDI ID/WG.266/6, 28 février 1978.

- Du point de vue national, quel est l'impact social de l'établissement d'un complexe industriel moderne dans une enclave d'un pays en développement ? Quelles sont les conséquences économiques de l'établissement d'une ZIE ?
- Du point de vue financier, est-il justifié d'investir dans des ZIE les modestes ressources en capital dont disposent les pays en développement ? En d'autres termes, cet investissement est-il payant, eu égard plus particulièrement à la concurrence possible entre les zones dont le nombre irait croissant ?

Il s'agit notamment de savoir si les zones :

- Sont génératrices d'emploi et d'excédents de devises;
- Se rattachent aux autres secteurs de l'économie nationale;
- Favorisent le transfert de la technologie et des compétences administratives;
- Encouragent la formation des ouvriers aux techniques industrielles;
- Vont dans le sens ou à l'encontre des autres objectifs nationaux, notamment les objectifs régionaux.

Le chapitre I est consacré aux principales caractéristiques des ZIE; on y fait notamment remarquer que le nombre de ces zones a augmenté sensiblement au cours des années 1970 et qu'elles se concentrent en Asie. Au chapitre II, on étudie les objectifs que poursuivent les gouvernements lorsqu'ils créent des ZIE ainsi que les facteurs dont tiennent compte les entreprises pour décider d'investir dans ces zones. Le chapitre III décrit l'impact économique et social des ZIE dans les pays d'implantation. Le chapitre IV présente un résumé des principales observations et suggère aux gouvernements un certain nombre de mesures qu'ils pourraient prendre lorsqu'ils créent ou exploitent des ZIE, afin que celles-ci contribuent comme prévu à l'industrialisation tournée vers l'exportation.

I. PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DES ZONES INDUSTRIELLES D'EXPORTATION

A. Nombre de zones et leur répartition géographique

De nombreux pays en développement ont déjà établi des ZIE ou projettent de le faire. Ils étaient plus de 55 en 1980 et se recrutent essentiellement parmi les plus avancés de ces pays.

Au tableau 1 de l'annexe I, on trouvera la liste des ZIE qui s'occupent principalement d'activités manufacturières. Ce tableau montre qu'il existe plus de 50 zones en activité, dont 6 en Afrique, 20 en Asie, 20 aux Caraïbes et en Amérique latine, 6 au Moyen-Orient et une dans les îles du Pacifique. Comme il est difficile de distinguer les ZIE des autres zones franches, le tableau 2 de l'annexe I donne la liste de ces autres zones actuellement en service. Leur nombre s'élève à 25 : on en trouve 3 en Afrique, une en Asie, 12 dans les Caraïbes et en Amérique latine et 9 au Moyen-Orient. D'après le tableau 3 de l'annexe I, une trentaine de zones - ZIE ou zones franches - sont en voie d'aménagement. Le nombre total de zones actuellement en activité dépasse la centaine.

B. Activités industrielles déployées dans les zones

L'activité des ZIE est axée sur un nombre relativement restreint d'industries, dont les deux plus importantes sont les textiles et la confection et l'industrie électronique. Alors que la confection fait appel à une technologie relativement simple et utilise toujours - parce qu'elle reste un secteur difficile à mécaniser - une main-d'oeuvre abondante, l'industrie de l'électronique, quant à elle, produit des biens intermédiaires comme les semi-conducteurs et des biens de consommation finals tels que les récepteurs de radio et de télévision, les magnétophones à cassettes et les tourne-disques, les calculatrices portatives, les montres, les horloges et les jeux électroniques, en appliquant une technologie avancée, mais aussi dans certaines phases de la production, par exemple le montage, des procédés à forte intensité de travail non qualifié^{5/}. Les usines d'électronique emploient 300 000 travailleurs environ, soit près de la moitié de la main-d'oeuvre totale des zones industrielles d'exportation d'Asie^{6/}.

5/ L'industrie de l'électronique est, parmi les industries qui font l'objet d'un redéploiement, celle qui a suscité le plus grand nombre d'études. Voir par exemple le document de la CNUCED intitulé "Accords de sous-traitance internationale dans le domaine de l'électronique entre pays développés à économie de marché et pays en développement" (TD/B/C.2/1984), Supplément 1, New York 1975; Moxon, R.W., "Offshore Production in Less Developed Countries - A Case Study of Multinationality in the Electronics Industry", The Bulletin, No 98-99, juillet 1974, New York University Graduate School of Business Administration, Institute of Finance; North American Congress on Latin America, "Electronics : The Global Industry", avril 1977; Kim, B.Y.C., "Multinational Firms and Manufacturing for Export in Less Developed Countries : The Case of the Electronics Industry in Malaysia and Singapore", thèse de doctorat non publiée, Department of Economics, University of Michigan, Ann Arbor 1978.

6/ Ping, H.K., "British of the Second Generation", Far Eastern Economic Review, mai 1979, page 78.

D'après les données plus récentes dont on dispose sur le Mexique, 60 % des industries de "sous-traitance" qui relèvent du Programme d'industrialisation de la région frontalière, se sont spécialisées dans le montage électronique ou électrique, et 30 % dans les textiles et la confection^{7/}. Aux Philippines, presque toutes les entreprises implantées dans les ZIE fabriquaient, en 1975, des textiles, des articles d'habillement et des chaussures; à partir de 1976, des entreprises électroniques transnationales sont venues s'installer dans les zones^{8/}. Dans les zones d'autres pays, on constate la même prédominance de ces industries. Au tableau 1, on trouvera la répartition des activités manufacturières déployées dans les ZIE des pays en développement en 1975.

Tableau 1

Répartition des activités manufacturières et nombre de ZIE (1975)^{1/}

Indicatif de la CITE	Groupe de produits	Asie	Afrique	Amérique latine	Total
311-312	Produits alimentaires	4	2	2	8
321	Textiles	7	2	3	12
322	Articles d'habillement	7	4	7	18
323	Cuir	2	1	2	5
324	Chaussures	3	-	2	5
331	Produits du bois	3	-	1	4
332	Meubles	1	1	2	4
341	Articles en papier	2	-	1	3
342	Imprimerie	1	-	-	1
351-352	Produits chimiques	4	1	3	8
345	Pétrole	1	-	-	1
355	Caoutchouc	3	1	-	4
356	Textiles synthétiques	6	1	-	7
361	Céramique fine	-	-	1	1
362	Verre	1	1	-	2
369	Produits minéraux non métalliques	1	-	-	1
371-372	Métaux de base	3	-	-	3
381	Ouvrages en métaux	8	1	2	11
382	Machines	7	-	2	9
383	Produits de l'industrie électronique	7	2	5	14
384	Matériel de transport	3	1	3	7
385	Instruments de précision	6	2	3	11
390	Autres	5	1	3	9

Source : Fröbel, F., Heinrichs, J., et Kreye, O., Die Neue Internationale Arbeitsteilung, Hambourg 1977, pages 625 et 626.

1/ On notera que, vu les problèmes de définition, les ZIE dont il est question dans le présent tableau peuvent, dans certains cas, viser les "autres zones" énumérées au tableau 2 de l'annexe I.

7/ Kelly, M.P.F., "Mexican Border Industrialization, Female Labour Force Participation and Migration", version remaniée d'un document présenté à la Réunion annuelle de l'American Sociological Association, San Francisco, Californie, septembre 1978 (ronéotypé), à paraître dans l'International Migration Review.

8/ Snow, R., "Dependant Development and the New Industrial Worker : The Export Processing Zone in the Philippines", thèse de doctorat non publiée, Department of Sociology, Harvard University 1977.

C. Emploi

Selon les estimations, la main-d'oeuvre directe employée dans l'ensemble des ZIE implantées dans les pays en développement aurait dépassé 645 000 personnes en 1978, et serait actuellement légèrement inférieure à un million de personnes. L'Asie regroupe 70 % environ de la main-d'oeuvre employée dans les ZIE, avec près de 35 % pour Singapour et la République de Corée.

La part des ZIE dans l'emploi industriel total varie d'un pays à l'autre. Dans les petits pays, comme Maurice, qui cherchent à s'industrialiser en misant systématiquement sur les exportations, les ZIE regroupent généralement une forte proportion de la main-d'oeuvre industrielle. Dans les pays qui appliquent une stratégie de remplacement des importations, l'emploi se concentre principalement dans les industries tournées vers le marché intérieur et la part des zones est relativement faible. Dans les pays ayant une importante industrie d'exportation, les zones jouent naturellement un rôle secondaire. A Hong-kong, par exemple, l'écrasante majorité de la main-d'oeuvre, qui représente au total 2 millions de personnes, travaille dans une industrie d'exportation d'un type ou d'un autre. Les 59 000 personnes employées dans les sept domaines industriels de Hong-kong ne représentent donc qu'une faible fraction de cette main-d'oeuvre. De même, en République de Corée, l'implantation d'une industrie d'exportation s'est déroulée parallèlement à celle des ZIE mais, pour l'essentiel, en dehors de celles-ci^{9/}.

Age et sexe

Pour le travail dans les branches d'industrie qui prédominent dans les zones, les entreprises ont du moins jusqu'ici, fait appel essentiellement à de jeunes femmes.

En Malaisie, 85 % des employés de la zone franche de Bayan Lepas ont entre 18 et 24 ans, de nombreuses usines employant presque exclusivement des travailleurs âgés de 16 à 25 ans. Une enquête par sondage a montré que 93 % des travailleurs de l'électronique dans la zone franche de Sungei Way-Subang ont entre 16 et 25 ans. Au Mexique, 85 % des employés des entreprises de sous-traitance implantées le long de la frontière avec les Etats-Unis, sont des femmes âgées de 17 à 23 ans^{10/}. Sur les 67 000 personnes employées à la production dans les diverses ZIE d'une autre région d'Asie, il y avait, à la mi-1977, 85 % de femmes se répartissant comme suit : 14-15 ans - 6,1 %; 16-19 ans - 40,4 %; 20-24 ans - 31,1 %; 25-29 ans - 12,1 %; 30-39 ans - 6,7 %; 40 ans et plus - 3,6 %. Autrement dit, 77,6 % des femmes avaient moins de 25 ans et 90 % moins de 30.

9/ Laestadius, S., Den Internationella Arbetsfoerdelningen och Frizonerna, Stockholm, 1979.

10/ La limite d'âge supérieure est semble-t-il dans une large mesure fonction de l'âge moyen des ouvrières au moment du mariage qui est légèrement plus élevé que chez les autres mexicains. Au Mexique, 70 % des employés des entreprises de sous-traitance sont célibataires. Dans la zone de Masan en République de Corée, 73 % des ouvrières sont célibataires. D'après une enquête sur la main-d'oeuvre de l'industrie électronique en Malaisie, la proportion des célibataires est de 68 %. A Hong-kong et aux Philippines, une forte majorité de travailleurs des industries d'exportation, surtout dans les zones, sont célibataires. D'une manière générale, on estime que jusqu'à 85 % des ouvriers employés dans les zones d'Asie sont âgés de moins de 30 ans, célibataires ou mariés sans enfant.

Tableau 2

Emploi dans les ZIE (1978)^{1/}

<u>Pays/territoire</u>	<u>Effectif de la main-d'oeuvre</u>	<u>Part des ZIE dans l'emploi total</u>
<u>Afrique</u>		
Maurice	17 500	
Sénégal	600	
	18 100	3 %
<u>Asie</u>		
Hong-kong ^{2/}	59 600	
Inde	3 200	
Malaisie	56 000	
Philippines	24 600	
République de Corée	120 000	
Singapour	105 000	
Sri Lanka	5 200	
Autres pays d'Asie	77 400	
	451 000	69 %
<u>Caraïbes et Amérique latine</u>		
Brésil	27 300	
Colombie	2 800	
El Salvador	2 900	
Haïti	40 500	
Honduras	1 500	
Jamaïque	1 000	
Mexique	70 000	
Nicaragua	5 000	
Panama	600	
République dominicaine	14 400	
	165 500	26 %
<u>Moyen-Orient</u>		
Egypte	10 000	
Jordanie	600	
République arabe syrienne	600	
	11 200	2 %
TOTAL	645 800	100 %

Sources : Currie, Jean, "Investment : The Growing Role of Export Processing Zones", The Economist Intelligence Unit Ltd. Rapport spécial No 64, Juin 1979, page 6.
Probel, et al., op. cit., 1977, pages 511 et 612.
Export Processing Zone Authority, Philippines - Rapport annuel pour 1978.

1/ Le présent tableau ne comprend que les pays pour lesquels le nombre de personnes travaillant dans les ZIE est connu. A l'exception de Singapour - 1974, Maurice - 1977, Hong-kong - 1975, tous les chiffres donnés sont de 1978.

2/ Il s'agit uniquement des effectifs employés dans les entreprises étrangères.

Si les entreprises préfèrent employer des femmes jeunes, c'est semble-t-il essentiellement pour les trois raisons ci-après :

- Les salaires des femmes sont généralement inférieurs à ceux des hommes;
- Les femmes ont généralement une meilleure productivité que les hommes dans les opérations à forte intensité de travail qui exigent de la "dextérité" et une certaine agilité;
- Les jeunes femmes semblent s'adapter plus facilement à la monotonie des opérations répétitives d'assemblage^{11/}.

Cette structure de l'emploi n'est aucunement limitée aux industries implantées dans les ZIE. Elle prédomine également dans les industries d'exportation situées hors des zones. Ainsi, en République de Corée, par exemple, un tiers environ de la main-d'oeuvre industrielle totale se compose de jeunes femmes âgées de 16 à 25 ans.

D. Participation étrangère

Comme il s'agit surtout d'attirer des entreprises étrangères travaillant pour l'exportation en établissant une ZIE, il est évident que les entreprises qui y seront implantées seront le plus souvent sous contrôle étranger et/ou en liaison avec des sociétés commerciales transnationales. On peut citer à cet égard le cas de la zone de Masan (République de Corée) : les entreprises japonaises qui sont liées d'une façon ou d'une autre à des sociétés commerciales transnationales représentaient en 1975 90 % de toutes les entreprises de la zone et 85 % de l'investissement total. Ces entreprises fabriquent principalement des produits électroniques et des ouvrages en métaux^{12/}.

Il convient cependant de noter que ces caractéristiques des ZIE répondent fondamentalement à la structure générale des industries d'exportation dans les pays en développement. Les entreprises industrielles étrangères et les sociétés transnationales jouent un rôle de premier plan dans ce secteur.

A Hong-kong et en République de Corée, les entreprises manufacturières à capitaux étrangers assuraient environ 10 et 15 %, respectivement, du total des exportations^{13/}. Ces chiffres ne

11/ Pour une étude plus détaillée, voir Documents de travail de l'ONUDI sur les aménagements de structure, No 18, "Les femmes et le redéploiement des industries manufacturières dans les pays en développement", UNIDO/ICIS.165, 8 juillet 1980.

12/ Kelleher, T., Manuel sur les zones franches d'exportation, UNIDO/IOD.31, 22 juillet 1976, page 77.

13/ Nayyar, D., "Transnational Corporations and Manufactured Exports from Poor Countries", The Economic Journal, Volume 88, mars 1978, page 77; Hone, A. "Multinational Corporations and Multinational Buying Groups : Their Impact on the Growth of Asia's Manufactured Exports", World Development, février 1974, page 147; Cohen, R., "Multinational Firms and Asian Exports", New Haven 1975, page 10.

tiennent pas compte des groupes d'achat multinationaux qui constituent un débouché très important pour les exportations d'articles manufacturés en provenance des pays de l'Asie du Sud-Est^{14/}. D'après une étude sur l'industrie de Singapour en 1970, la part des entreprises étrangères dans les exportations totales de produits manufacturés atteignait 70 %^{15/}. Une étude analogue menée au Brésil a fait apparaître une part de 43 %^{16/}. En dépit des problèmes de méthodologie, il ressort de données présentées que l'augmentation des exportations de produits manufacturés en provenance des pays en développement est étroitement liée aux activités des sociétés transnationales et des sociétés commerciales transnationales.

^{14/} Hone, op. cit., 1974, pages 148 et 149.

^{15/} Fan, W.S., "The Multinational Enterprise in Singapore" dans Multinational Corporations and Their Implications for South-east Asia, Current Issues Seminar Series No 1, Institute of South-east Asian Studies, Singapour 1970, page 264.

^{16/} Fajnzylber, F., Sistema Industrial y Exportacion de Manufacturas : Analisis de la Experiencia Brasileira, Commission économique pour l'Amérique latine, Rio de Janeiro 1970, page 264.

II. OBJECTIFS, POLITIQUES ET MESURES D'INCITATION

A. Objectifs du gouvernement hôte

D'une manière générale, "la création d'une zone franche vise à encourager l'essor du commerce et de l'industrie du pays..."^{1/} Mais la plupart des gouvernements hôtes énoncent à cet égard des objectifs plus concrets et plus précis. Par exemple, le Gouvernement mexicain considère l'industrialisation de la région frontalière "comme un des moyens de donner du travail à la main-d'oeuvre existante et d'employer les matières premières d'origine nationale".^{2/}

Beaucoup de gouvernements d'Asie fixent avec une très grande précision les objectifs de leurs zones^{3/}. Ces objectifs sont les suivants :

- Encourager le développement industriel au moyen des exportations;
- Attirer des capitaux étrangers, des techniques industrielles de pointe et des techniques de gestion, développer la production et la commercialisation à l'étranger;
- Elargir la production et la commercialisation pour accroître les recettes d'exportation;
- Créer de nouveaux emplois;
- Améliorer les techniques de gestion et de production;
- Utiliser plus largement les matières premières et les produits semi-manufacturés du pays.

D'autres objectifs sont parfois pris en considération. Par exemple, en Inde, la zone de Santa Cruz a été créée à seule fin d'acquérir de nouvelles techniques nécessaires à l'industrie électronique. Des objectifs régionaux ont également joué dans plusieurs cas un rôle important, notamment dans le cas de la zone de Bataan aux Philippines et dans celui de la zone de Kandla en Inde.

B. Facteurs à considérer avant d'investir dans une ZIE

Du fait de la concurrence qui règne sur le marché mondial, on s'efforce constamment de trouver des méthodes plus efficaces et moins coûteuses pour produire des articles manufacturés. Pour leur part, les sociétés transnationales s'efforcent de fabriquer leurs produits en totalité ou en partie là où elles peuvent le faire au moindre coût. Elles trouvent en général dans les ZIE un emplacement approprié et un ensemble d'incitations ayant pour objet d'attirer les investissements dans les industries d'exportation. Ces incitations se subdivisent en deux :

- . A l'intérieur de la zone des conditions générales indispensables à l'industrialisation;
- . Octroi d'avantages financiers et de subventions garantissant que les bénéfices seront assez élevés pour attirer les investisseurs.

^{1/} Loi cadre portant création de la zone franche industrielle et commerciale de Santa Tomas de Castilla, décret 22-73 du Parlement de la République du Guatemala, 1ère loi, chapitre 1, 1973.

^{2/} Mexican Border Industrialization Programme, Secretaria de Industria y Comercio, Mexique 1971, page 9.

^{3/} Export Processing Zone Karachi : Scheme and Objectives, Karachi, non daté.

Les conditions indispensables à l'industrialisation sont notamment les suivantes :

- . Existence d'une main-d'oeuvre disciplinée dont les salaires sont proportionnés à sa productivité et ses qualifications,
- . Infrastructures telles que ports, adduction d'eau, aéroports internationaux, télécommunications;
- . Proximité des débouchés commerciaux et/ou voies commerciales internationales;
- . Stabilité politique et climat favorable aux investissements étrangers;
- . Réglementation administrative simplifiée en ce qui concerne l'importation et l'exportation des marchandises, du capital et des bénéfices.

Ces conditions ne comportent pas nécessairement des subventions mais, comme on le verra ci-dessous, ces dernières sont vraisemblablement indispensables à la création d'une industrie manufacturière. Pour le gouvernement hôte, l'aménagement d'une zone est une façon rentable de mettre en place les conditions en question. Surtout dans le domaine des infrastructures, qui peuvent exiger des investissements publics considérables, la concentration d'installations perfectionnées dans une zone géographique bien délimitée peut avoir une influence très avantageuse sur les coûts^{20/}.

Autre aspect des ZIE, les avantages financiers et les subventions peuvent prendre les formes suivantes :

- . Allègements fiscaux;
- . Mise en place d'équipements et de services collectifs, de fourniture de bâtiments industriels à des conditions de faveur;
- . Importation et exportation en franchise des marchandises;
- . Fourniture d'une main-d'oeuvre à des taux et à des conditions exceptionnellement avantageux.

Les avantages financiers et les subventions varient beaucoup d'une zone à l'autre. On trouvera à l'annexe II la liste des avantages et des subventions offerts dans deux zones (ZIE de Karachi au Pakistan et ZIE de Iloilo aux Philippines).

^{20/} Quand elle envisage d'accorder un prêt, la Banque mondiale insiste souvent sur les économies que font faire les zones et les domaines industriels. Elle écrit notamment : "Contrairement à ce qui se passerait si les entreprises se dispersaient au hasard, la concentration des industries dans un domaine industriel facilite très largement la planification et l'aménagement rationnel des infrastructures extérieures (énergie, eau, téléphone, égouts et routes). Les coûts seront d'autant plus bas que ces divers réseaux seront moins dispersés et que les délais de planification et de mise en place seront plus courts. A l'intérieur du domaine, chaque entreprise pourra faire des économies d'investissement parce qu'elle disposera d'équipements et de services collectifs. Bien que l'on n'ait jamais essayé de chiffrer les économies de ressources publiques et privées que permet de réaliser cette formule, elles n'en sont pas moins réelles et importantes".

L'existence d'une main-d'oeuvre bon marché est souvent déterminante quand il s'agit de décider d'installer dans un pays en développement des industries d'exportation. Mais les autres facteurs ont une importance capitale au moment de choisir s'il faut s'installer à l'intérieur ou à l'extérieur de la ZIE, ou encore s'il faut le faire dans un pays en développement ou dans un autre. L'importance relative de chacun de ces facteurs est examinée dans les sections suivantes.

Coûts salariaux

Tout porte à croire qu'il n'y a aucune différence appréciable entre les salaires de la zone et ceux du reste de l'économie. Des enquêtes récentes^{21/} sur les salaires payés dans les ZIE montrent que le salaire horaire des ouvriers semi-qualifiés et des manoeuvres est en moyenne inférieur à 0,50 dollar des Etats-Unis. On ne trouve de salaires plus élevés qu'en Colombie, au Mexique, au Panama et dans des pays du Moyen-Orient (Jordanie, Syrie et Egypte). Dans la plupart des cas, les réserves illimitées de main-d'oeuvre dans les secteurs traditionnels de l'économie suffisent à maintenir les salaires à un niveau aussi bas.

On trouvera au tableau 3 des exemples de salaires payés en 1970 aux ouvriers de l'industrie de fabrication et de montage aux Etats-Unis et dans certains pays en développement. On y voit que les coûts salariaux sont relativement faibles dans les pays en développement et que les sociétés internationales qui y investissent peuvent tirer parti de cette situation. Dans ces industries, les salaires horaires ne représentent en moyenne dans les pays en développement que 14 % des salaires américains comparables. Mais des données récentes^{22/} indiquent qu'aux Etats-Unis les coûts salariaux sont de 16 à 57 fois plus élevés que dans les pays en développement. Toutefois, il ne faut pas oublier qu'il est difficile de faire des comparaisons très précises en la matière, surtout pour des pays n'appartenant pas à l'OCDE. Quoi qu'il en soit, les différences de coûts salariaux sont relativement si accentuées qu'on ne peut guère nier leur influence sur le redéploiement des industries de main-d'oeuvre vers les pays en développement.

Quand des stages de formation sont organisés dans une zone, les salaires mentionnés ici ne sont plus applicables, car les stagiaires sont moins payés pendant la durée de leur formation. Cet état de choses peut donner lieu à des abus. L'exemple d'un pays montre qu'en 1974 les stagiaires composaient 40 % de la main-d'oeuvre des industries de montage et que ce pourcentage n'était pas descendu au-dessous de 30 % en 1977. Les stagiaires avaient été embauchés pour trois mois d'apprentissage (période qui, d'après les données provenant d'autres zones, ne dépasse habituellement pas quelques semaines) et ils ont touché 60 % du salaire minimum légal qui, en 1977, était de 1,60 dollar pour une journée de huit heures. Les entreprises embaucheraient, congédieraient et réembaucheraient constamment des apprentis, réduisant ainsi durablement les salaires de 40 %^{23/}.

^{21/} OIT, Annuaire des statistiques du travail, 1978.

^{22/} Currie, J., *op. cit.*, 1979, page 25.

^{23/} Delatour, L., "The Evolution of International Sub-Contracting Industries in Haiti", document présenté à un séminaire de la CNUCED sur les échanges industriels complémentaires Nord-Sud, Mexique, 16-20 juillet 1979.

Tableau 3

Salaires horaires moyens dans les industries transformant
ou montant des produits fabriqués aux Etats-Unis,
à l'étranger et aux Etats-Unis (1970)

<u>Pays et produits</u>	(a) <u>Salaire horaire moyen à l'étranger 1/</u> (en dollars des E.U.)	(b) <u>Rémunérations aux Etats-Unis 2/</u>	(a) en pourcentage de (b)
<u>Biens de consommation</u>			
<u>électroniques</u>			
Hong-kong	0,27	3,13	9
Mexique	0,53	2,31	23
Autres pays d'Asie	0,14	2,56	5
<u>Pièces de machines de bureau</u>			
Hong-kong	0,30	2,92	10
Mexique	0,48	2,97	16
République de Corée	0,28	2,78	10
Singapour	0,29	3,36	9
Autres pays d'Asie	0,32	3,67	10
<u>Semi-conducteurs</u>			
Hong-kong	0,28	2,84	10
Jamaïque	0,30	2,23	13
Mexique	0,61	2,56	24
Antilles néerlandaises	0,72	3,33	22
République de Corée	0,33	3,32	10
Singapour	0,29	3,36	9
<u>Articles d'habillement</u>			
Honduras britannique	0,28	2,11	13
Costa Rica	0,34	2,28	15
Honduras	0,45	2,27	20
Mexique	0,53	2,29	23
Trinité	0,40	2,49	16

Source : United States Tariff Commission, "Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 et 806.30 of the Tariff Schedules of the United States". Washington 1970.

1/ Y compris les rémunérations complémentaires.

2/ Y compris les rémunérations complémentaires. Estimations par les entreprises des rémunérations correspondant à des qualifications professionnelles comparables.

Quand les coûts salariaux sont calculés par unité de production, les pays en développement perdent généralement une partie des avantages qu'ils ont sur les pays industrialisés, car la productivité du travail est habituellement plus basse dans les premiers que dans les seconds. Mais ce n'est pas le cas pour beaucoup d'opérations de montage effectuées dans les zones, car la main-d'oeuvre non qualifiée et bon marché peut alors avoir une productivité très élevée. Plusieurs documents indiquent clairement qu'il n'y a aucune différence sensible de productivité du travail entre les zones et les pays développés pour les fabrications destinées à l'exportation^{24/}.

Quand il s'agit de la productivité du travail pour les tâches rythmées par une machine, il est très vraisemblable que les pays en développement ne le cèdent en rien aux pays développés. On peut penser que l'ouvrier d'un pays en développement est dans ce cas moins handicapé par son manque d'expérience industrielle. En outre, les ouvriers des pays développés n'aiment pas non plus travailler au rythme d'une machine; ces tâches peuvent donc être confiées à des ouvriers de qualification inférieure ou à ceux qui veulent travailler sans se presser. La plupart des pays en développement n'ayant pas de tradition industrielle, on peut souvent se trouver dans l'obligation d'employer un personnel d'encadrement plus nombreux que dans un pays développé. Mais il sera peut-être souhaitable de diviser les tâches effectuées par un seul ouvrier dans un pays développé, pour que chaque ouvrier n'ait à exécuter qu'une suite d'opérations moins nombreuses (et par conséquent moins variées)^{25/}. La productivité du travail dans la zone frontalière du Mexique^{26/} est estimée à 80 à 140 % environ de celle des Etats-Unis, et cette productivité serait à peu près aussi élevée en Corée^{27/}.

La forte productivité se combinant aux bas salaires, il est très intéressant d'installer des industries de main-d'oeuvre dans les zones. On craint que les gouvernements hôtes, très désireux d'attirer de nouvelles industries, aient restreint dans les zones l'application de la législation du travail de façon que les investisseurs puissent utiliser au maximum une main-d'oeuvre docile. Mais une enquête des Ministères suédois des affaires étrangères et du commerce extérieur donne à penser que les législations du travail existantes sont appliquées dans la plupart des ZIE^{28/}. Cependant, les résultats de cette enquête doivent être interprétés avec prudence car ces législations n'ont été étudiées que dans leurs grandes lignes. En outre, la législation du travail est, dans certains pays au moins, d'une nature telle qu'il n'y a pas lieu de la modifier pour attirer des investisseurs dans les ZIE. Ces pays soumettent à un strict contrôle l'activité des syndicats, les débrayages dans les sociétés transnationales, l'application des lois interdisant les conflits de travail dans les entreprises étrangères, etc.^{29/}

24/ U.S. Tariff Commission, "Implications and Multinational Firms for World Trade and Investment and for U.S. Trade and Labour". Rapport présenté à la Commission des finances du Sénat des Etats-Unis et à sa sous-commission du commerce international, Washington 1973; Sharpstone, H., "International Sub-Contracting", Oxford Economic Papers, volume 27, No 1, 1975, page 98; Bareersen, D.W., The Border Industrialization Programme of Mexico, Lexington 1971.

25/ Sharpstone, op. cit., 1975, pages 101 et 102.

26/ Bareersen, op. cit., 1971.

27/ Ranis, G., "Some Observations on Economic Framework of Technology", Document de travail, Princeton, septembre 1972.

28/ Utrikes - och Handelsdepartementens Enhet II (UHD), "Industriella Frizoner - en Förberedande Undersökning", Promemoria, 21 juillet 1978, pages 14 et 15.

29/ Voir par exemple, Nayyar, op. cit., 1979, page 77; Frank, C.R., Kim, K.S. et Westphal, L.E., Foreign Trade Regimes and Economic Development: South Korea, volume VII, National Bureau of Economic Research, New York 1975, pages 242 et 243.

Infrastructures et services

Tout comme les domaines industriels, les ZIE peuvent faciliter et accélérer les investissements industriels, surtout lorsqu'il s'agit d'entreprises étrangères qui veulent s'installer seules ou en association avec des investisseurs locaux. Même dans les pays où l'essentiel des investissements industriels aurait de toute façon lieu hors d'une zone ou d'un domaine, la viabilisation des sites accélère le processus de décision et peut, dans certains cas, convaincre une entreprise d'investir, alors qu'elle avait autrement décidé d'attendre ou de s'abstenir^{30/}.

Ainsi, d'après une étude de marché effectuée aux fins de la planification d'un domaine industriel, la viabilisation peut réduire de 18 mois en moyenne l'intervalle entre la décision d'investir que prend une société et la mise en route de ses installations. En outre, toujours d'après cette étude, un projet sur cinq risque d'échouer ou de traîner en longueur pendant des années si les entreprises sont contraintes, faute de solution de rechange (domaine industriel), de se livrer seules à la tâche rebutante de rechercher et d'aménager un site industriel adéquat. Ce problème n'est pas moins aigu dans les pays où le cadastre et la réglementation foncière laissent à désirer et où il faut accomplir de pesantes formalités pour acheter des terrains et obtenir l'énergie, l'eau et le téléphone. Cette situation est beaucoup plus décourageante pour les petites et moyennes entreprises, qui n'ont normalement pas les moyens - gestion, contentieux, capitaux - de poursuivre leurs objectifs avec autant de persévérance que les grandes entreprises.

Dans des conditions aussi défavorables, l'absence d'une zone ou d'un domaine pourrait se solder fréquemment par des retards dans la construction d'usines, et certaines d'entre elles pourraient n'être jamais construites. En revanche, l'incitation à s'installer dans les zones et les domaines se fait beaucoup moins sentir dans les plus avancés des pays en développement. En effet, ces pays ne se seraient pas industrialisés comme ils l'ont fait s'ils n'avaient pas éliminé bien des obstacles que les pays les moins avancés doivent surmonter en attirant des investissements étrangers dans une zone industrielle.

Avantages financiers, subventions et stabilité

Malgré leur caractère quelquefois très libéral, les avantages financiers et les subventions semblent n'avoir qu'un effet limité sur la décision d'investir dans une zone ou une autre. L'intérêt que présentent les stimulants financiers accordés par un gouvernement hôte est en partie neutralisé par la concurrence que se livrent de plus en plus les pays en développement pour décider les mêmes sociétés à investir. Comme la plupart de ces pays ont tendance à accorder des stimulants financiers pour attirer chez eux des investissements

^{30/} Le rôle de catalyseur que les sociétés transnationales jouent dans certaines zones et domaines industriels témoigne de l'importance qu'elles attachent à l'existence d'une infrastructure. Par exemple, une société qui s'intéressait en Indonésie à l'aménagement d'une zone industrielle, a été amenée très tôt à participer aux principales études de faisabilité, ce qui a donné lieu à la signature d'un contrat d'assistance technique et de gestion pour le domaine industriel de Pulo Gadung. De la même façon, la zone franche de La Romana, en République dominicaine, a été créée en 1962 au titre d'un contrat de 30 ans passé entre le Gouvernement dominicain et une société des Etats-Unis, cette dernière étant chargée de gérer et d'administrer la zone (Renma Consultants Limited, "Kingston Export Trade Zone", rapport à la Port Authority de Kingston (Jamaïque), Contrat CNUDI - 74/27, Projet IS/JA/74/006, page 25).

étrangers, la généralisation de cette pratique donne un poids accru à des facteurs tels que l'emplacement géographique et les taux de fret, et aux motivations non financières (considérations politiques ou administratives). En outre, les allègements fiscaux ne sont qu'un des multiples moyens dont dispose une société pour réduire ses bénéfices imposables, notamment en comblant ses pertes des premières années par ses bénéfices ultérieurs ou en réinvestissant ses bénéfices pour accroître sa production. Les bénéfices encaissés dans un pays peuvent aussi être réduits par le transfert à des sociétés de holding domiciliées dans des pays où les impôts sont peu élevés.

En outre, les avantages financiers et les subventions qu'un pays considère comme raisonnables peuvent paraître inutilement généreux du point de vue des pays en développement dans leur ensemble. Les larges avantages consentis par certains pays sont en partie dus à la concurrence que se livrent les pays en développement pour attirer des capitaux étrangers et ne sont donc pas proportionnés à ce qu'il faudrait faire pour attirer ces capitaux en sauvegardant les intérêts collectifs des pays en développement. Mais une action concertée des pays en développement pour réduire le volume des avantages financiers et des subventions a peu de chances d'aboutir aussi longtemps qu'ils ne pourront pas s'entendre pour les plafonner et appliquer cette décision. Peut-être les pays regroupés dans des associations commerciales régionales pourront-ils y parvenir, mais il restera toujours des "resquilleurs" - les nombreux pays ne faisant pas partie de l'association mais situés à sa proximité - qui trouveront très avantageux de proposer des conditions plus favorables que celles qui ont été adoptées d'un commun accord.

Les allègements fiscaux consentis dans les zones comportent notamment des trêves fiscales de 5 à 20 ans au maximum, la plupart étant de cinq ans. Il faut signaler qu'aucun allègement fiscal n'est prévu dans certaines zones (par exemple, Bataan, aux Philippines), alors que des trêves illimitées sont consenties dans d'autres (si le Sénégal accorde des exonérations fiscales jusqu'en 1999 et l'Egypte pour une durée illimitée, la République dominicaine accorde des exemptions totales). Certains allègements fiscaux peuvent être trop généreux. En revanche, s'agissant des zones implantées dans des régions sans attrait particulier et/ou dépourvues de l'infrastructure nécessaire à l'industrialisation, des allègements fiscaux substantiels peuvent jouer un rôle déterminant. Mais la lenteur du développement de certaines zones - notamment en Egypte, où les dix dernières années ont été marquées par la guerre - prouve que des allègements fiscaux très avantageux ne suffisent probablement pas à compenser un handicap fondamental et à attirer des capitaux étrangers.

Dans la mesure où la création d'une ZIE est le fruit d'une politique sélective nécessitant la négociation de diverses conditions et modalités, l'administration du pays hôte ne parviendra à ses fins que si elle fait preuve de beaucoup d'habileté et de savoir-faire. Le manque de souplesse des infrastructures, des conditions et des modalités offertes diminue l'attrait d'une ZIE et décourage les investisseurs éventuels. En revanche, pour un pays en développement pauvre, accorder des avantages trop généreux revient à subventionner les bénéfices des investisseurs qui proviennent généralement d'un pays en développement beaucoup plus riche.

La stabilité politique d'un pays et son attitude traditionnellement favorable envers les investissements étrangers privés peuvent être pour beaucoup dans la décision d'investir. Aucune déclaration d'un pays cherchant à attirer des investissements étrangers ne peut être considérée par un investisseur comme une garantie durable, surtout quand ce pays s'est fait connaître depuis longtemps par son hostilité à l'influence étrangère. En fait, comme on peut

le voir dans diverses études^{31/}, les sociétés ne décident pas d'investir sans avoir sûrement réfléchi à la stabilité des réglementations nationales régissant la collaboration avec l'étranger. L'investisseur éventuel peut considérer que tout pays qui crée une zone ou un domaine s'engage de ce fait à collaborer durablement avec les sociétés étrangères et à sauvegarder leurs opérations. En ce sens, la création d'une zone ou d'un domaine est une façon de "montrer son pavillon" et d'inviter les sociétés étrangères à investir dans le pays.

Les sociétés étrangères n'ont pas été les seuls groupes à remarquer le pavillon des ZIE que les pays en développement avaient hissé pour faire connaître leur ferme volonté de s'industrialiser. En particulier, les mouvements ouvriers de beaucoup de pays développés se sont montrés inquiets au sujet des zones. Dans les années 50 et 60, les syndicats des pays développés ne se sont pas émus outre mesure quand des sociétés de leurs pays ont transféré certaines de leurs activités dans des pays en développement pour s'ouvrir des débouchés et se procurer des ressources naturelles et d'autres matières premières. Mais depuis 1970, le transfert dans les pays en développement d'industries de main-d'oeuvre s'est fait pendant une récession économique aiguë et prolongée. Le chômage structurel s'est aussi manifesté dans certains pays développés.

Les conditions favorables accordées dans les ZIE leur assurent un avantage compétitif sur les grands marchés des pays développés. Les mouvements ouvriers ont estimé que cet avantage était dû à des privilèges commerciaux exorbitants ainsi qu'à des salaires et à des conditions de travail inférieurs aux normes internationales acceptables. Les zones sont considérées comme des enclaves échappant aux obligations, aux réglementations et aux contrôles sociaux en vigueur dans le reste du pays hôte. Dans cette optique, les zones pratiquent une manière de "dumping social" qui, s'ajoutant à leur statut de "paradis fiscal", favorise la poursuite systématique d'une concurrence déloyale sur le marché international. Les syndicats pensent que le bien-être de leurs membres, surtout dans les industries de main-d'oeuvre que sont le textile et la confection, est menacé par la concurrence déloyale due à l'exploitation à outrance d'une main-d'oeuvre sans défense^{32/}. Aussi, réclament-ils l'adjonction à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce d'une "clause sociale" prescrivant aux pays signataires le respect d'un minimum de conditions de travail acceptables.

Si l'on peut à bon droit s'inquiéter des conditions de travail dans les zones, il faut souligner que, dans les pays en développement, la situation dans les ZIE est généralement meilleure qu'au dehors. Dans bien des cas, les premières critiques formulées dans les pays développés étaient sans doute davantage inspirées par la crainte d'une concurrence grandissante des pays en développement que par une inquiétude authentique au sujet des conditions

31/ "Structural Changes in Industry", UNIDO/ICIS.136, décembre 1979: Documents de travail de l'ONUDI concernant les mutations structurelles, No 2 - "Industrial Redevelopment in Sweden: Prospects and Obstacles", UNIDO/ICIS.94/Rev.1, décembre 1979: No 5 - "Industrial Redevelopment Tendencies and Opportunities in the Federal Republic of Germany", UNIDO/ICIS.90, mai 1978: No 7 - "Industrial Redevelopment Tendencies and Opportunities in Switzerland", UNIDO/ICIS.115, juillet 1979: No 9 - "Industrial Redevelopment Tendencies and Opportunities in Belgium", UNIDO/ICIS.131, novembre 1979.

32/ Voir, par exemple, la revue professionnelle Schuh-Technik, septembre 1976, pages 731 et 732.

sociales régnant dans les EIE. C'est pourquoi les pays en développement considèrent probablement que les ouvriers prospères des pays développés, quand ils s'efforcent de faire adopter une clause sociale, ne cherchent en fait qu'à préserver égoïstement leur emploi au détriment des ouvriers démunis des pays en développement^{33/}. En fait, les derniers travaux des mouvements ouvriers des pays développés donnent à penser que l'adjonction d'une clause sociale au GATT n'est plus considérée comme un moyen d'influencer l'évolution des structures et que les zones franches ne sont plus le problème essentiel^{34/}. Ce n'est guère qu'une manifestation secondaire des changements qui affectent plus profondément la division internationale du travail.

En outre, on reconnaît de plus en plus que, d'une manière générale, la concurrence des pays en développement n'a eu jusqu'à maintenant qu'une influence minime sur l'emploi dans les industries manufacturières des pays développés et que la plus grave menace pour l'emploi tient à l'insuffisance de la demande, qui ne s'accroît pas assez pour compenser la réduction de l'embauche due aux progrès de la productivité et des techniques^{35/}.

^{33/} Voir, par exemple, LO-Tidningen, No 3, 18 janvier 1979, page 2.

^{34/} Documents de travail de l'ONUDI concernant les mutations structurelles, No 14, "Future Structural Changes in the Industry of Sweden", (à paraître).

^{35/} Documents de travail de l'ONUDI concernant les mutations structurelles, No 3, "The Impact of Trade with Developing Countries on Employment in Developed Countries". UNIDO/ICIS.95, 23 octobre 1978.

III. IMPACT DES ZONES SUR LES PAYS D'ACCUEIL

Les principaux avantages que présente la création d'une ZIE pour un pays en développement sont l'investissement dans les activités manufacturières et l'augmentation correspondante des possibilités d'emploi.

Avant de décrire quelques-uns des principaux effets des ZIE, une mise en garde s'impose. Déclarer qu'un investissement dans une zone donnée s'élève à tant de millions de dollars ne donne pas nécessairement une idée exacte de l'effet net que la création de ladite zone peut avoir sur l'investissement dans le pays d'accueil. Il se peut parfaitement qu'une bonne partie de ce montant ait été investie ailleurs dans le pays mais en dehors de la zone. Ainsi, pour évaluer avec rigueur les conséquences économiques et sociales de l'établissement d'une ZIE, il faudrait comparer l'éventualité où la zone existe avec elle, hypothétique, où elle n'existerait pas mais où l'on appliquerait d'autres mesures et stimulants industriels. Autrement dit, l'évaluation rigoureuse d'une zone nécessite une analyse minutieuse, cas par cas, de la situation qui aurait prévalu si l'on avait renoncé à l'implanter. En outre, pour établir une évaluation détaillée des ZIE en général, il faudrait examiner attentivement les effets nets obtenus dans de nombreuses zones. Cependant, comme on l'a déjà indiqué, pareille évaluation dépasserait le cadre de la présente étude. Il faut toutefois remarquer que la distinction entre les effets bruts et les effets nets n'est pas purement théorique mais qu'elle est au contraire indispensable pour évaluer le rendement des zones. Il ne serait pas réaliste, par exemple, de justifier les zones en faisant valoir qu'elles ont permis d'augmenter sensiblement les exportations si l'on avait pu obtenir des résultats analogues ou meilleurs en leur absence. De même, ceux qui reprochent aux zones d'employer les travailleurs dans des conditions très inférieures aux normes occidentales, devraient reconnaître que si ces zones n'existaient pas, un grand nombre de ces travailleurs serait resté sans emploi ou aurait travaillé dans des conditions bien pires.

A. Augmentation nette de l'investissement et de l'emploi

Dans la mesure où les investissements sont financés par des capitaux étrangers qu'il aurait été impossible d'obtenir autrement, les dépenses d'équipement sont réalisées moyennant un coût d'opportunité nul pour les pays en développement, dont les ressources en capital sont faibles.

La mesure dans laquelle les zones mobilisent des ressources encore inexploitées de main-d'oeuvre et de capital, ou entrent en concurrence avec d'autres emplois possibles de ces facteurs, varie sensiblement d'un pays à l'autre. Dans le cas des pays en développement les moins avancés, il semble bien que, en l'absence de ces zones, ils n'auraient réussi à attirer qu'une très faible proportion, et encore, du capital étranger qui y a été investi. Au surplus, il se peut que les capitaux nationaux se soient expatriés, faute de possibilités d'investissement rentables. Dans ces pays, la quasi-totalité des capitaux investis dans les usines et l'équipement de la zone, ainsi que l'emploi qui en résulte peuvent être considérés comme des additions nettes.

La situation est différente dans les pays en développement les plus avancés, dits "récemment industrialisés", tels que Singapour et la République de Corée. Ces pays ont déjà la préférence des sociétés transnationales désireuses de fabriquer à bon marché leurs produits et demi-produits à forte intensité de main-d'oeuvre. D'importants capitaux (nationaux et étrangers) ont déjà été investis dans l'industrie en dehors des zones et il semble probable qu'une bonne partie de ceux placés dans les zones auraient été investis dans le pays, même en leur absence. S'agissant des zones de ces pays, la part de l'investissement et de l'emploi correspondant que l'on peut considérer comme addition nette sera sans doute beaucoup plus faible. Toutefois pour en déterminer exactement l'importance, il faudra analyser en détail les conditions propres aux diverses zones et pays d'accueil.

On pourra se faire une idée de la progression de l'emploi dans les pays en développement due à l'implantation des zones d'après l'effectif de main-d'oeuvre directe, qui atteignait près de un million de personnes en 1980. Cette indication correspond à une limite supérieure car il y aurait de toute façon eu investissement, même en l'absence de zones, mais c'est aussi une sous-estimation car elle ne tient pas compte de l'emploi indirect en dehors des zones. Tout bien pesé, il s'agit vraisemblablement d'un plafond. Une estimation similaire de la progression nette de l'investissement étranger dans les pays en développement, par suite de la création des zones, se situe aux environs de 10 à 15 millions de dollars^{36/}.

E. Rendement des investissements dans les ZIE

Il y a peu d'analyses rigoureuses et exhaustives des avantages économiques et sociaux que procurent les ZIE. On dispose toutefois de quelques indications sur la rentabilité de l'investissement dans la zone proprement dite, c'est-à-dire des avantages qu'il y a à investir - et des coûts correspondants - dans le domaine industriel où la zone est située. D'après les évaluations de prêts de la Banque mondiale, les taux de rendement interne sont de l'ordre de 13 à 15 % mais ils peuvent atteindre jusqu'à 36 % selon les hypothèses retenues.

Maurice - Domaine industriel de Coromandel (1973)	15 %
Colombie - Zone industrielle d'exportation de Cartagena	13-36 %
Thaïlande - Domaine industriel de Minburi (Lat Krabang) (1978)	14 %

Il n'est pas certain que ces taux de rendement soient représentatifs de ceux que réalisent les gouvernements qui créent des zones et des domaines industriels dans les pays en développement. Les projets soumis à la Banque mondiale pour évaluation sont normalement plus sûrs et plus rentables que les projets de développement entrepris pour des raisons politiques ou de prestige et que les gouvernements hôtes préfèrent financer eux-mêmes pour éviter de les soumettre à un examen externe. De plus, les taux de rendement varieront d'un pays et d'un lieu d'implantation à l'autre. Par ailleurs, les taux de rendement des investissements effectués jusqu'ici dans tel ou tel domaine industriel fourniront peu d'indications, voire aucune, sur la rentabilité des nouveaux projets.

^{36/} On a adopté comme hypothèse une augmentation nette de l'emploi de un million de personnes et un rapport investissement/employé de 10 à 15 000 dollars.

Ces taux de rendement ne le cèdent en rien à ceux d'autres investissements réalisés dans les pays en développement. Une analyse analogue de coût-utilité des zones coréennes fait apparaître un taux de rendement comparable^{37/}. D'après ces quatre évaluations, il semble que l'aménagement, par les gouvernements hôtes, du terrain où sera située la zone, puisse se justifier uniquement du point de vue des bénéfices commerciaux, c'est-à-dire, sans tenir compte des avantages à long terme plus aléatoires qui dépendent du rôle de catalyseur que la ZIE jouera dans l'industrialisation du pays.

C. Effets d'entraînement sur l'économie nationale

La nature et l'importance des effets des activités industrielles menées dans des zones et sur le reste de l'économie nationale est probablement la question clef concernant les ZIE. Plus ces effets sont sensibles, plus il y a de chances pour que les zones produisent des bénéfices à long terme. En revanche, s'ils restent limités, il est peu probable que les zones remplissent leur rôle de catalyseur en produisant à long terme les retombées voulues.

Les principales relations avec l'économie du pays hôte intéressent l'industrie de la construction, la production d'électricité, les transports intérieurs, etc., c'est-à-dire des activités se rapportant au secteur des services. Il faut en outre tenir compte des effets multiplicateurs de l'augmentation des revenus de la main-d'oeuvre (essentiellement l'achat de biens de consommation produits dans le pays). Toutefois, si cette demande porte de préférence sur des produits importés, l'effet sur l'industrie locale sera naturellement limité^{38/}. D'une manière générale, il n'y a pas d'entraînement en aval (traitement des produits de la zone dans le pays d'accueil) parce que les zones sont tenues de produire exclusivement pour l'exportation. On a relevé une exception en Malaisie : à l'occasion d'une étude menée dans les zones de libre-échange de Batu Berendam et de Tanjong Kling (Malacca), on a constaté qu'une entreprise vendait une petite partie de sa production à l'intérieur du pays^{39/}.

Les effets d'entraînement en amont sur la production intérieure sont, eux aussi, limités : les entreprises implantées dans les zones ont une forte propension à importer leurs consommations intermédiaires et leurs matières premières. On peut l'expliquer en partie par les aides spéciales à l'importation des consommations productives, par les liens étroits noués avec les entreprises étrangères, par le type d'activités manufacturières et, fréquemment, par le sous-développement de l'économie du pays hôte dont les entreprises ne sont pas toujours en mesure de couvrir les besoins des usines de la zone.

^{37/} Choe Boun Jong, "An Economic Study of Masan Free Trade Zone", dans Krueger, A.O., Trade and Development in Korea, Korean Development Institute, 1976.

^{38/} Helleiner, G.K., "Manufacturing for Export, Multinational Firms and Economic Development", World Development, Vol. 1, No 7, 1973, page 16.

^{39/} Naerissen, A. van, Location Factors and Linkages at the Industrial Estates of Malacca Town, Publication No 10, Department of Geography and Physical Planning, University of Nijmegen, 1979, page 83.

Il ressort des renseignements disponibles que l'entraînement en amont, tout en étant initialement très limité, peut se développer, du moins dans certains cas. Dans la zone de Masan en République de Corée, les importations ont représenté 72 % des exportations en 1971. En 1978, ce pourcentage était tombé à 52 %^{40/}. Dans la même zone, la part des matières premières locales dans le total des recettes en devises est passée de 6 % en 1971 à 37 % en 1975^{41/}. Les chiffres dont on dispose pour la zone de Shannon, en République d'Irlande (la plus ancienne ZIE en activité), indiquent une tendance analogue^{42/}. Les importations de la zone de Shannon atteignaient en moyenne 81 % de la valeur des exportations entre 1953 et 1963; dans la période 1964-1975, elles étaient tombées à 63 %. Ces importations comprenaient des matières premières et des biens d'équipement. Les matières premières irlandaises représentaient environ 8 % du total des intrants utilisés. Les entreprises qui transforment de grosses quantités de matières premières irlandaises sont implantées hors de la zone, au voisinage des sources de ces matières premières.

La couverture des exportations est probablement plus faible à Masan et à Shannon que dans les autres zones car les activités industrielles ne sont pas réparties de la même façon. A Masan et à Shannon, une large proportion d'entreprises appartiennent à l'industrie des constructions mécaniques, alors que dans les autres zones ce sont les industries électroniques, des articles d'habillement et des textiles qui prédominent. Néanmoins, dans certaines zones de création plus récente et plus caractéristiques, on a constaté que le taux des importations par rapport aux exportations avait tendance à baisser progressivement à mesure que la zone se développait. Ainsi, dans la zone de Kaohsiung, dans l'île de Taïwan, l'utilisation de matières premières d'origine locale a augmenté assez sensiblement, passant de 43 000 dollars en 1966 à 2,5 millions de dollars en 1969. Il s'agissait notamment de rayonne et de polyester pour l'industrie textile et de films en plastique pour l'industrie électronique. De même, d'après une monographie sur les zones de libre-échange de Batu Berendam et Tanjong Kling (Malaisie), où l'on a étudié en détail 10 entreprises, on a constaté dans certains cas l'existence d'effets d'entraînement en amont relativement importants^{43/}. Quatre entreprises s'approvisionnaient, dans des proportions diverses, auprès des fournisseurs locaux. Dans trois cas, cette proportion oscillait entre 20 et 30 % du total des intrants. Parmi ces biens fournis par les entreprises malaisiennes figuraient les peintures, les produits chimiques, les composants électroniques, l'acier doux, le formica, le contre-plaqué, les étiquettes, les filés et le cuir. Comme on pouvait s'y attendre, les sociétés sans relations directes avec des industries d'amont étaient celles où les échanges intra-entreprise jouaient un rôle important. L'étude a également porté sur les relations de production autres

40/ Kelleher, op. cit., 1976, page 81.

41/ Lee, Hoil, A Case Study on the Industrial Redeployment from Developed Countries to Korea, Korean Institute of Electronics Technology, septembre 1979, page 75.

42/ Newton, J.R., et Balli. F., Mexican In-Bond Industry, document présenté lors d'un séminaire de la CNUCED sur les échanges intra-industriels complémentaires Nord-Sud, Mexico, 16-20 juillet 1979, pages 21 et 22; Banque asiatique de développement, South-East Asia's Economy in the 1970's, Londres 1971 page 307; et Vitta' N., Export Processing Zones in Asia: Some Dimensions, Organisation asiatique de la production, Tokyo 1977, page 89.

43/ Naerssen, op. cit., 1979, page 24.

que directes. On a noté que les entreprises en question dépensaient des sommes considérables pour rémunérer les services fournis par des firmes locales (réparations, matériel de bureau, entretien de véhicules, etc.). Ces dépenses se sont révélées plus importantes que celles correspondant à des relations de production directes, ce qui tend à prouver que les grossistes, les représentants, les détaillants et les entrepreneurs de construction locaux ont tiré profit des activités de la zone^{44/}.

Bien qu'il arrive aux entreprises de la zone de s'approvisionner auprès des fournisseurs locaux, elles n'exploitent que dans une faible mesure les possibilités existant à cet égard. Ce phénomène tient aussi bien au caractère essentiellement fragmentaire de la production dans les zones qu'aux pressions concurrentielles du marché mondial. Pour qu'il y ait recours systématique aux fournisseurs locaux, il faut que ceux-ci aient la réputation de fournir des produits d'une qualité garantie, dans les délais prévus et aux prix du marché mondial. A moins que les sociétés établies dans les pays en développement n'envisagent de produire pour le marché mondial, il est très improbable qu'elles puissent satisfaire à ces critères. Les entreprises implantées dans les ZIE ont tendance, du moins pendant les premières phases de l'industrialisation, à se procurer les biens intermédiaires dont elles ont besoin auprès de sources internationales. De plus, les sociétés transnationales ont l'avantage de pouvoir faire appel à leur propre réseau de production pour obtenir des produits normalisés de haute qualité^{45/}. Elles peuvent de la sorte s'approvisionner en intrants à leurs propres conditions et, de plus, pratiquer, chaque fois qu'elle le trouvent avantageux, des prix de transfert. Comme les sociétés transnationales implantées dans les ZIE opèrent à l'intérieur de leur propre réseau international de production et de commercialisation, il y a peu de chances pour qu'elles nouent des liens plus étroits avec les industries locales, à moins de se voir offrir de fortes incitations^{46/}.

^{44/} Naerssen, op. cit., 1979, page 32.

^{45/} On pourrait ainsi se demander aussi si les sociétés étrangères sont à même d'exercer un "effet de démonstration" sur l'activité industrielle en dehors de la zone. A première vue, il semble que l'aptitude des sociétés installées dans les ZIE à induire des activités industrielles en dehors de la zone sont des plus limitées, principalement en raison des différences très profondes, tant qualitatives que quantitatives, quant aux procédés de production employés dans les deux secteurs. Il est toutefois très difficile de vérifier empiriquement l'existence d'un effet de démonstration.

^{46/} CNUCED, "L'utilisation des zones franches considérées comme un moyen d'accroître et de diversifier les exportations d'articles manufacturés des pays en voie de développement", TD/B/C.2/125, 18 juin 1973, page 11.

L'importance des achats locaux dépend également de la stratégie globale de l'entreprise et notamment de la politique suivie en matière de commerce intra-entreprise et de préférences nationales^{47/}. Dans les zones d'Asie du Sud-Est où les sociétés transnationales jouent un rôle important, les sociétés commerciales japonaises contrôlent un pourcentage très élevé des matières, éléments et pièces détachées qu'importent leurs filiales. Elles cherchent tout particulièrement à former des coentreprises avec des partenaires locaux; les exportations de ces coentreprises sont écoulées par l'entremise des sociétés commerciales. Il ressort d'une vaste étude réalisée en 1973 que les entreprises du secteur textile achetaient à leurs partenaires japonais près de la moitié de leurs approvisionnements en matières premières. Dans le secteur de l'acier, cette proportion était de 60 %, dans le secteur des biens de consommation électronique, elle avoisinait 67 % et dans celui des instruments de précision et des automobiles, elle atteignait en moyenne 77 % et 82 %, respectivement^{48/}.

^{47/} Le commerce intra-entreprise peut être défini comme suit : "transactions comportant des envois internationaux de marchandises (biens d'équipement, biens intermédiaires et articles finis inclus, mais technologie et services exclus), entre succursales ou filiales d'une même société mère". A cet égard, il convient de souligner que le pays hôte peut dans une certaine mesure réglementer ce commerce. De toute évidence, la valeur déclarée des exportations doit dépasser celle des importations. La différence entre les deux doit être au moins équivalente au montant des coûts salariaux, qui constituent, dans la majeure partie des entreprises des ZIE, l'essentiel de la valeur ajoutée et présentent l'avantage de pouvoir être aisément contrôlés par les autorités de la zone. L'entreprise étrangère ne peut alors manipuler que la part de la valeur ajoutée correspondant à ses bénéfices propres (Helleiner, op. cit., 1973, page 14).

Le commerce intra-entreprise pose d'autres problèmes que les échanges d'entreprise à entreprise, car les prix des articles échangés entre les filiales d'une même société n'obéissent pas nécessairement aux mêmes critères que les prix pratiqués sur un marché concurrentiel. Les principaux facteurs dont on tiendra compte seront la fiscalité, les tarifs, les taux de change, les pressions sociales et politiques et les coentreprises avec des partenaires locaux. (Streeten, P., "Multinational Enterprise and the Theory of Development Policy", World Development, Vol. 1, No 10, 1973, pages 6 à 7).

^{48/} Ministère du commerce international et de l'industrie, "A Survey of Foreign Activities of Japanese Enterprises, Fiscal Year 1974", Tokyo, sans date.

Le niveau relatif des exportations et la part de la valeur ajoutée attribuable aux entreprises travaillant en association avec des firmes étrangères situées dans la zone de Santa Cruz en Inde ont été analysés en vue de déterminer l'importance du contrôle étranger^{49/}.

S'agissant de la valeur ajoutée dans la zone, la contribution des entreprises à forte participation étrangère est nettement inférieure à celle des autres unités de production. Les entreprises indiennes qui sont tributaires de la technologie étrangère ont enregistré de mauvais résultats à cet égard, les meilleurs ayant été obtenus par les entreprises où le contrôle étranger était minime. Dans l'ensemble, les entreprises locales qui utilisent des techniques autochtones ont non seulement réalisé, en moyenne, un taux de valeur ajoutée supérieur à celui des autres groupes mais ont réussi également à dépasser les 60 % escomptés^{50/}.

D'après d'autres études effectuées en Asie, les entreprises étrangères importaient beaucoup plus de biens intermédiaires que les entreprises nationales comparables, phénomène qui correspond au caractère "enclavé" des investissements étrangers directs^{51/}.

^{49/} La zone offre toutes les incitations normalement accordées pour renforcer les relations avec les entreprises soumises au tarif intérieur. Ainsi, les marchandises que ces entreprises fournissent à la zone sont traitées comme des importations. Elles remplissent ainsi les conditions requises pour bénéficier de certains avantages comme la ristourne de droits de douane et les avances de trésorerie, en conséquence de quoi les importations en provenance du reste de l'Inde peuvent être obtenues à des prix comparables aux prix du marché international. On peut juger de l'efficacité de la zone d'après la création de la valeur ajoutée. En supposant que l'importation de matières premières est égale à la consommation de ces matières, on a considéré que la différence entre la valeur des exportations et la valeur des importations de matières premières pendant une période de temps donnée était un indicateur approximatif de la création de valeur ajoutée.

Lorsque la zone a été inaugurée, on estimait que le taux de valeur ajoutée par les entreprises pouvait atteindre en moyenne 60 % de la production. Cette méthode de calcul est naturellement discutable car elle exclut d'autres composantes de la valeur ajoutée telles que les bénéfices, les salaires, les services et les loyers. Cependant, on est en droit de présumer que ces bénéfices sont transférés à l'étranger; quant aux salaires, qui comportent en outre un élément étranger, ils sont généralement très bas; enfin, les loyers et les services sont subventionnés. Ces facteurs réduisent la marge d'erreur de la mesure adoptée dans l'étude. (Ce calcul n'est pas tout à fait correct, car il ne tient pas compte de la réévaluation des stocks, tant de produits finis que de consommations productives, dont les variations sont censées s'équilibrer.)

Le Gouvernement coréen a adopté une mesure analogue, avec son "taux net de devises". Ce taux mesure la relation entre la quantité de matières premières locales ou de demi-produits locaux utilisés, les salaires, les loyers et les services, et la valeur des exportations. Il doit être supérieur à 20 %. (Lee, *op. cit.*, 1979, page 63.)

^{50/} Subrahmanian, K.K. et Mohanan Pillai, P., "Multinational Firms and Export Processing Zones", *Economic and Political Weekly*, 26 août 1978, pages 1476 et 1477.

^{51/} Voir, par exemple, Riedel, J., "The Nature and Determinants of Export-Oriented Direct Foreign Investment in a Developing Country: A Case Study of Taiwan", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band III, Heft 3, 1975 a), page 521.

Tableau 4

Contribution des entreprises implantées dans les ZIE à la valeur ajoutée

<u>REPARTITION DU CAPITAL</u>	<u>NOMBRE D'ENTREPRISES</u>	<u>MOYENNE PONDEREE DE LA VALEUR AJOUTEE EN POURCENTAGE DE LA PRODUCTION</u>
<u>Groupe 1</u> : Capital à majorité étrangère (Contrôle étranger élevé)	3	48,20
<u>Groupe 2</u> : Coentreprises (Contrôle étranger moyen)	5	58,66
<u>Groupe 3</u> : Collaboration technique (Faible contrôle étranger)	3	41,15
<u>Groupe 4</u> : Entreprises indiennes (Contrôle étranger minime)	5	61,02

Source : Subrahmanian et Fillai, op. cit., 1978, page 1476.

En résumé :

- Il n'y a pas d'entraînement en aval parce que les ZIE sont tournées exclusivement vers l'exportation;
- L'intégration de la ZIE dans l'économie du pays hôte se fait essentiellement par le louage de services et l'acquisition d'éléments d'infrastructure. Les caractéristiques du processus de production dans les zones sont le principal obstacle au développement de l'entraînement en amont;
- Des relations avec des industries d'aval soumises au tarif intérieur ont été constatées dans certains cas; cependant ces relations sont limitées, en particulier dans les secteurs où les approvisionnements locaux coûtent cher.

D. Balance des paiements

La contribution nette des ZIE à la balance des paiements des pays en développement peut être sensible. Toutefois, comme on l'a déjà noté, le fait qu'une part très importante des matières premières et des biens intermédiaires soit importée signifie que cette contribution nette sera considérablement inférieure à la contribution brute qui s'exprime par l'augmentation de la valeur des exportations.

Cependant, il a également été suggéré - sur la base d'une analyse de l'intensité des facteurs - que l'importation de biens intermédiaires tendait à réduire la demande globale de capital dans l'économie et à entraîner une augmentation de la demande de main-d'oeuvre plus forte que cela ne serait le cas si les biens intermédiaires étaient produits sur place^{52/}.

D'après les estimations figurant dans les évaluations de prêts établies par la Banque mondiale, la contribution probable d'une zone aux recettes en devises augmente vivement lorsque croît le nombre des entreprises qui y sont installées, puis, à nouveau, une fois réglés tous les engagements de prêt. La réserve que nous avons déjà exprimée quant au danger qu'il y a de généraliser à partir des quelques résultats connus retrouve ici sa pertinence mais il n'en demeure pas moins que l'expérience acquise à ce jour justifie l'enthousiasme des pays hôtes.

En ce qui concerne les recettes en devises provenant de la dotation initiale en services d'infrastructure, il convient en outre de mesurer les éléments importés de cette dotation. Ainsi, les investissements consacrés aux bâtiments industriels, à l'approvisionnement en eau et électricité, etc., sont souvent très élevés. En République de Corée, les frais de premier établissement dans la zone de Masan se sont chiffrés à 16,8 millions de dollars, alors que pour la zone plus coûteuse de Bataan, aux Philippines, ils ont atteint 48,1 millions de dollars.

L'augmentation des prix de l'énergie, et notamment des prix pétroliers constitue une charge supplémentaire. La plupart des pays en développement sont tributaires du pétrole pour leur production d'électricité, et il leur faudra modifier les tarifs de faveur qu'ils appliquent de manière à compenser le renchérissement de ce produit; s'ils ne le font pas ou si leurs nouveaux tarifs ne tiennent pas pleinement compte du renchérissement du pétrole, ils encouragent certes fortement les investissements étrangers, mais au prix de graves répercussions pour leurs balances des paiements.

On notera, en effet, que la fourniture de services d'infrastructure à des prix de faveur a des effets néfastes sur la balance des paiements. Car si ces incitations peuvent faire beaucoup pour attirer des investissements étrangers dans la zone, elles peuvent aussi se révéler superflues. Dans ce dernier cas, la subvention par les pouvoirs publics des services d'infrastructure a deux conséquences : non seulement prolonge-t-elle les délais d'amortissement des frais de premier établissement mais, de plus, elle réduit les apports de devises. L'exonération des droits de douane dont bénéficient les entreprises installées dans

^{52/} Riedel, J., "Factor Proportions, Linkages and the Open Developing Economy", The Review of Economics and Statistics, volume 57, 1975 (b), page 489.

les ZIE constitue pour elles une incitation importante car elles travaillent pour l'exportation et doivent importer des matières premières et des biens intermédiaires. Toutefois, en raison du caractère "externe" des activités de production dans les zones, la perception, même réduite, de ces droits procurerait aux gouvernements des recettes considérables.

Pour résumer, les zones ont une incidence positive sur la balance des paiements des pays hôtes, mais leur contribution nette est limitée par plusieurs facteurs :

- La structure de la production dans les zones qui favorise les activités où la part de valeur locale ajoutée est faible;
- Les liens généralement étroits que les entreprises implantées dans les ZIE ont avec des sociétés étrangères et le phénomène des échanges commerciaux intra-entreprise qui, conjugués, réduisent à peu de choses les achats de matières premières et de demi-produits d'origine locale et, partant, atténuent l'incidence positive des ZIE sur la balance des paiements;
- Le caractère parfois trop généreux des incitations à l'investissement qui tend à réduire l'apport net de devises.

E. Transfert de techniques

L'acquisition de techniques et de compétences est l'une des préoccupations majeures des gouvernements hôtes lorsqu'ils mettent en oeuvre leurs stratégies d'industrialisation. Or, les investissements étrangers effectués dans les zones sont l'un des moyens d'acquérir des compétences techniques. Toutefois, le transfert de techniques est directement lié au caractère du processus de production. Une stratégie industrielle qui consiste à n'implanter que certaines séquences d'un processus de production donné dans un pays en développement se traduira vraisemblablement par un transfert de techniques limité. C'est ce qu'indiquent les résultats d'une étude consacrée aux incidences des investissements américains en Asie du Sud-Est sur le transfert des techniques^{53/}. D'après cette étude, les filiales installées dans les pays en développement se livrent avant tout à des travaux de montage et utilisent un matériel non spécialisé que les pays hôtes pourraient se procurer ailleurs. Toutes les opérations préalables au montage, qui nécessitent une technologie avancée, ainsi que les travaux de recherche-développement connexes, continuent de s'effectuer dans les installations centrales des sociétés^{54/}.

En outre, même lorsque des techniques complexes et modernes sont utilisées dans les ZIE, cela ne signifie pas automatiquement que le pays hôte y a accès. Ainsi, dans le secteur de l'électronique, les travaux de montage effectués dans les zones ont beau être séparés dans l'espace des aspects technologiques plus élaborés du processus de production, ils n'en demeurent pas moins complètement tributaires de ces aspects. (Ainsi, dans l'industrie des semi-conducteurs, les deux opérations faisant appel à la technologie de pointe, à savoir la fabrication de masques et de microplaquettes, sont effectuées dans le pays d'origine.)

^{53/} Allen, T.W., Direct investment of United States Enterprises in South-East Asia. A study of Motivations, Characteristics and Attitudes. Centre de coopération économique pour la région de l'Asie et du Pacifique, Bangkok, 1973.

^{54/} Allen, op. cit. 1973, pages 32-34.

Par voie de conséquence, les transferts éventuels ne portent que sur les techniques relativement simples que l'on utilise dans les opérations de montage^{55/}. De plus, on notera qu'une bonne partie de la technologie appliquée dans les zones a été mise au point pour des procédés et des produits qui ne répondent pas nécessairement aux besoins de développement de l'économie du pays hôte.

De même, en règle générale, il n'y a pas - ou guère - d'activités dans les ZIE : il est rare que l'on implante des services de recherche dans des pays éloignés, à proximité de petites installations de montage. Pour être rentable la recherche-développement doit en principe être centralisée, le plus souvent à proximité du siège même de la société, dans un pays industriel.

Comme l'indique une étude du BIT^{56/}, la gestion centralisée de la recherche-développement par la société-mère a pour conséquence que les connaissances scientifiques ne circulent qu'à l'intérieur de cette société. S'agissant de coentreprises, lorsque le partenaire étranger communique des connaissances spécialisées à son partenaire local, ce transfert prend généralement la forme d'une vente en bonne et due forme, comme c'est le cas dans la zone de promotion des exportations électroniques de Santa-Cruz, en Inde, où il a été décidé qu'une somme forfaitaire serait versée pour la cession de savoir-faire technique, en sus d'une redevance payable à échéance déterminées et dont le montant est établi en fonction du produit des ventes, et en sus également des sommes dues pour la formation du personnel indien^{57/}.

Il convient également de noter que la diffusion de techniques appartenant aux firmes étrangères implantées dans les ZIE aux entreprises du pays hôte dépend en partie des relations commerciales existant entre les entreprises de la zone et les autres entreprises du pays^{58/}. Bien entendu, lorsque les ZIE conservent pour l'essentiel leur caractère d'enclave, la mise en place de relations de ce type pose manifestement des problèmes.

Pour résumer, la diffusion des techniques dans le pays hôte est fortement limitée par les facteurs suivants :

^{55/} Lester, M., The transfer of Technological and Managerial Skills Through Multinational Corporations : A Case Study of the Vertically Integrated Electronics Industry in Export Processing Zones, East-West Center, Culture Learning Institute, Honolulu, 1979, page 6.

^{56/} Bureau international du Travail "L'impact des entreprises multinationales sur l'emploi et la formation", Genève, 1976.

^{57/} Subrahmanian and Fillai, op. cit., 1978, page 1476

^{58/} Voir la communication de V. Paterno aux participants de la réunion de l'AMZIE à Manille, 30 janvier-4 février 1978.

- La prédominance des opérations de montage et l'absence de processus de production complexes et d'activités locales de recherche-développement;
- La concentration des activités de recherche-développement au siège des sociétés transnationales, qui contribue à renforcer la mainmise étrangère sur la technologie utilisée;
- Le caractère d'enclave des ZIE et le fait que leurs activités sont axées sur l'exportation, ce qui peut empêcher l'établissement de relations commerciales entre sociétés de la zone et entreprises locales, et le transfert de techniques correspondant.

F. Conséquences sociales et régionales

Les incidences sociales et régionales du redéploiement industriel en général et de l'implantation des ZIE en particulier varient en fonction de la situation sociale et économique du pays hôte et de l'emplacement desdites zones. Cependant, dans la quasi-totalité des pays, la création d'emplois induite par les zones et, d'une manière générale, par l'industrialisation orientée vers l'exportation, a suscité une entrée massive de femmes jeunes dans la population active. Dans bien des cas, ce sont des femmes venues directement de communautés rurales ou parfois même des migrantes originaires de pays limitrophes qui se font embaucher dans les usines. En règle générale, ces femmes ne conservent pas bien longtemps leur emploi.

Le taux de renouvellement est important. Ce caractère instable et temporaire de l'emploi peut entraîner des perturbations et des coûts sociaux importants. De plus, le déracinement d'une population abandonnant son cadre de vie traditionnel pour le secteur industriel moderne - qu'elle est obligée de quitter au bout de quelques années sans avoir sensiblement amélioré ses compétences - a toutes chances d'entraîner des coûts sociaux plus lourds encore^{59/}.

Si l'industrialisation s'accompagne toujours, dans une certaine mesure, de tensions et de conflits sociaux, la concentration de la main d'oeuvre féminine dans les ZIE semble provoquer des tensions particulières. Tout d'abord on assiste à des conflits entre les communautés locales, d'une part, et les travailleuses, leurs employeurs et les autorités du pays hôte, de l'autre, quant à l'opportunité et à la nécessité du travail en usine, notamment pour les femmes. Ces conflits sont exacerbés par le déséquilibre des sexes dans les zones, qui peut se traduire par des difficultés à trouver le conjoint qui convient et par une augmentation considérable du nombre des mères célibataires.

^{59/} Les conséquences sociales de l'emploi des femmes dans les industries d'exportation et notamment dans les ZIE, sont étudiées plus avant dans le numéro de la série "Document de travail de l'ONUDI sur les aménagements de structure" intitulé "Les femmes et le redéploiement des industries manufacturières dans les pays en développement", UNIDO/ICIS.165, juillet 1980.

En second lieu, d'autres conflits peuvent opposer - et opposent effectivement - les hommes aux femmes, et ce à de nombreux niveaux. Les chômeurs supportent parfois mal le fait que les femmes aient un emploi car ils estiment que ces emplois leur reviennent de droit et que l'embauche des femmes provoque un abaissement du niveau général des salaires; ainsi, les syndicats dominés par les hommes sont souvent hostiles à la syndicalisation des ouvrières. De plus, cette situation peut entraîner une détérioration des relations au sein de la famille, les femmes étant de plus en plus nombreuses à en assumer la subsistance parce que des emplois leur sont offerts alors que les hommes - leurs pères, frères ou maris - restent au chômage.

En règle générale, les conditions d'emploi dans les ZIE, qu'il s'agisse des salaires, de la sécurité sociale ou d'autres formes de protection sont meilleures que dans les entreprises locales. Dans bien des cas, l'aménagement rationnel des zones ou domaines industriels fait que les bâtiments industriels comme les conditions de travail y sont meilleurs qu'à l'extérieur, et il en va de même des systèmes d'évacuation des déchets et de divers éléments de l'infrastructure sociale, tels que le logement, les cliniques, les écoles et les équipements récréatifs. Bien entendu, si on les compare aux normes en vigueur dans les usines des pays industrialisés, ces conditions apparaissent très médiocres. Pour ce qui est des opérations de montage certains éléments donnent à penser qu'une main-d'oeuvre plus stable ne parviendrait pas à suivre les cadences exigées. Ainsi, on peut dire que les jeunes travailleurs sont "usés" par la monotonie des tâches et par les conditions dans lesquelles celles-ci doivent être accomplies^{60/}. Si elles n'avaient pas à leur disposition une main d'oeuvre jeune qui se renouvelle très rapidement, les entreprises des ZIE seraient incapables d'imposer les cadences très élevées qui sont les leurs^{61/}.

Un autre problème lié au caractère d'enclave des ZIE est que l'emploi tend à s'y concentrer, ce qui induit une migration de la population active des régions avoisinantes et, par là même, a un effet néfaste sur les possibilités de développement de ces régions. En revanche, les zones et domaines industriels peuvent directement contribuer à la réalisation d'objectifs régionaux, en favorisant une industrialisation décentralisée. Ainsi, en Thaïlande, on estime que le domaine de Lat Krabang a beaucoup fait pour réduire la congestion et la surcharge critique des services de distribution du centre urbain de Bangkok. Il n'en demeure pas moins qu'une politique d'implantation des zones qui aurait pour objectif premier d'assurer le développement d'une région donnée peut nuire au succès de ces zones si les conditions préalables à la réussite de l'industrialisation ne sont pas revues. Ainsi, le retard enregistré dans le démarrage de la zone de Bataan aux Philippines est en partie imputable à ce que cette zone est située dans une région où la main-d'oeuvre est rare et où il est difficile de loger les travailleurs venus d'ailleurs^{62/}.

^{60/} "Women in the Redeployment of Manufacturing Industry to Developing Countries", op. cit. 1980.

^{61/} LO-Tidningen - Rapport from LO's Ostasien - delegation (Manuscrit), page 72.

^{62/} Currie, J., op. cit. 1979.

IV. EXAMEN DE DIFFERENTES QUESTIONS

Les gouvernements des pays en développement sont de plus en plus nombreux à voir dans les ZIE un moyen efficace d'attirer des sociétés étrangères orientées vers l'exportation, dont les apports et activités sont censés assurer au pays hôte grâce à leurs investissements et à leurs techniques, emplois et devises et, partant, contribuer à son développement industriel et économique. Les sociétés étrangères considèrent les ZIE comme un emplacement de choix dans les pays en développement pour certaines productions utilisant de la main-d'oeuvre bon marché et destinées à l'exportation. Actuellement, plus de 55 de ces zones sont en activité et une vingtaine d'autres à l'étude.

De toute évidence, la création de ZIE semble servir les intérêts communs des gouvernements des pays en développement hôtes et des sociétés étrangères. Mais du point de vue du pays hôte, ces zones peuvent poser un certain nombre de questions :

1. Les ZIE sont-elles un moyen efficace et sûr d'attirer des entreprises industrielles à la recherche d'une main-d'oeuvre bon marché capable de produire pour l'exportation ?
2. Les ZIE sont-elles capables d'embaucher et de mener à bonne fin un processus d'industrialisation axé sur l'exportation ?
3. Quelles sont les conséquences sociales et économiques de la production et des activités d'une ZIE pour le pays hôte ?
4. Quel est le rôle attribué aux ZIE dans les politiques commerciales et industrielles d'ensemble du pays hôte ?
5. Les types de production et les formes d'organisation caractéristiques des ZIE sont-ils de nature à favoriser le processus d'industrialisation du pays hôte ?

En ce qui concerne la première question qui est de savoir si les ZIE sont un bon moyen d'encourager l'investissement étranger, on notera que les zones ont, d'une manière générale, réussi à attirer des entreprises industrielles étrangères qui y implantent des unités de production et emploient la main-d'oeuvre locale. D'après des études consacrées aux possibilités de redéploiement vers les pays en développement, les obstacles les plus importants que rencontrent à cet égard les entreprises sont l'absence de mécanismes administratifs efficaces, la réglementation des importations et la situation socio-politique^{63/}. Dans les zones, ces obstacles sont en grande partie éliminés. Comme il ressort de différentes études^{64/}, les entreprises qui produisent dans les zones considèrent l'administration publique centralisée et non bureaucratique de ces dernières et l'infrastructure matérielle dont elles disposent comme des avantages essentiels. Le niveau des salaires et la réglementation

^{63/} Documents de travail de l'ONUDI concernant les mutations structurelles : No 2, "Industrial Redeployment in Sweden : Prospects and Obstacles", UNIDO/ICIS.54/Rev.1, 10 décembre 1979, pages 8 à 10; No 5, "Industrial Redeployment Tendencies and Opportunities in the Federal Republic of Germany", UNIDO/ICIS.90, 30 mai 1978, page 32.

^{64/} Voir par exemple Laestadius, S., op. cit., 1979, pages 46 à 48.

des conditions de travail ne semblent pas constituer des critères déterminants pour les entreprises lorsqu'elles décident de s'installer à l'intérieur ou à l'extérieur d'une zone dans un pays donné. En fait, comme on l'a déjà fait remarquer, les salaires et les conditions sociales ont tendance, dans l'ensemble, à être meilleurs dans les grandes entreprises étrangères des ZIE que dans les entreprises autochtones plus modestes installées à l'extérieur de ces zones. En revanche, les différences de rémunération et de productivité entre les ZIE paraissent jouer un rôle important dans le choix du lieu d'implantation par les sociétés.

C'est l'importance, pour ce choix, de l'infrastructure administrative et matérielle des ZIE qui constitue pour les pays en développement la raison essentielle de créer un périmètre géographique équipé des installations nécessaires au lieu d'attendre que l'ensemble de l'administration et de l'infrastructure du pays ait atteint un degré de développement qui lui permette d'attirer des industries étrangères. Il s'ensuit que les ZIE perdront de leur importance lorsque l'infrastructure du pays aura atteint le niveau voulu.

Peut-on faire confiance aux ZIE pour enclencher et mener à bonne fin un processus d'industrialisation axé sur l'exportation ou faut-il voir en elles un moyen d'impulser l'industrialisation en cours ? En outre, dans quelles conditions peuvent-elles servir de catalyseur et dans quelles conditions risquent-elles d'échouer ? Il est difficile de répondre à ces questions car les ZIE n'existent que depuis peu de temps et que leur fonctionnement n'a pu être observé que sur de brèves périodes. Mais une connaissance approfondie des ZIE existantes ne suffit pas pour répondre à ces questions clés qui exigent une évaluation soignée et systématique des zones, compte tenu de la situation commerciale et du niveau de développement de chaque pays.

La question se pose également de savoir si les entreprises installées dans les ZIE "ont la bougeotte", c'est-à-dire si elles ont tendance à se déplacer d'une ZIE à l'autre lorsque les coûts salariaux augmentent ou que l'offre de main d'oeuvre diminue. Là encore, les informations dont on dispose ne permettent pas de répondre à cette question. D'une part, il y a des raisons de croire que, s'agissant de secteurs de production où le coût de la main-d'oeuvre est d'une importance cruciale pour assurer la compétitivité sur les marchés internationaux et où l'investissement est relativement faible, les entreprises auront tendance à s'implanter ailleurs si la disparité des coûts salariaux atteint un certain niveau.

D'autre part, l'expérience que l'on a des ZIE en Europe donne à penser que la rentabilité des activités d'une entreprise n'est pas nécessairement un obstacle à la permanence de ses opérations. Ainsi, une industrie lourde et des secteurs à technologie avancée seront mis en place si le niveau des salaires s'élève. L'expérience de la zone de Shannon indique qu'au lieu de déménager, certaines entreprises peuvent s'orienter vers des activités plus complexes, à forte intensité de capital, qui exigent une main-d'oeuvre plus qualifiée. En 1962, le personnel de bureau et les cadres administratifs représentaient 13 % des effectifs de la zone de Shannon contre 19 % en 1975. Dans trois grandes entreprises la proportion de femmes est tombée de 47 % en 1962 à 9 % en 1975^{65/}. Ces observations concordent avec les résultats enregistrés dans certaines des plus anciennes ZIE d'Asie. C'est ainsi que dans la ZIE de Bataan aux Philippines, une usine d'emboutissage de panneaux de carrosserie de véhicules

^{65/} Kelleher, op. cit., 1972, page 52.

à moteur a été installée avant le démarrage de la deuxième et troisième phases de développement de la zone dont l'objectif est l'implantation d'industries moyennes et lourdes. Singapour a fait un gros effort, dès 1975, pour attirer des activités à technologie avancée et le Gouvernement indien a réussi à créer la zone de Santa Cruz destinée spécialement à assurer à l'Inde sa part dans le développement du secteur électronique. Les autorités publiques de Singapour, de la République de Corée, de Sri Lanka et du Pakistan, tout comme l'administration des zones qui y sont installées, ont de plus en plus découragé la poursuite de l'investissement sur les marchés des pays développés, surtout dans le secteur des textiles et de l'habillement. Cette politique répond pour une part aux pressions protectionnistes s'exerçant dans les pays en développement, mais elle traduit plus généralement la confiance qu'ils placent dans les ZIE, qu'ils estiment capables d'attirer des activités industrielles exigeant des ressources humaines et matérielles plus importantes.

À long terme, l'amélioration du niveau d'instruction et des qualifications de la main-d'oeuvre peut jouer un rôle décisif dans la réussite d'une ZIE. Ainsi, s'il est exact que certaines entreprises qui sont venues s'installer sans difficultés dans une zone peuvent la quitter tout aussi facilement, c'est là un problème qui risque de se poser surtout dans les pays les moins avancés où le système d'enseignement ne permet pas d'améliorer le niveau d'instruction au rythme et dans le sens exigés par le processus d'industrialisation. À cet égard le succès à long terme d'une ZIE dépend donc dans une large mesure des politiques suivies par le pays hôte en matière de formation et de main-d'oeuvre et de l'application pratique de ces politiques.

La troisième question concerne l'impact social et économique des ZIE sur le pays hôte. Il est évident que les ZIE contribuent à la création d'emplois et favorisent les investissements. Mais la structure de l'emploi est caractérisée par la proportion élevée d'une main-d'oeuvre féminine, jeune et peu qualifiée. En outre, comme la production est orientée vers l'exportation, le niveau de l'emploi est sensible à des facteurs qui échappent au contrôle du pays hôte.

Les possibilités de formation offertes dans les zones sont limitées, tant du point de vue quantitatif que qualitatif, en raison du type de procédé de production utilisé par les investisseurs, à savoir l'assemblage d'éléments importés semi-finis. Dans la plupart des ZIE, la dotation en facteurs encourage l'établissement d'"installations de production". Ces installations sont caractérisées par l'absence de procédés industriels complexes, et il n'est donc généralement pas nécessaire de prévoir une formation spécialisée.

Cette absence de procédés industriels complexes est également le principal obstacle à la diffusion éventuelle des techniques par l'investisseur. En ce qui concerne l'intégration des ZIE dans l'économie du pays hôte, on a constaté que la sous-traitance de procédés simples n'avait qu'un très faible entraînement en amont sur les autres secteurs de l'économie, ce qui s'explique en grande partie par la nature même du procédé de production et par le fait que celle-ci est orientée vers l'exportation. Quant aux effets d'entraînement en aval, ils sont par définition exclus. Les incidences nettes d'une ZIE sur la balance des paiements du pays hôte sont donc bien moins importantes que la valeur des exportations. Les recettes d'exportation sont en effet compensées dans une très large mesure par l'importation de matières premières et d'éléments. Dans les cas extrêmes, le gain net pour la balance des paiements peut se limiter à la masse salariale.

La question capitale pour les gouvernements des pays hôtes est donc celle des mesures à prendre pour renforcer l'entraînement en amont. L'apparition d'"effets de ruissellement" des activités de sous-traitance internationale menées dans la zone dépend de la nature des opérations entreprises et des conditions générales dans lesquelles elles sont exécutées^{66/}. La sous-traitance de procédés simples n'engendre guère, par elle-même, d'effets d'entraînement en amont. Ainsi, il est peu probable que l'assemblage sous-traité de, par exemple, semi-conducteurs engendre un entraînement quelconque en amont qui aboutisse à la production de micro-éléments. Mais si l'on passe à des procédés de production plus intégrés ("sous-traitance du produit complet") ou même à la sous-traitance d'éléments, les effets positifs sur le développement économique pourraient être plus marqués^{67/}. Les gouvernements des pays hôtes devront peut-être étudier les moyens de mieux intégrer les activités des zones dans l'économie nationale. Il peut s'agir d'une aide directe aux fournisseurs locaux sous forme de droits de douane sur des importations clefs ou d'une aide moins directe sous forme d'un système garantissant un volume minimum de sous-traitance locale^{68/}. Mais l'intégration à long terme de la zone à celle de l'économie nationale nécessite de gros efforts et notamment le recours à des mesures sur le plan institutionnel et financier et sur le plan de l'enseignement pour rendre les fournisseurs locaux plus aptes à répondre à la demande de la ZIE.

En ce qui concerne la quatrième question, le rôle attribué aux ZIE dans les politiques commerciales et industrielles d'ensemble du gouvernement hôte, on constate que les zones qui ont donné les meilleurs résultats sont celles implantées dans des pays qui appliquent une politique d'ouverture vers l'extérieur et favorisent l'exportation d'articles manufacturés. Ces politiques comportent une protection tarifaire faible ou modérée; un taux de change réaliste ou même sous-évalué; une attitude favorable à l'égard des investissements et de la prise de participations étrangers; et l'accès aux marchés financiers. Dans ces pays, les incitations offertes sont conçues de manière à encourager toutes les industries, qu'elles soient implantées à l'intérieur ou à l'extérieur des zones, à tirer parti de la main-d'oeuvre et des ressources du pays. Le résultat, surtout en République de Corée et à Singapour, a été une expansion rapide des exportations et un accroissement de l'emploi et des recettes dans le secteur manufacturier.

^{66/} CNUCED, op. cit., 1975, page 8.

^{67/} Sharpstone, op. cit., 1975.

^{68/} Par exemple, dans la série de règlements sur l'industrie nationale, qui sont entrés en vigueur en octobre 1977, le Gouvernement mexicain se propose d'encourager l'implantation d'industries dans des zones prioritaires, la production de biens complémentaires et l'emploi de matériaux autochtones. Le principal moyen d'atteindre ces objectifs est semble-t-il, l'octroi de licences. Ces règlements prévoient notamment que la production doit s'inscrire dans la structure industrielle prévue du pays, c'est-à-dire être orientée vers l'industrie lourde et l'industrie automobile.

Les politiques de développement industriel de nombreux pays continuent à favoriser le remplacement des importations plutôt que les activités d'exportation. Pour attirer que soient les avantages d'une industrialisation axée sur l'exportation, ils risquent d'être inférieurs aux inconvénients réels ou supposés d'un changement de politique. Pour les pouvoirs publics, ces inconvénients tiennent en partie, au risque d'incommoder certains groupes d'intérêts. Dans ces conditions, une ZIE, qui constitue une forme d'enclave économique, paraît offrir une bonne solution au pays. En créant une zone isolée du reste de l'économie, il est possible de mettre en oeuvre une gamme de stimulants spéciaux qui ne sont pas applicables en dehors de la zone. En effet, la ZIE place une partie de la production manufacturière du pays sur le marché international et fait face à la concurrence d'autres pays en exploitant les avantages qui sont les siens sur le plan des salaires, des compétences et des ressources.

Dans cette enclave, le gouvernement peut autoriser la production de biens qui ne sont pas destinés au marché intérieur, soit parce qu'ils sont inacceptables du point de vue social et déforment la structure de la consommation, soit parce qu'ils risquent de heurter les intérêts de certains producteurs dans les secteurs de l'économie travaillant pour ce marché^{69/}. Le gouvernement est en outre à même de limiter l'influence qu'exercent sur la société les entreprises sous contrôle étranger.

Cependant, à limiter l'industrialisation axée sur l'exportation à la création d'enclaves, on risque d'en cantonner les avantages économiques escomptés dans les enclaves en question. En d'autres termes, faute d'un environnement commercial et économique favorable aux exportations d'articles manufacturés, il n'est pas certain que l'on parvienne à long terme à impulser l'industrialisation (par un entraînement en amont et une intégration dans l'industrie nationale). Les pays en développement qui envisagent d'investir dans des zones se trouvent de la sorte devant un dilemme : plus l'infrastructure industrielle du pays est faible et plus les incitations au remplacement des importations sont importantes, plus la création d'une ZIE peut se révéler indispensable si l'on veut accroître sensiblement les exportations d'articles manufacturés. En revanche, plus la zone est une enclave, dotée d'une infrastructure et de stimulants que l'on ne trouve généralement pas ailleurs, et moins elle a de chances de procurer des avantages économiques marqués au pays.

Dans cette optique, les zones perdent dans une large mesure le rôle de catalyseur qu'on leur attribue généralement : en fait, elles ont fonctionné le mieux là où l'environnement commercial était le plus propice à leur succès et d'une manière générale, à l'essor des exportations d'articles manufacturés^{70/}.

^{69/} Le respect intégral de la notion d'"enclave" exige également une protection tarifaire ou l'octroi de licences pour empêcher l'importation ultérieure des articles dont on ne veut pas.

^{70/} Pour évaluer le rôle et l'importance des ZIE dans les politiques commerciales et industrielles des pays en développement, il faut analyser en détail les politiques suivies et les résultats obtenus dans les différentes zones. Les ZIE ont fait leur apparition dans les années 70 et c'est sans doute pour cette raison qu'elles ne sont pas mentionnées dans les grandes études sur le régime du commerce extérieur et sur le développement économique pendant les années 60 et 70.

Voir Little, I., Scitovsky, T., Industry and Trade in Some Developing Countries : A Comparative Study, Oxford University Press, New York, 1970
et Krueger, A.O., Foreign Trade Regimes and Economic Development : Liberalization Attempts and Consequences, Volume X, National Bureau of Economic Research, New York 1978, et autres volumes.

En ce qui concerne la cinquième question (le point de savoir si les types de production et formes d'organisation que l'on trouve dans les zones conviennent aux besoins des pays en développement) les opinions divergent. L'une des caractéristiques essentielles des zones est l'importance du rôle qui y jouent les sociétés transnationales. En fait, la plupart de ces zones ont été spécialement établies pour inciter ces sociétés à s'implanter dans le pays hôte. Cette sollicitation active dont les sociétés transnationales font l'objet de la part des pays en développement jure avec les raisons d'ordre moral que font valoir ces mêmes pays en faveur de l'adoption d'un code de conduite pour les sociétés transnationales. Dans certains pays, les zones offrent aux sociétés transnationales la possibilité d'agir à l'abri de toute réglementation, ou presque. Les incidences politiques et sociales de ces enclaves doivent être examinées avec soin.

Dans certains pays, les zones constituent à tous points de vue une enclave du marché international implantée à l'intérieur des frontières nationales, enclave utilisant des compétences professionnelles et une technologie non transférables à l'industrie nationale, pour produire des biens qui, vu leur conception et la réglementation en vigueur, ne peuvent être vendus sur le marché intérieur. A l'autre extrême, les zones ne constituent qu'une variante des domaines industriels ayant tout simplement des liens plus étroits avec le marché international que les autres secteurs de l'industrie nationale orientés vers l'exportation. Dans ce cas, les compétences professionnelles et la technologie acquises dans les zones peuvent être directement transférées à l'extérieur.

Conclusions

Les zones paraissent, au premier abord, offrir une possibilité d'investissement intéressante pour les pays en développement qui ont adopté une stratégie de croissance dont l'élément de base est l'industrialisation axée sur l'exportation. Non seulement ces zones créent des emplois et assurent des recettes de devises, mais elles constituent une méthode rentable pour prouver la solidité des engagements pris par le pays hôte à l'égard des investisseurs étrangers.

Cette formule présente toutefois des risques car elle ne tient pas compte des coûts et avantages des zones du point de vue de la collectivité. En outre, la création de zones peut entraîner de gros inconvénients pour le gouvernement hôte. Celui-ci risque en effet de perdre de vue les autres possibilités d'attirer des investissements étrangers dans le secteur manufacturier, et notamment dans les industries d'exportation (mise en place de domaines industriels, programmes de draw-back, négociations directes avec les sociétés étrangères, etc). Autant de possibilités qui peuvent donner les mêmes résultats sans avoir les mêmes inconvénients. Les avantages immédiats qu'offrent les zones risquent en outre de détourner l'attention du gouvernement hôte des problèmes d'orientation concernant l'ensemble de l'économie, politique industrielle et enseignement, aménagement du territoire et infrastructure administrative, structure des stimulants dans les différents secteurs de l'économie, etc).

Les zones ne peuvent de toute évidence jouer le rôle de catalyseur du processus d'industrialisation que si l'économie est orientée de manière générale vers le commerce extérieur et les investissements étrangers. Les inconvénients des ZIE sont semble-t-il liés au fait qu'elles tendent à conserver leur caractère d'enclave. Le problème que doit résoudre le gouvernement hôte est de déterminer s'il doit ou non conserver l'enclave. Tant que l'enclave subsiste, les problèmes, c'est-à-dire les coûts sociaux et économiques subsistent eux aussi, sans la certitude d'être compensés ultérieurement par des avantages correspondants. L'enclave a le plus de chances de se maintenir lorsque l'industrie nationale travaille dans des conditions qui diffèrent du tout au tout de celles existant dans la zone bureaucratique (absence d'un système applicable de communications et de transports, politique d'industrialisation introvertie, stimulants favorisant la production destinée au marché intérieur, etc).

Les avantages à long terme qu'offre une zone ne peuvent se concrétiser que si, perdant peu à peu son caractère d'enclave, elle finit par acquérir les caractéristiques d'un domaine industriel quelconque dans une économie orientée vers l'exportation. Il faut considérer ce processus d'intégration dans l'économie nationale comme un processus d'ajustement dynamique à l'évolution des conditions d'échange à l'intérieur et à l'extérieur de la zone.

Un conseil aux gouvernements qui se proposent de créer de nouvelles zones : loin d'être la seule solution concevable pour mener à bien une industrialisation orientée vers l'exportation, une ZIE doit être considérée comme l'une des solutions possibles qui, accompagnée d'autres mesures, peut, à un stade donné de développement, avoir des effets positifs sur l'économie. Deuxièmement, il faut tenir compte non seulement de la totalité des coûts et avantages qui découlent directement de la création d'une ZIE mais aussi de ses effets indirects et à plus long terme. Il importe donc, avant d'engager des ressources dans la planification physique et l'implantation d'une zone, de procéder à une analyse exhaustive de coût-utilité du point de vue de la collectivité.

Un conseil aux gouvernements qui exploitent des zones existantes et cherchent à obtenir des avantages à long terme : il convient avant tout de rattacher ces zones au reste de l'économie. Il faut, en d'autres termes, encourager la participation d'entreprises locales aux activités menées à l'intérieur et à proximité de la zone. Quant aux mesures et règlements interdisant à ces entreprises d'investir et de produire dans les zones, s'ils peuvent à court terme maximiser la contribution nette de zones aux recettes en devises, leur maintien risque en revanche de compromettre les avantages secondaires à plus long terme que l'on peut en attendre.

Deuxièmement, si l'on veut mieux intégrer les zones dans l'économie nationale, il faut que les entreprises locales puissent fournir des biens et des services de la qualité voulue, à des prix compétitifs sur le plan international. L'un des moyens de promouvoir directement l'intégration commerciale serait de créer des domaines industriels à la périphérie de la zone, ce qui permettrait d'atténuer progressivement son caractère d'enclave ^{71/}.

^{71/} Cette stratégie a par exemple été suivie avec succès par la République de Corée.

De plus, le gouvernement hôte, les entreprises locales et l'administration de la zone pourraient mettre à jour, à intervalles réguliers, la liste des services, des matières premières et des biens susceptibles d'être vendus aux sociétés installées dans la zone. En outre, il faudrait encourager l'administration et les sociétés de la zone à indiquer les secteurs où il serait, à leur avis, possible d'accroître la participation des entreprises locales et à signaler les obstacles à cette participation. Une autre méthode consisterait à spécifier des niveaux minimums d'apports locaux. Cette formule doit toutefois être maniée avec beaucoup de précaution car des conditions peu réalistes concernant l'accroissement de l'apport local risquent surtout de nuire à la viabilité de la zone au lieu de favoriser son intégration dans l'économie nationale.

Si l'on veut que les zones soient l'amorce d'une industrialisation générale dans le pays hôte, il faut équiper le pays en conséquence, c'est-à-dire, aligner l'infrastructure physique et administrative de l'économie sur celle de la zone. Le problème que doivent résoudre les gouvernements des pays en développement consiste à trouver les moyens de combler l'écart entre les zones et le reste de l'économie.

REFERENCES

- ALLEN, T.W., Direct Investment of United States Enterprises in South-east Asia. A study of Motivations, Characteristics and Attitudes. The Economic Co-operation Centre for the Asian and Pacific Region, Bangkok, 1973.
- ASIAN DEVELOPMENT BANK. South-east Asia's Economy in the 1970's. Londres 1971.
- BAREERSEN, P.W., The Border Industrialization Programme of Mexico, Lexington 1971.
- CHO BOUN JONG, "An Economic Study of the Masan Free Trade Zone", in KRUEGER, A.O., Trade and Development in Korea, Korean Development Institute, 1976.
- CNUCED, "Accords de sous-traitance internationale dans le domaine de l'électronique entre pays développés à économie de marché et pays en voie de développement", TD/B/C.2/144 - Supplément 1, New York 1975.
- CNUCED, "L'utilisation des zones franches considérée comme un moyen de diversifier les exportations d'articles manufacturés des pays en voie de développement", TD/B/C.2/125, 18 juin 1973.
- COHEN, R., Multinational Firms and Asian Exports, New Haven 1975.
- CURRIE, Jean, "Investment : The Growing Role of Export Processing Zones", The Economist Intelligence Unit Ltd., Rapport spécial No 64, juin 1979.
- DELATOUR, L., "The Evolution of International Sub-Contracting Industries in Haiti", Document présenté à un séminaire de la CNUCED : UNCTAD seminar on North-South Complementary Intra-Industry Trade, Mexico, 16-20 juillet 1979.
- EXPORT PROCESSING ZONE AUTHORITY, PHILIPPINES, Rapport annuel 1978.
- EXPORT PROCESSING ZONE, KARACHI : Schemes and Objectives, Karachi, non daté.
- FAN, W.S., "The Multinational Enterprise in Singapore", Multinational Corporations and their Implications for South-east Asia, Current Issues Seminar Series No 1, Institute of South-east Asian Studies, Singapour 1970.
- FAJNZYLBER, F., Sistema Industrial y Exportacion de Manufacturas : Analisis de la Experiencia Brasileira, Commission économique pour l'Amérique latine, Rio de Janeiro 1970.
- FRANK, C.R., KIM, K.S., and WESTPHAL, L.E., Foreign Trade Regimes and Economic Development : South Korea, volume VII, National Bureau of Economic Research, New York 1975.
- FROBEL, F., HEINRICHS, J., et KREYE, O., Die Neue Internationale Arbeitsteilung, Hamburg 1977.
- HELLEINER, G.K., "Manufacturing for Export, Multinational Firms and Economic Development", World Development, volume 1. No 7, 1973.
- HONE, A., "Multinational Corporations and Multinational Buying Groups : Their Impact on the Growth of Asia's Manufacturing Exports", World Development, février 1974.
- KELLY, M.P.F., "Mexican Border Industrialization, Female Labour Force Participation and Migration", version révisée d'un document présenté à la réunion annuelle de l'American Sociological Association, San Francisco, Californie, septembre 1978 (miméo), à paraître dans International Migration Review.
- KELLEHER, T., Handbook of Export Processing Zones, UNIDO/IOD.31, 22 juillet 1976.
- KRUEGER, A.O., Foreign Trade Regimes and Economic Development : Liberalization Attempts and Consequences, volume X, National Bureau of Economic Research, New York 1978, et autres volumes.
- LAESTADIUS, S., Den Internationella Arbetsfoerdelingen och Frizouerna, Stockholm 1979.
- LEE, HOIL, A Case Study on the International Redeployment from Developed Countries to Korea, Korean Institute of Electronic Technology, septembre 1979.

LESTER, M., The Transfer of Technological and Managerial Skills Through Multinational Corporations : A Case Study of the Vertically Integrated Electronics Industry in Export Processing Zones, East-West Centre, Culture Learning Institute, Honolulu 1979.

LIM, L.Y.C., "Multinational Firms and Manufacturing for Export in Less Developed Countries : A Case of the Electronics Industry in Malaysia and Singapore", thèse de doctorat non publiée, Département de Economics, University of Michigan, Ann Arbor 1978.

LITTLE, I., et SCITOVSKY, T., Industry and Trade in Some Developing Countries : A Comparative Study, Oxford University Press, New York 1970.

LOI CADRE PORTANT CREATION DE LA ZONE FRANCHE INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE DE SANTA TOMAS DE CASTILLA. Décret 22-73 du Parlement de la République de Guatemala.

LO-Tidningen - Rapport de la Délégation Lo d'Asie orientale (Manuscrit).

LO-Tidningen, No 3, 13 janvier 1979.

MEXICAN BORDER INDUSTRIALIZATION PROGRAMME, Secretaria de Industria y Comercio, Mexico 1971.

MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY, "A Survey of Foreign Activities of Japanese Enterprises, Fiscal Year 1974", non daté.

MOXON, R.W., "Offshore Production in Less Developed Countries - A Case Study of Multinationality in the Electronics Industry", The Bulletin, No 98-99, New York University Graduate School of Business Administration, Institute of Finance, juillet 1974.

NAERSSSEN, A. van., Location Factors and Linkages at the Industrial Estate of Malacca Town Publication, No 10, Department of Geography and Physical Planning, Université de Nimègue 1979.

NAYYAR, D., "Transnational Corporations and Manufactured Exports from Poor Countries", The Economic Journal, volume 86, mars 1978.

NEWTON, J.R., and BALLI, F., Mexican In-Bond Industry, Document présenté à un séminaire de la CNUCED : UNCTAD seminar on North-South Complementary Intra-Industry Trade, Mexico 16-20 juillet 1979.

NORTH AMERICAN CONGRESS ON LATIN AMERICA, "Electronics : The Global Industry", avril 1977.

OIT, "L'impact des entreprises multinationales sur l'emploi et la formation", Genève 1976.

OIT, Annuaire des statistiques du travail, 1978.

ONUUDI, Document de travail concernant les mutations structurelles, No 2, "Industrial Redeployment in Sweden : Prospects and Obstacles", UNIDO/ICIS, 54/Rev.1, décembre 1979.

ONUUDI, Document de travail concernant les mutations structurelles, No 3, "The Impact of Trade with Developing Countries on Employment in Developed Countries - Empirical Evidence from Recent Research", UNIDO/ICIS.85, 23 octobre 1973.

ONUUDI, Document de travail concernant les mutations structurelles, No 5, "Industrial Redeployment Tendencies and Opportunities in the Federal Republic of Germany", UNIDO/ICIS.90, mai 1978.

ONUUDI, Document de travail concernant les mutations structurelles, No 7, "Industrial Redeployment Tendencies and Opportunities in Switzerland", UNIDO/ICIS.115, juillet 1979.

ONUUDI, Document de travail concernant les mutations structurelles, No 9, "Industrial Redeployment Tendencies and Opportunities in Belgium", UNIDO/ICIS.131, novembre 1979.

ONUUDI "Structural Changes in Industry", UNIDO/ICIS.136, décembre 1979.

ONUUDI, Documents de travail sur les aménagements de structure, No 18, "Les femmes et le redéploiement des industries manufacturières dans les pays en voie de développement", UNIDO/ICIS.165, juillet 1980.

ONUUDI, Document de travail concernant les mutations structurelles, No 14, "Future Structural Changes in the Industry of Sweden", (à paraître).

ONUDI, "Statuts de l'Association mondiale des zones industrielles d'exportation", Article 1, UNIDO/ID/WG.266/6, 28 février 1978.

PING, H.K., "British of the Second Generation", Far Eastern Economic Review, mai 1979.

RANIS, G., "Some Observations on the Economic Framework of Technology", Document de travail Princeton, septembre 1972.

RENMA CONSULTANTS LTD., Kingston Export Trade Zone, Rapport de la Port Authority de Kingston (Jamaica), UNIDO Contract - 74/37, Project IS/JAM/74/005, août 1975.

RIEDEL, J., "The Nature and Determinants of Export Oriented Direct Foreign Investment in A Developing Country : A Case Study of Taiwan", Weltwirtschaftliches Archiv, volume 111, fascicule 3, 1975 (a).

RIEDEL, J., "Factors Proportions, Linkages and the Open Developing Economy", The Review of Economics and Statistics, volume 57, 1975 (b).

SCHUH-TECHNIK, septembre 1978.

SHARPSTONE, M., "International Sub-Contracting", Oxford Economic Papers, volume 27, No 1, 1975.

SNOW, R., "Dependent Development and the New Industrial Worker : The Export Processing Zone in the Philippines", thèse de doctorat non publiée, Department of Sociology, Harvard University, 1977.

STREETEN, P., "The Multinational Enterprise and Theory of Development Policy", World Development, volume 1, No 10, 1973.

SUBRAHMANYAN, K.K., and MOHANAN PILLAI, P., "Multinational Firms and Export Processing Zones", Economic and Political Weekly, 26 août 1978.

UTRIKES- OCH HANDELSDEPARTMENTENS ENHET II. (UED), Industriella Frizoner - en Frösteredande Undersökning, Promemoria, 21 juillet 1978.

UNITED STATES TARIFF COMMISSION, "Economic Factors Affecting the Use of Items 307.00 and 306.30 of the Tariff Schedules of the United States", Washington 1970.

UNITED STATES TARIFF COMMISSION, "Implications and Multinational Firms for World Trade and Investment and for U.S. Trade and Labour", Rapport à la Commission des finances du Sénat des U.S.A. et à sa Sous-Commission du commerce international, Washington 1973.

VITTAL., N., Export Processing Zones in Asia : Some Dimensions, Asian Productivity Organization, Tokyo 1977.

YOSHIARA, K., Foreign Investment and Domestic Response, A Study of Singapore's Industrialization, Singapour 1976.

ANNEXE I

PAYS EN DEVELOPPEMENT EXPLOITANT OU PROJETANT D'ETABLIR DES ZONES

Tableau 1

PAYS EN DEVELOPPEMENT NON EUROPEENS EXPLOITANT DES ZONES INDUSTRIELLES D'EXPORTATION (1980)

PAYS/TERRITOIRE	NOMBRE DE ZONES	LIEU D'IMPLANTATION	
<u>Afrique</u>			
Libéria	1	Monrovia	
Malte	1	Divers sites	
Maurice	1	Divers sites	
Sénégal	1	Dakar	
Tunisie	2	Mégrine Ben Arous	
<u>Asie</u>			
Inde	2	Kandla Santa Cruz	
Malaisie	10	Malacca	Batu Berendam Tanjong Kling
		Jahore	Senai
		Penang	Pulan Jerejak Prai Prai Wharves Bayan Lepas
		Selangor	Sungai Way/Subang Ampang/Ulu Klang Telok Panglima Garang
Philippines	1	Bataan	
République de Corée	2	Masan	Gumi
		Iri	Gurudong 3/ Bug Yong Juan 2/
Singapour	1	Divers sites	
Sri Lanka	1	Katunayake	
Autres pays d'Asie	3	Kaohsiung	
		Nantze	
		Taichung	

Tableau 1 (suite)

PAYS/TERRITOIRES	NOMBRE DE ZONES	LIEU D'EMPLANTATION
<u>Caraïbes et Amérique latine</u>		
Barbade	1	Divers sites
Belize	1	Belize City
Brésil	1	Manaus
Chili	1	Iquique
Colombie	3	Barranquilla Buenaventura Palmaseca
République dominicaine	3	Le Romana San Pedro de Macones Santiago de los Caballeros
El Salvador	1	San Bartolo
Guatemala	1	Santo Tomás de Castillo
Haïti	1	Port-au-Prince
Honduras	1	Puerto Cortes
Jamaïque	1	Port de Kingston
Mexique 1/	3	Coatzacoalcos Salina Cruz Régions frontalières - divers sites
Nicaragua	1	Aéroport de Las Mercedes, Managua
Porto Rico	1	Mayagüez
<u>Moyen-Orient</u>		
Egypte 2/	2	Le Caire (El Nasr) Alexandrie
Jordanie	1	Akaba
République arabe syrienne	3	Alep Lattaquié Tartous
<u>Iles du Pacifique</u>		
Samoa occidentale	1	Samoa occidentale

Source : Divers documents de l'ONUDI et Currie, J., op. cit., 1979.

1/ Il existe au Mexique de nombreuses "maquiladoras" installées le long d'une bande de 31 km longeant la frontière des Etats-Unis d'Amérique, surtout dans des parcs industriels situés dans des villes comme Agua Prieta, Ensenada, La Paz, Mexicali, Tijuana, Nogales.

2/ Les avantages des ZIE peuvent également être accordés pour des usines situées ailleurs.

Tableau 2

PAYS EN DEVELOPPEMENT NON EUROPEENS EXPLOITANT D'AUTRES ZONES FRANCHES (1980)

PAYS/TERRITOIRE	NOMBRE DE ZONES	LIEU D'IMPLANTATION	TYPE D'INSTALLATION
<u>Afrique</u>			
Soudan	1	Divers sites	Boutiques franchises et quelques fabrications destinées à l'exportation
Togo	1	Lomé	Zone d'exportation
Yémen	1	Aden	Boutiques franchises
<u>Asie</u>			
Hong-kong	1	Divers sites	Port franc commercial/ boutiques franchises
<u>Caraïbes et Amérique latine</u>			
Iles Bahamas	1	Ile Great Bahama	Zone franche commerciale
Bermudes	1	Ile Ireland	Zone franche commerciale
Colombie	2	Cúcuta	" " "
		Leticia	" " "
		Ile San Andrés	Zone franche commerciale/ boutiques franchises
		Santa Marta	Zone franche commerciale
Antilles néerlandaises	2	Aruba	Zone franche commerciale
		Curacao	" " "
Panama	1	Colón	" " "
Uruguay	2	Colonia	" " "
		Nueva Palmira	" " "
Venezuela	1	Santa Marguerita	Boutiques franchises
<u>Moyen-Orient</u>			
Bahreïn	1	Mina Sulman	Zone franche commerciale
Egypte	2	Port Saïd	Port franc commercial/ boutiques commerciales
		Suez	Port franc commercial/ boutiques commerciales
Liban	3	Beyrouth	Zone franche commerciale
		Aéroport international de Beyrouth	" " "
		Tripoli	" " "
République arabe syrienne	3	Aéroport de Damas	" " "
		Adra	" " "
		Deraa	" " "

Source : Divers documents de l'ONUDI et Currie, J., op. cit., 1979.

Tableau 3

PAYS EN DEVELOPPEMENT AYANT DES ZONES A L'ETUDE OU EN COURS D'AMENAGEMENT (1980)

PAYS/TERRITOIRE	NOMBRE DE ZONES	LIEU D'IMPLANTATION	TYPE D'INSTALLATION
<u>Afrique</u>			
Cameroun	1	Bassa (près de Douala)	Zone industrielle d'exportation
Ghana	1	Près d'Accra	" " "
Kenya	1	Site à déterminer	" " "
Sierra Leone	1	" "	" " "
Soudan	1	Port Soudan	" " "
Zaïre	1	Site non choisi	" " "
<u>Asie</u>			
Bangladesh	1	Chittagong	Zone industrielle d'exportation
Indonésie	1	Divers sites	" " "
Pakistan	1	Karachi	" " "
Philippines	2	Baguio City Ile Mactan	" " " " " "
Sri Lanka	1	Biyagama	" " "
Thaïlande	1	Minburi (Lat Krabang)	" " "
<u>Caraïbes et Amérique latine</u>			
Chili	1	Punta Arenas	Zone franche
Colombie	1	Cartagena	Zone industrielle d'exportation
Costa Rica	2	Puerto Limon Caldéras	" " " " " "
El Salvador	1	Cuzcatlan	" " "
Sainte-Lucie	1	Port Castries	" " "
Venezuela	1	Punto Fijo	" " "
<u>Europe</u>			
Chypre	1	Limassol	Zone industrielle d'exportation
Roumanie	1	Site à déterminer	" " "
Yougoslavie	1	Sezana	Zone industrielle d'exportation, en commun avec l'Italie

Tableau 3 (suite)

PAYS/TERRITOIRE	NOMBRE DE ZONES	LIEU D'EMPLANTATION	TYPE D'INSTALLATION
<u>Moyen-Orient</u>			
Bahreïn	1	Ile Sitra	Zone franche
Egypte	2	Ismailia Marsah Matrouh	Zone franche " "
Jordanie	1	Frontière Jordanie/ Syrie	Zone franche
<u>Iles du Pacifique</u>			
Fidji	1	Site à déterminer	Zone industrielle d'exportation

Source : Divers documents de l'ONUDI et Currie, J., op. cit., 1979.

ANNEXE II

AVANTAGES FINANCIERS ET SUBVENTIONS

ZONE INDUSTRIELLE D'EXPORTATION DE KARACHI - PAKISTAN 1/

Opérations bancaires et assurances

La State Bank of Pakistan autorise les banques étrangères et pakistanaïses ainsi que les compagnies d'assurance à ouvrir des agences à l'intérieur de la zone.

Les agences des banques et des compagnies d'assurance pakistanaïses de la zone sont soumises aux mêmes réglementations que les agences des banques et des compagnies d'assurance pakistanaïses installées à l'étranger.

Les transactions des banques et des compagnies d'assurance se font en monnaies étrangères convertibles, comme les opérations de toutes les entreprises industrielles de la zone.

Les dispositions du Foreign Exchange Regulation Act de 1948, le State Bank of Pakistan Act de 1956 et la Banking Companies Ordinance de 1962 ont été modifiées en conséquence. Les dépenses effectuées pour la création des agences doivent être couvertes à l'aide de fonds provenant de ressources externes des banques et des compagnies d'assurance.

Les agences situées à l'intérieur de la zone ne bénéficient d'aucune aide financière de la State Bank of Pakistan.

Les ressources en devises des entreprises peuvent être conservées dans n'importe quelle monnaie par les banques de la zone.

Les devises peuvent être librement exportées de la zone industrielle d'exportation de Karachi sous forme de billets de banque ou d'autres instruments.

L'exportation et l'importation de monnaie pakistanaïse entre la zone et l'étranger sont soumises à la réglementation monétaire en vigueur au Pakistan.

Liberté des exportations

Les exportations provenant de la zone ne sont soumises à aucun contrôle des changes. Les exportateurs de la zone sont dispensés de remplir le formulaire "E". Ils peuvent exporter librement des marchandises sans aucune obligation de rapatrier au Pakistan leurs bénéfices d'exportation.

Les marchandises expédiées de la zone dans des régions soumises à la réglementation douanière appliquée au Pakistan sont sujettes aux mêmes contrôles et réglementations que les marchandises importées entrant au Pakistan. En dehors d'une surtaxe de développement égale à 1 % de la valeur f.o.b. et destinée à couvrir les dépenses administratives de la zone, les exportations ne sont soumises à aucun droit ni taxe.

1/ Les mesures d'incitation énumérées ci-après sont directement tirées d'une brochure d'information éditée par l'Export Processing Zone Authority, Karachi (Pakistan).

Liberté des importations

Les machines, éléments de machines, pièces détachées et matières premières destinées aux entreprises industrielles de la zone, ainsi que les articles destinés à la réexportation, peuvent être librement importés dans la zone. Ces articles sont exonérés de toutes taxes ou droits fédéraux et provinciaux, y compris les droits de douane, d'excise, les taxes sur les ventes et les taxes provinciales et municipales.

Les restrictions prévues par l'Import Trade Control Act ne sont pas applicables aux articles importés dans la zone.

Les articles provenant du Pakistan et importés dans la zone bénéficient des abattements normalement consentis en ce qui concerne les droits de douane, taxes à la consommation, taxes sur les ventes, etc., pour les articles exportés du Pakistan.

Dégrèvement d'impôt sur le revenu

Les entreprises qui ont investi dans la zone industrielle d'exportation de Karachi bénéficient pour l'impôt sur le revenu des dégrèvements suivants :

- Les bénéficiaires sont exonérés de tout impôt pendant cinq ans à compter du début de la production commerciale. Cette mesure s'applique également aux revenus du personnel étranger employé par les entreprises installées dans la zone.
- La période d'exonération fiscale peut selon les circonstances être étendue par le Gouvernement fédéral pour tenir compte des dépenses engagées par les entreprises pour s'équiper, mettre au point des techniques, créer des emplois et exporter de la valeur ajoutée.
- A la fin de la période d'exonération fiscale, un impôt sur le revenu est prélevé au taux de 25 % de l'imposition normalement applicable au Pakistan.
- Les gains en capital, y compris ceux qui résultent de la vente d'actions sont imposables.
- Les pertes commerciales peuvent être indéfiniment reportées.
- Les dépenses engagées à l'étranger pour la publicité, les études de marché, etc., bénéficient d'une déduction fiscale sur présentation de pièces justificatives.
- Les revenus encaissés à l'étranger ne sont pas imposables s'ils sont transférés dans la zone industrielle d'exportation de Karachi.

ZONE INDUSTRIELLE D'EXPORTATION DE BATAAN - PHILIPPINES 2/

- Importation en franchise de machines, d'outils, de matières premières et de produits semi-finis.
- Exonération des taxes à l'exportation.
- Exonération des taxes et des droits municipaux et provinciaux, mais non de l'impôt national sur le revenu et des taxes sur les biens immobiliers.
- Déduction pour l'amortissement accéléré (jusqu'au double du taux normal).
- Les pertes encourues pendant les cinq premières années peuvent être déduites du revenu imposable des cinq années suivantes.
- Allocation prioritaire de devises pour l'importation de machines, d'outils et de matières premières.
- Priorité pour les prêts consentis par les institutions financières des Philippines.
- Droit pour les sociétés à capital exclusivement étranger d'installer des filiales dans la zone.
- Allègement des formalités d'importation et d'exportation.
- Droit de rapatrier les capitaux et bénéfices d'origine étrangère.
- Garantie contre l'expropriation des biens étrangers.

Il convient d'ajouter que plusieurs de ces mesures d'incitation peuvent aussi être accordées à des entreprises étrangères qui investissent en dehors de la zone, dans des régions auxquelles le gouvernement souhaite accorder la priorité. Il faut en outre ajouter que le gouvernement est allé jusqu'à suspendre l'application de la législation locale du travail en faveur des sociétés industrielles étrangères 3/.

2/ Les privilèges énumérés ci-après figurent dans le "Presidential decree No 66, sections 17 and 18", Gouvernement des Philippines.

3/ "South-east Asia - Pouring in the cash", Financial Times, 16 octobre 1978, page 23.

