

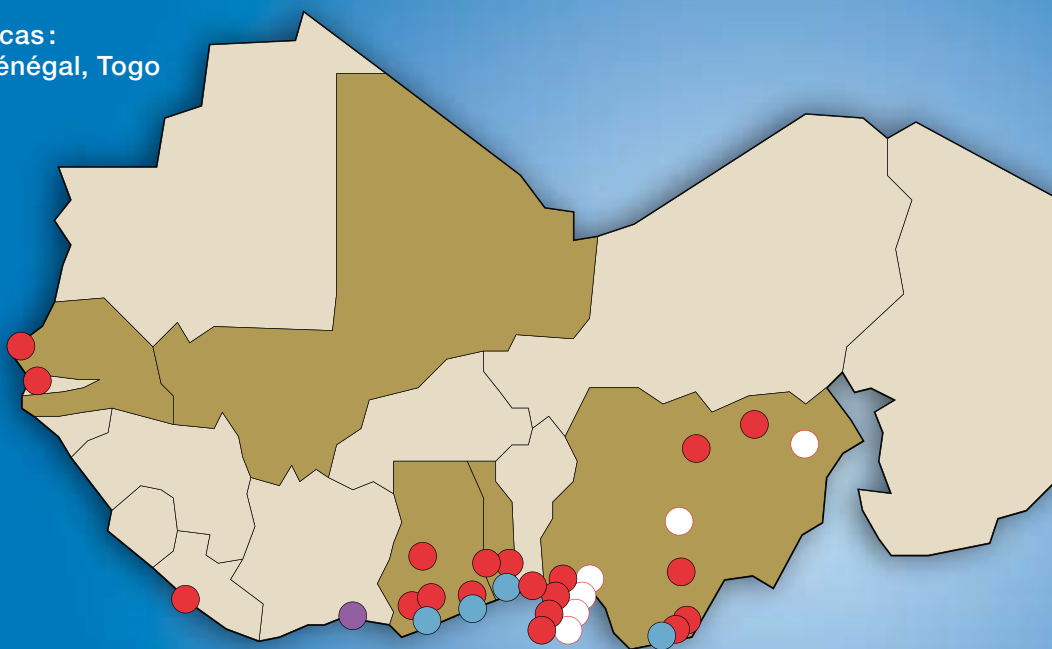
ENJEUX OUEST- AFRICAINS

LES ZONES FRANCHES SONT-ELLES UTILES AU DÉVELOPPEMENT ?

par **FRANÇOIS BOST,**

*Géographe, Maître de conférences à
l'Université de Paris Ouest Nanterre
La Défense, Laboratoire de Géographie
comparée des Suds et des Nords
(GECKO, EA 375)*

- 1** Un phénomène désormais mondial
- 2** Les zones franches ouest-africaines
- 3** Des avantages multiples pour les entreprises
- 4** Une absence préjudiciable de spécialisation sectorielle
- 5** Quatre études de cas : Ghana, Nigeria, Sénégal, Togo



*Note publiée par le Secrétariat du Club du Sahel
et de l'Afrique de l'Ouest (CSAO/OCDE)*

*Les opinions et les interprétations exprimées dans cette
note ne reflètent pas nécessairement les vues de
l'OCDE ou du Secrétariat du CSAO.*

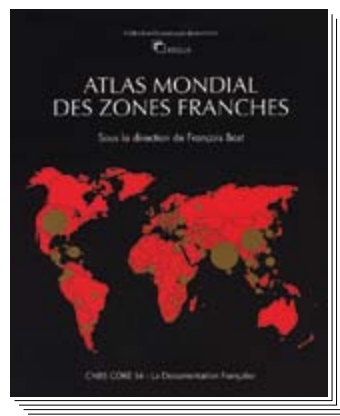
L'exemple de l'Afrique de l'Ouest

Les zones franches – enclaves conjuguant fiscalité attractive et avantages douaniers – se sont multipliées depuis les années 1980 à travers le monde, notamment en réponse à la vague de délocalisation de la production industrielle. L'Afrique de l'Ouest en compte aujourd'hui 29 dans 11 pays, déclinées sous différentes formes : zones franches commerciales (6), zones franches d'exportation (23), auxquels s'ajoutent environ 450 points francs.

Le bilan que l'on peut en tirer en Afrique de l'Ouest, notamment en termes d'impact sur le développement et les économies locales, est pour le moins mitigé. Dédiées pour la plupart à l'industrie manufacturière exportatrice, les zones franches ont encore assez peu contribué à la diversification des économies et au renforcement du tissu entrepreneurial des pays d'accueil. « La vocation des zones franches industrielles est le plus souvent la multi-activités, avec une logique « attrape-tout » très opportuniste, caractéristique des pays peu développés. » constate François Bost, qui a dirigé l'Atlas mondial des zones franches. « À la différence de nombreuses zones franches implantées dans les pays asiatiques ou latino-américains, la spécialisation sectorielle y est encore quasi inexistante, ce qui ne leur permet pas de réaliser d'économies d'échelle. » Par ailleurs, les pays ouest-africains qui se sont dotés de régimes de zone franche n'attirent pas plus d'investissements directs étrangers (IDE) que les pays qui n'en disposent pas. Qu'en est-il de leur impact sur l'emploi ? Si dans certains pays les zones franches représentent la moitié des emplois du secteur secondaire (Togo par exemple), cette situation est aussi le reflet d'un niveau d'industrialisation faible. La main-d'œuvre y est généralement non-qualifiée, avec peu de perspectives de formation. Les conditions de travail y sont aussi souvent précaires.

« Faute d'être des moteurs décisifs pour le développement de ces pays, les régimes de zones franches ouest-africains apparaissent donc davantage comme un élément d'une stratégie de développement plus générale qui se cherche encore. », conclut François Bost. Mais comment faire pour transformer ces zones en leviers efficaces du développement ?

Pour améliorer l'image et l'attractivité des pays ouest-africains auprès des investisseurs, il faudrait développer des stratégies ciblées (spécialisation dans un secteur précis), résolument tournées vers les investisseurs (promotion/marketing) et, bien sûr, améliorer les facteurs structurels qui freinent l'investissement (bureaucratie excessive, faible niveau d'infrastructures, insécurité/instabilité politique, système financier peu développé, faible qualification / niveau de la main-d'œuvre, etc.) afin d'améliorer l'environnement des affaires. Un marché régional plus fluide, plus intégré, pourrait attirer davantage d'investisseurs, notamment en provenance des pays émergents. L'accès à un marché de plus de 320 millions de consommateurs potentiels est un argument de taille. Plus d'infrastructures régionales de transport et moins de contraintes à la libre circulation permettraient aux zones franches de jouer un rôle utile d'interface entre les économies nationales, régionale et mondiale.



ATLAS MONDIAL DES ZONES FRANCHES

Paru en septembre 2010, cet atlas qui a mobilisé une équipe de seize chercheurs et de deux cartographes, présente un panorama exhaustif du phénomène des zones franches à travers le monde. 1 735 zones franches aux statuts très divers ont ainsi été identifiées et passées au crible dans 133 pays, essentiellement en développement, ainsi qu'en Europe orientale. A l'heure de la délocalisation accélérée des activités industrielles et des services, mais aussi de la montée en puissance des pays émergents, cet atlas apporte une lecture inédite et originale qui place le lecteur au cœur de la mondialisation de l'économie et de ses ressorts.

François Bost (dir.)
Atlas mondial des zones franches, La documentation Française, 2010, 313 pages, Collection Dynamiques du territoire
 (ISBN : 978-2-11-008258-9)

Cette note reprend les principaux résultats développés dans le cadre de l'Atlas mondial des zones franches.

1 UN PHÉNOMÈNE DÉSORMAIS MONDIAL

Le terme de « zone franche » peut être défini comme un périmètre de taille variable, dans lequel les entreprises agréées sont soustraites au régime commun en vigueur dans le pays d'accueil, principalement dans les domaines douanier et fiscal (Bost, 2010). En contrepartie de ce manque à gagner, les États attendent de ces entreprises qu'elles élèvent les niveaux d'exportations nationales, qu'elles créent de nombreux emplois et qu'elles contribuent à la diversification de l'économie par l'avènement de nouvelles filières d'activités.

Apparues notamment après la Seconde Guerre mondiale, les zones franches se sont multipliées depuis les années 1980, au point que la question n'est plus tant de savoir dans quels pays on les trouve, mais plutôt de chercher ceux n'ayant pas encore légiféré en la matière.

L'Atlas mondial des zones franches, paru en septembre 2010, en a ainsi recensé 1735 dans 133 pays pour l'année 2009. Dans ce panorama, les pays émergents sont tous représentés.

A elle seule, la Chine en possède notamment 213, répondant à neuf statuts juridiques différents et ayant réalisé environ 47 % du total des exportations du pays en 2008.

Les zones franches ont accompagné le mouvement de libéralisation des échanges et l'ouverture de la quasi-totalité des pays de la planète à l'économie de marché; elles ont aussi contribué à l'envolée du commerce international et des investissements directs étrangers (IDE), principalement dans les pays en développement et en Europe orientale. A ce titre, les zones franches sont volontiers présentées comme des outils et des leviers importants – voire décisifs – pour entrer dans la spirale du développement, et ce en raison de leurs multiples effets d'entraînement s'appliquant à différentes échelles sur les économies locales et nationales. Il demeure que ces effets s'exercent à des degrés très divers selon les pays et les zones géographiques.

L'Afrique subsaharienne n'est pas restée en marge de cette dynamique mondiale. Elle détient même le record du plus grand nombre de pays dotés d'un régime de zone franche (33 sur 48), ce qui s'explique par le grand nombre d'États souverains dans cette région. En 2009, 101 zones franches de tous types y étaient recensées, la palme revenant au Kenya qui en possédait à lui seul 33 à cette date (souvent

La question n'est plus tant de savoir dans quels pays on trouve des zones franches, mais plutôt de chercher ceux n'ayant pas encore légiféré en la matière.

minuscules et n'abritant volontairement qu'un très petit nombre d'entreprises), dont deux publiques seulement. La donne industrielle n'a pas pour autant été bouleversée dans les pays de l'Afrique subsaharienne, car leur attractivité demeure encore faible auprès des investisseurs locaux et étrangers.

Encadré 1

LES DIFFÉRENTS TYPES DE ZONES FRANCHES

Les zones franches commerciales (*Free Trade Zones*) constituent un premier type très courant de zones franches. Plaques tournantes du commerce international de par la nature de leurs activités (transbordement, éclatement des marchandises, réexportation, négoce international, etc.), celles-ci sont logiquement situées en position d'interface : périmètres portuaires (ports francs) et aéroportuaires ; grands axes de communication (maritimes, ferroviaires et routiers) ; corridors de développement ; régions transfrontalières. Les sociétés d'import-export et les transitaires y déchargent sans droits de douane ni taxes, et avec des formalités réduites, toutes sortes de marchandises importées, dans l'attente de leur réexportation vers un pays tiers (après un temps plus ou

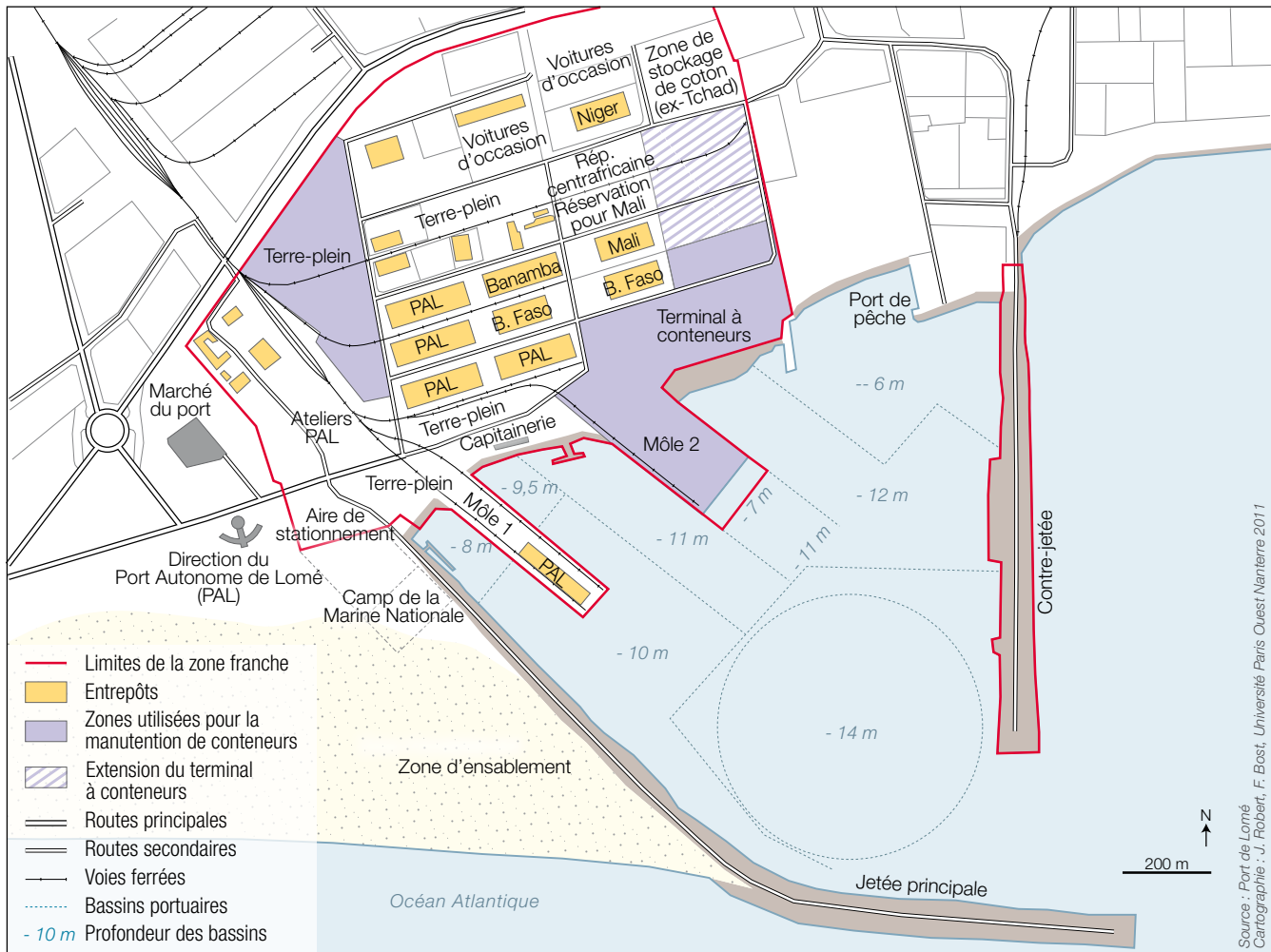
moins long de stockage), ou de leur vente sur le marché national (mais après paiement des droits de douane).

Les zones franches d'exportation (*Export Processing Zones*), appelées aussi zones franches industrielles et de services, constituent le second type de zones franches. Celles-ci sont spécialisées dans la production manufacturière (textile-habillement, chaussures, articles de sport, électronique grand public, composants industriels, etc.) et, de plus en plus, grâce à l'essor des réseaux numériques dans la fourniture de services compatibles avec l'éloignement géographique (saisie et traitement de données informatiques, centres d'appels téléphoniques, etc.).

A côté des zones franches d'exportation physiquement délimitées, certains pays ont développé une seconde modalité d'implantation possible pour les entreprises, celle des **points francs** (*Free Points*). Celle-ci ne renvoie pas à un type d'espace en particulier, mais à un statut juridique attribué à des entreprises agréées selon les mêmes critères que dans les zones franches (et donc bénéficiant des mêmes avantages). Ces entreprises industrielles et de services sont libres de s'implanter où elles le souhaitent dans le pays d'accueil, mais elles se localisent généralement à proximité de certaines matières premières, sur les bassins de main-d'œuvre, à proximité d'infrastructures particulières, ou encore dans les régions transfrontalières.

Source : F. Bost (2010). Atlas mondial des zones franches.

Carte 1 – Port franc de Lomé



Un exemple togolais : le port franc de Lomé

Pièce maîtresse du port en eau profonde togolais de Lomé (-14 m), le port franc couvre 81 des 191 ha de la zone portuaire. Bien protégé derrière deux digues, celui-ci fonctionne comme un port d'éclatement pour le commerce régional maritime, mais aussi comme un véritable poumon pour les pays sahéliens enclavés (Burkina Faso, Mali, Niger) dont il constitue l'un des principaux débouchés. Outre ses deux môles (l'un pour le vrac solide, l'autre

pour les conteneurs), il comporte aussi un terminal à conteneurs de 100 000 m² doté d'une plate-forme automatisée de transbordement d'une capacité de 200 conteneurs EVP/h, ainsi que d'entrepôts de transit de 7 500 m² chacun. Plusieurs d'entre eux sont exclusivement réservés au stockage des marchandises en provenance, ou à destination, des pays enclavés. La sécurisation du transit des marchandises vers ces pays enclavés

est assurée depuis 1993 par un service de convoyage routier sous escorte des forces de sécurité togolaises depuis le port franc jusqu'à la frontière, à raison d'au moins quatre mouvements par semaine. Baptisé «Solidarité sur la Mer», ce service est très apprécié des utilisateurs, notamment parce qu'il supprime les opérations de racket au long de l'itinéraire togolais, tout en assurant la sécurité physique des chauffeurs.

2 LES ZONES FRANCHES OUEST-AFRICAINES

Pays pionnier sur le continent africain par sa zone franche commerciale ouverte en 1948 au port de Monrovia, le Liberia n'a cependant pas fait école en Afrique de l'Ouest. Il a fallu attendre l'adoption en 1974 par le Sénégal d'un régime de zone franche dédié à l'industrie manufacturière pour que le coup d'envoi soit réellement donné au niveau de la sous-région. Bien placé sur le littoral atlantique et fort de ses relations anciennes et étroites avec la France, ce pays sahélien entendait bien, sur le modèle mauricien de 1970, se positionner avant ses voisins sur le créneau de l'accueil des délocalisations industrielles et ainsi profiter de sa relative proximité géographique avec l'Europe occidentale. Après son lancement

euphorique, les débuts décevants de la zone franche de Mbao (située à 15 km de Dakar) n'ont guère incité à l'imitation, à l'exception du Liberia qui ouvre en 1976 une zone franche industrielle à Monrovia.

Le désintérêt des pays ouest-africains vis-à-vis des politiques de zones franches à cette époque ne faisait que refléter les stratégies de développement dominantes mises en œuvre au lendemain des Indépendances en Afrique subsaharienne. Celles-ci privilégiaient l'exportation des matières premières (peu transformées localement), ainsi que l'import-substitution (production pour le marché domestique de biens manufacturés jusque-là importés).

Ce sont les limites rencontrées par cette stratégie de rente (effondrement des cours mondiaux des matières premières au cours des années 1980, étroitesse des marchés locaux de consommation, tarissement des investissements étrangers, accroissement du chômage et de la pauvreté, etc.) qui ont entraîné par la suite l'adoption d'un modèle de développement plus résolument tourné vers l'exportation de biens manufacturés (donc plus favorables aux zones franches), sans pour autant que celui-ci ne se substitue aux stratégies précédemment suivies.

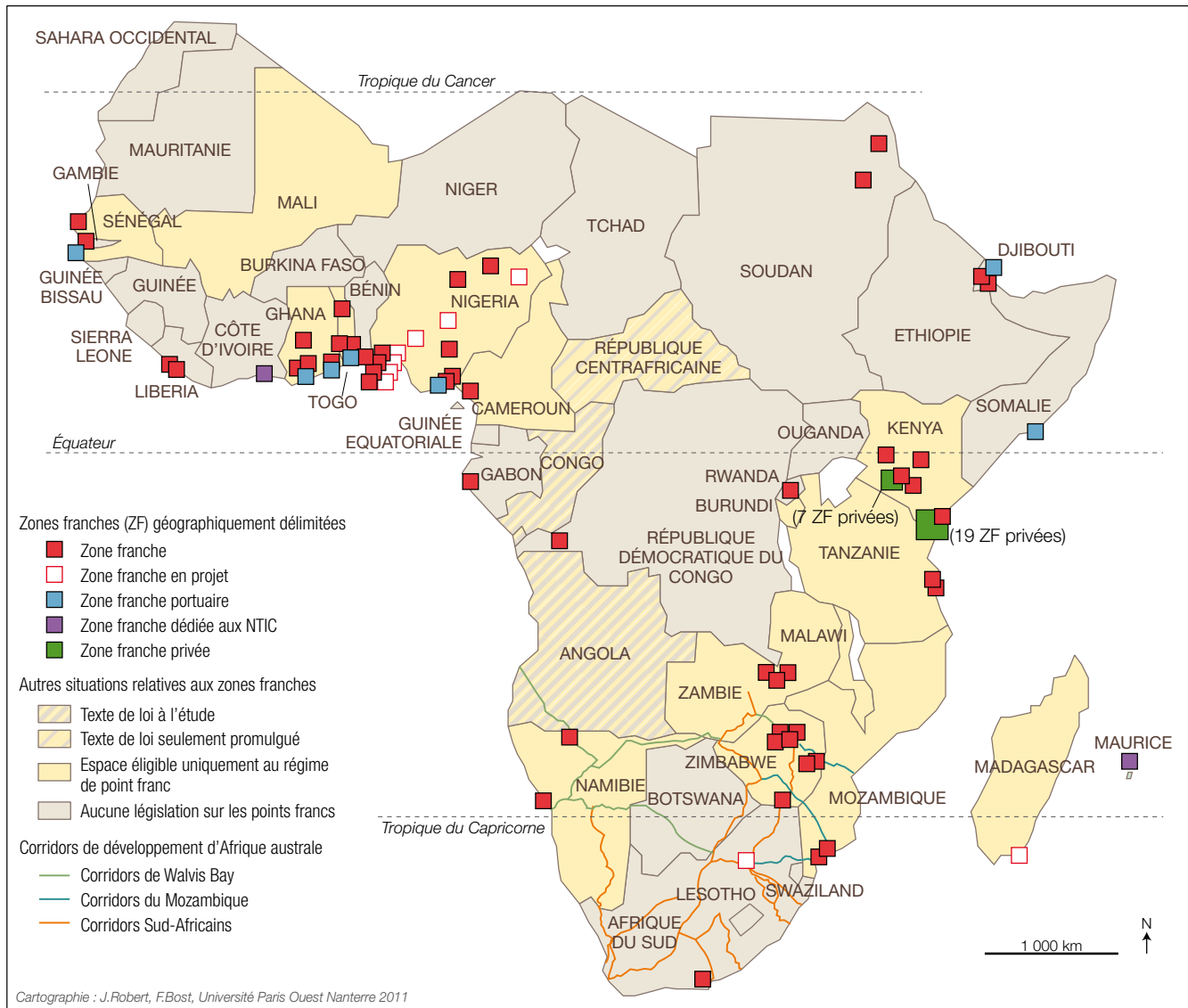
L'envolée spectaculaire des exportations de la zone franche mauricienne au cours de la décennie 1980 (600 entreprises agréées et 90 000 emplois en

Tableau 1 – Les zones franches en Afrique de l'Ouest et leurs spécificités

Pays	Dates d'instauration des textes de loi	Zones franches commerciales	Zones franches d'exportation	Points francs
Bénin	2005	–	1 zone franche industrielle	–
Burkina Faso	–	–	–	–
Cap-Vert	1989	–	1 zone franche industrielle	–
Côte d'Ivoire	2004	–	1 zone franche technologique (Village des technologies de l'information, de la communication et des biotechnologies)	–
Gambie	2002	1 port franc	1 zone franche industrielle	–
Ghana	1995	2 ports francs (Tema et Takoradi) ; 1 zone franche aéroportuaire (Kotoka)	4 <i>Export processing zones</i> : Tema, Takoradi (2) et Kumasi	environ 150 <i>Single Factory Enterprises</i>
Guinée	–	–	–	–
Guinée-Bissau	–	–	–	–
Liberia	1948	1 port franc (Monrovia)	1 zone franche industrielle	–
Mali	1991	–	–	quelques points francs seulement
Mauritanie	2002	–	–	quelques points francs seulement
Niger	–	–	–	–
Nigeria	1991	–	9 <i>Free trade zones</i> en activité ; 10 en construction, 3 projets	<i>Export Processing Factories</i> (peu nombreuses)
Sénégal	1974	1 zone économique spéciale (ZES) en cours de construction	1 zone franche industrielle (Dakar)	une dizaine de points francs, environ 180 entreprises franches d'exportation (EFE)
Sierra Leone	–	–	–	–
Tchad	–	–	–	–
Togo	1989	1 port franc (Lomé)	4 Zones franches de transformation pour l'exportation (ZFTE) : 3 à Lomé et 1 à Kara	une quarantaine de points francs

Source : F. Bost (2010). Atlas mondial des zones franches.

Carte 2 – Zones franches en Afrique subsaharienne



1990) a fortement marqué les esprits, au point d'entraîner une véritable frénésie législative au cours des années 1990 et 2000. Les pays dotés d'un régime de zone franche se multiplient alors à l'échelle du continent, tout particulièrement en Afrique de l'Ouest : Togo et Cap-Vert (1989) ; Mali et Nigeria (1991) ; Ghana (1995) ; Gambie et Mauritanie (2002) ; Côte d'Ivoire (2004) ; Bénin (2005). De surcroît, cette dynamique a été appuyée par certains partenaires internationaux (ONUDI ; Banque mondiale ; etc.) ou bilatéraux (*Overseas Private Investment Corporation* du côté des Etats-Unis ; *Jebel Ali Free Zone Authority* du côté de Dubaï). L'Organisation mondiale du commerce (OMC) a également appris à composer avec ces zones franches – en dépit des entorses

au principe de la libre-concurrence – car il est apparu qu'elles constituaient dans nombre de ces pays l'un des rares moyens d'accéder à l'industrialisation et de participer aux échanges internationaux.

En 2011, onze pays ouest-africains disposent d'un régime de zone franche.

En revanche, le Burkina Faso, la Guinée, la Guinée Bissau, le Niger, la Sierra Leone et le Tchad n'ont pas légiféré en la matière et ne semblent pas s'intéresser à cet outil de développement. Sans doute faut-il y voir un effet de leur éloignement par rapport à la mer – rares sont en effet les pays enclavés qui se sont dotés d'un régime de zone

En 2011, onze pays ouest-africains disposent d'un régime de zone franche.

► franche dans le monde –, de la faiblesse de leur tissu économique comparée à des pays à revenus intermédiaires comme le Ghana ou le Nigeria, ou encore de leur attractivité très limitée auprès des investisseurs – sans pour autant que celle de certains pays côtiers soit forcément plus grande.

Partie plus tardivement que les autres régions du monde dans la « course » aux zones franches, l'Afrique de l'Ouest a donc largement rattrapé le temps perdu, en déclinant le concept sous ses différentes formes. Outre

les ports francs (tels que Banjul en Gambie; Tema et Takoradi au Ghana; Monrovia au Liberia; et Lomé au Togo), certes peu nombreux mais essentiels pour les pays enclavés du Sahel, le type le plus fréquent est celui des zones franches aménagées et dédiées principalement à l'industrie manufacturière exportatrice. Cela dit, deux pays n'ont développé le concept de zone franche que sous la forme de points francs (Mali et Mauritanie), plus facile à mettre en œuvre, dans la mesure où cette modalité n'implique pas l'aménagement et l'équipement d'une zone

industrielle coûteuse pour accueillir des entreprises. Enfin, quatre pays ont choisi de le décliner aussi bien sous la forme de zones franches physiquement délimitées que sous la forme de points francs, afin de ne pas se priver d'opportunités d'implantation pour les entreprises (Ghana, Nigeria, Sénégal, Togo). Ce sont d'ailleurs ces pays qui ont le plus profité de leurs retombées à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest.

3 DES AVANTAGES MULTIPLES POUR LES ENTREPRISES

Les textes de lois régissant les zones franches en Afrique de l'Ouest sont assez similaires d'un pays à un autre, signes de l'influence normative des grands cabinets de consultants internationaux qui les ont généralement rédigés. Pour pouvoir prétendre aux avantages proposés, les entreprises industrielles et de services doivent répondre à un certain nombre de conditions d'agrément, notamment celle d'exporter la quasi-totalité de leur production. Elles doivent également travailler dans des secteurs d'activité précis visant à diversifier la structure économique du pays.

Les avantages douaniers sont communs aux zones franches commerciales et aux zones franches d'exportation. Les marchandises en transit, de même que les intrants nécessaires à la production (matières premières, biens intermédiaires et biens d'équipement) entrent en zone franche sans être assujettis aux droits de douane du pays d'accueil. De la même façon, les marchandises stockées ou ayant subi une légère transformation (appelée « perfectionnement actif »), ainsi que les produits fabriqués sur place en sortent en franchise de droits de douane. En revanche, les droits de douane sont payés par les importateurs dès lors que les marchandises franchissent la frontière du pays de destination, sauf si ce dernier les a

supprimés dans le cadre d'accords préférentiels bilatéraux ou multilatéraux.

Les droits de douane (mais aussi les taxes locales comme la TVA et les autres impositions à l'importation prévues en droit commun) sont exigibles lorsque les produits et les marchandises en provenance des zones franches sont vendus sur le territoire national (lorsque la loi l'autorise et après validation par les organismes de tutelle). L'objectif est de ne pas introduire de distorsion

de concurrence avec les marchandises similaires importées sous régime commun. Dans certains pays ouest-africains, la tentation est grande pour des entreprises peu scrupuleuses d'écouler sur les marchés domestiques des produits importés sans payer de droits de douane. Même si ces pratiques restent d'exception, elles finissent par discréditer la finalité même des zones franches si elles ne sont pas combattues.

En matière d'avantages fiscaux, les entreprises agréées dans les zones franches d'exportation sont dispensées du paiement de l'impôt sur les sociétés (appelé aussi impôt sur le revenu ou sur les bénéfices des entreprises) pour une durée variable selon les Etats

(10 ans dans le cas du Ghana et du Togo par exemple). Passé ce délai, les entreprises franches rentrent dans le régime commun et deviennent donc imposables, soit au niveau prévu par la loi en régime commun, soit à un niveau minoré et encore attractif durant une période transitoire, afin de ne pas les inciter à se délocaliser vers un autre pays proposant des facilités en

Les pays ouest-africains devraient conserver encore longtemps une fiscalité attractive en zone franche.

matière d'investissement. Quoiqu'il en soit, les pays ouest-africains devraient conserver encore longtemps une fiscalité attractive en zone franche. En effet, de par leur faible niveau de développement, ils ne sont pas concernés par les révisions demandées par l'OMC en matière de fiscalité (en effet, ces dernières ne visent que les pays émergents).

À l'exemption de l'impôt sur les sociétés s'ajoutent généralement d'autres types d'exemptions fiscales, qui varient beaucoup selon les pays: exonération des taxes sur les dividendes versés aux actionnaires, exonérations fiscales pour les expatriés, etc. Le tableau ci-contre comparant les dispositions fiscales en régime commun et en

régime franc pour le Togo en donne une excellente illustration.

Les autres avantages proposés aux entreprises agréées en zones franche apparaissent tout aussi importants pour motiver une implantation dans un pays, ainsi que le révèle les enquêtes auprès des investisseurs. Ceux-ci concourent à créer un environnement des affaires plus propice et plus fluide (« effet oasis » ou « effet d'enclave »), surtout dans les pays où les activités en régime commun souffrent de nombreuses lourdeurs bureaucratiques. Ces avantages varient fortement selon les pays : simplification

des procédures administratives via un guichet unique regroupant toutes les démarches nécessaires ; proximité des infrastructures majeures (aéroport international, port en eau profonde, etc.) ; coûts des facteurs réduits (eau, électricité, télécommunications, etc.) ; régimes assouplis pour les changes, allant très souvent jusqu'à la liberté totale des mouvements de fonds ; libre rapatriement des recettes en devises ; taux d'intérêt préférentiels proposés par les banques locales ; tarifs préférentiels sur le fret ; etc.

Tableau 2 – Dispositions fiscales et douanières en zone franche et en régime commun : le cas du Togo

Types d'impôts et de taxes	en régime commun	en zone franche	
		10 premières années	après 10 ans
Impôt sur les sociétés	sociétés industrielles : 37 % autres sociétés : 40 %	0 %	15 %
Impôt minimum forfaitaire	variable selon le chiffre d'affaires réalisé	0 %	application du régime normal
Impôt sur les dividendes	15 ou 25 %	0 %	15 ou 25 %
Taxe professionnelle	1 % sur le chiffre d'affaires, 2 % sur la valeur locative des immeubles		0 %
Taxe sur les salaires	7 %		2 %
Taxe sur les conventions d'assurance	25 % sur la valeur des primes		0 %
Taxe sur la valeur ajoutée	18 %		0 %
Droits de douane	entre 0 et 20 % selon le type de produit		0 %
Timbre douanier	4 % de la valeur du droit d'entrée, de la taxe statistique et de la taxe de péage		0 %
Taxe statistique sur le matériel d'équipement	3 % de la valeur coût – assurance – fret		0 %

Sources : Loi n°89-14 du 18 sept. 1989, Agbodji et alii. p. 1, et divers

Encadré 2

LA QUESTION SOCIALE EN ZONE FRANCHE

La question sociale reste encore un talon d'Achille pour beaucoup d'entreprises en zone franche en Afrique de l'Ouest. Des atteintes au droit du travail – massives ou ponctuelles – sont toujours d'actualité dans certains pays, notamment dans les domaines de la négociation collective et de la liberté d'association, comme le relève régulièrement l'OIT dans ses enquêtes. Les heures supplémentaires non payées, la non-rémunération du travail de nuit, l'absence de sécurité sociale et de congés payés sont les abus les plus fréquemment cités par les enquêtes et les sources syndicales. La pénibilité des conditions de travail reste aussi le lot commun de la majorité

des travailleurs en zone franche. Mais ces conditions de travail sont-elles si différentes de celles observées dans l'industrie hors zone franche ? Aussi la main-d'œuvre ouvrière peu qualifiée connaît-elle un fort *turn over* dans les entreprises concernées, en dépit des salaires souvent plus élevés que ceux de leurs homologues en régime commun précisément pour limiter ce phénomène.

Des progrès sont cependant observés dans certains pays. Ainsi, au Togo, la liberté syndicale est reconnue en zone franche depuis 2009 (suite à la ratification par ce pays de la Convention 87 et de la Convention 98 de

l'Organisation Internationale du Travail), ce qui s'est traduit par la création de trois syndicats différents : Union générale des travailleurs de la zone franche (Usyntrazofe) ; Syndicat national des travailleurs de la zone franche du Togo (Syntrazoft) ; Syndicat Libre des Travailleurs de la Zone Franche (Sylitrazof). Cette évolution devrait contribuer d'une part à une meilleure application du Code du travail – notamment en matière de recrutement et de licenciement des travailleurs temporaires, dont le statut est très précaire, avec lequel plusieurs entreprises avaient pris d'évidentes libertés, mais aussi à l'application des augmentations salariales négociées avec les employeurs.

4 UNE ABSENCE PRÉJUDICIABLE DE SPÉCIALISATION SECTORIELLE

En Afrique de l'Ouest, la vocation des zones franches industrielles est le plus souvent la multi-activité, suivant une logique «attrape-tout», très opportuniste et caractéristique des pays pauvres. A la différence de nombreuses zones franches implantées dans les pays émergents asiatiques ou latino-américains, la spécialisation sectorielle autour de quelques activités phares et ciblées y est donc encore quasi inexistante, ce qui ne leur permet pas de réaliser des économies d'échelle (mutualisation de certains services, commandes groupées auprès des fournisseurs locaux par exemple) pour diminuer les coûts de revient. D'autre part, cette dispersion sectorielle est néfaste aux effets de complémentarité, de capitalisation et de transmission des expériences entre entreprises. Cette situation se traduit d'ailleurs sur le plan spatial : au sein des zones franches ouest-africaines, les entreprises se juxtaposent en effet les unes par rapport aux autres et s'ignorent mutuellement, surtout lorsqu'elles sont de nationalités différentes.

Autre point faible, les activités menées en zone franche relèvent pour l'essentiel de secteurs à faible valeur ajoutée et à fort coefficient de main-d'œuvre peu qualifiée. Elles ne se différencient donc guère sur ce point de celles menées hors zone franche, si ce n'est par leur vocation exportatrice. Aucune stratégie de «sortie par le haut», caractérisée par la montée en gamme des produits vers les moyennes et hautes technologies, n'a d'ailleurs encore été observée.

Cette situation met en évidence une situation dans laquelle les marchés de consommation visés à l'export se restreignent dans la plupart des cas à la région ouest-africaine. Rares sont, en effet, les entreprises qui exportent leurs productions vers les marchés plus exigeants d'Europe ou d'Amérique du Nord, notamment pour ce qui relève des normes sanitaires, techniques ou qualitatives.

Enfin, peu nombreuses sont les entreprises étrangères qui se sont implantées dans ces zones franches ouest-africaines à la faveur de la délocalisation d'une activité manufacturière depuis un pays industrialisé, comme cela s'est si souvent observé en Afrique du nord (Tunisie, Maroc, Egypte), l'Asie orientale ou l'Europe de l'Est. Le secteur de la sous-traitance internationale (assemblage final, sous-assemblage, fabrication de composants et de sous-composants) y est totalement absent, alors qu'il permettrait aux pays concernés d'entrer dans la «division internationale des processus productifs» (ou DIPP). Ce constat témoigne de leur faible insertion dans la mondialisation des échanges, de l'écart considérable qui les oppose aux zones franches asiatiques, par exemple, et des efforts qu'il leur faudra fournir en matière d'environnement des affaires, de maîtrise des technologies et de formation de la main-d'œuvre. Pour le moment, seul le

secteur des services a donné quelques résultats intéressants sur le plan des délocalisations, grâce à la mise en place du câble sous-marin SAT 3/WASC/SAFE qui relie l'Europe, neuf pays d'Afrique et l'Asie (sa capacité est de 60 Gigabits/s, soit 720 000 communications téléphoniques simultanées), dont le Sénégal est l'un des bénéfici-

Les activités menées en zone franche relèvent pour l'essentiel de secteurs à faible valeur ajoutée et à fort coefficient de main-d'œuvre peu qualifiée.

ciaires. Plusieurs centres d'appels téléphoniques (télémarketing) y ont été ouverts dans la décennie 2000 avec un certain succès (les employés sont francophones et disposent d'un certain niveau d'étude). D'autres applications des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) pourraient aussi se révéler intéressantes à terme : archivage numérique, saisie numérique de données, élaboration de logiciels *offshore*, etc.

Tableau 3 – Évolution des investissements directs étrangers en Afrique de l'Ouest, (en millions de dollars US)

Pays	2005	2006	2007	2008	2009
Bénin	53,43	54,93	261,34	173,83	92,55
Burkina Faso	34,15	33,59	343,54	137,09	171,41
Cap-Vert	81,55	130,65	190,02	211,67	119,59
Côte d'Ivoire	311,92	318,86	426,78	482,13	408,95
Gambie	44,69	71,22	76,46	70,10	47,35
Ghana	144,97	636,01	855,38	1 220,41	1 684,74
Guinée	105,00	125,00	385,90	381,88	140,85
Guinée-Bissau	8,00	17,33	18,58	5,97	13,96
Liberia	82,81	107,85	131,60	200,00	378,00
Mali	224,74	82,15	65,48	179,68	109,10
Mauritanie	814,10	105,50	138,30	338,40	(38,30)
Niger	30,29	50,54	129,04	565,87	738,90
Nigeria	4 978,26	13 956,49	6 086,73	6 814,40	5 850,73
Sénégal	52,31	210,43	272,72	272,44	207,55
Sierra Leone	83,18	58,77	96,60	53,00	33,40
Tchad	(99,34)	(279,22)	(69,48)	233,58	461,81
Togo	76,99	77,34	49,16	23,88	50,13

Source : CNUCED, <http://unctadstat.unctad.org>

Il n'est cependant pas impossible que certaines zones franches ouest-africaines évoluent à plus ou moins long terme sous la forme de parcs technologiques, ainsi que cela est couramment observé en Asie orientale depuis le début des années 1980. L'exemple de la Côte d'Ivoire le laisse présager. Alors que ce pays n'était pas encore doté d'un régime de zone franche, celui-ci a légiféré en la matière en 2004 au profit d'une zone franche exclusivement dédiée aux activités technologiques. Baptisé « Village des Technologies de l'Information, de la Communication et des Biotechnologies » (VITIB), ce parc d'activités – qui ne reprend pas volontairement dans son nom le terme même de « zone franche », jugé sans doute moins porteur d'un point de vue marketing – se situe à l'est d'Abidjan, à Grand-Bassam. L'assemblage de produits informatiques y était même

projeté initialement. Cependant, la situation de guerre civile bloqua le développement du VITIB, compte tenu du contexte d'incertitude majeur et du manque complet de visibilité qui effraya les investisseurs potentiels. La destitution de Laurent Gbagbo le 12 avril 2011 et l'arrivée au pouvoir du président Alassane Ouattara d'une part, et la levée des sanctions économiques internationales d'autre part, sont cependant de nature à relancer sa dynamique à plus ou moins long terme.

Finalement, le seul exemple tangible de zone franche spécialisée d'un point de vue sectoriel dans la sous-région est celui de la *Onne Oil & Gas Free Zone*, implantée au Nigeria depuis 1997 dans l'État du Cross River, sur la Bonny River, à 21 km de Port-Harcourt (le centre pétrolier du pays)

et à 315 km de Lagos. Couvrant 220 ha, cette zone franche est surtout la seule à travers le monde à être totalement vouée aux activités para-pétrolières : construction de pipelines, de matériel de forage et d'exploration, etc. Elle totalisait 125 entreprises en 2009. Elle pourrait s'accroître dans une seconde phase sur 730 ha supplémentaires au profit d'industries légères en rapport avec l'exploitation pétrolière. Dans une troisième phase, il est prévu d'accueillir sur 800 ha supplémentaires (île d'Ikpokiri) des industries lourdes spécialisées dans le traitement du gaz et du pétrole.

5 QUATRE ÉTUDES DE CAS REPRÉSENTATIFS : GHANA, NIGERIA, SÉNÉGAL ET TOGO

L'analyse comparative des retombées économiques menée dans le cadre de l'Atlas mondial des zones franches montre que celles-ci sont surtout importantes dans le cas des pays émergents asiatiques, d'Europe orientale et d'Amérique latine à un degré moindre. Ces dernières sont en effet les régions, dans lesquelles les zones franches ont joué leur rôle de levier du développement, notamment en termes d'emplois et d'exportations. Inversement, les résultats les moins probants à l'échelle mondiale sont enregistrés dans les pays les moins avancés, ou PMA (à l'exception de Madagascar et du Bangladesh). Or, l'Afrique de l'Ouest compte de nombreux PMA et l'absence de visibilité à moyen et long terme, tout comme les situations politiques et géopolitiques régionales complexes ne constituent pas des facteurs favorables à l'essor de zones franches. Ces dernières souffrent aussi de la faiblesse industrielle des pays d'accueil, de l'éloignement géographique des principaux marchés de consommation, mais aussi de la médiocrité des externalités

locales (infrastructures de transport et de télécommunications, services publics, niveau de qualification de la main-d'œuvre, etc.).

Aussi, faute d'être des moteurs décisifs pour le développement de ces pays, les régimes de zones franches ouest-africains apparaissent davantage comme des éléments d'une stratégie de développement plus générale qui se cherche encore.

Pour autant, les résultats enregistrés par les zones franches ouest-africaines ne sont pas négligeables. Au Togo, par exemple, pays qui a pourtant pâti durant de nombreuses années de l'absence d'aides de la part de la communauté internationale, le régime de zone franche a su progressivement s'étoffer. Dans une édition récente, le *Foreign Direct Investment (FDI) magazine* (groupe *Financial Times*), consacré aux *Global Free Zones of the Future* (juin-juillet 2010), a classé ce petit pays au 18ème rang

des zones les plus prometteuses au monde, et ce sur un total de 700 zones franches investiguées. Le nombre d'emplois industriels y est désormais plus important en zone franche (plus de 8 000 personnes en 2010) qu'en dehors.

L'analyse comparative des retombées économiques montre que celles-ci sont surtout importantes dans le cas des pays émergents asiatiques, d'Europe orientale et d'Amérique latine à un degré moindre.

Bien qu'ayant légiféré plus tardivement que les autres pays ouest-africains en matière de zones franches (Free Zone Act 504 / 31 August 1995), le Ghana a depuis largement rattrapé son retard. Dans un premier temps, l'accent était mis sur les deux principaux ports du pays alors érigés en ports francs : Tema (situé à 28,5 km à l'est d'Accra) et Takoradi (à 228 km à l'ouest de la capitale), auxquels il convient d'adjoindre la zone franche commerciale aéroportuaire de Kotoka. Ces ports francs ont su capter à leur profit une partie des trafics maritimes ayant délaissé Abidjan, suite à la guerre civile ivoirienne déclenchée en 2002, mais ils ont aussi su s'affirmer comme des exutoires efficaces pour les matières premières exportées par les pays enclavés (Burkina Faso, Mali et Niger). Ils sont donc en concurrence directe avec le port franc de Lomé du Togo.

Opérationnelles depuis 1999, les quatre zones franches industrielles (Export Processing Zones ou EPZ) que compte le pays en 2011 sont gérées par des sociétés privées, placées sous la tutelle du *Ghana Free Zone Board* (GFZB). Elles ont été logiquement implantées à Tema (480 ha) et à Takoradi (2 EPZ à Segondi et Shama), mais aussi près de Kumasi (pays Ashanti), près de l'Université des sciences et technologies de Kwame Nkrumah. La loi de 1995 prévoit enfin un statut de point franc (Single Factory Enterprise) qui a rencontré d'emblée un intérêt certain, compte tenu du fait que les EPZ n'étaient pas encore sorties de terre (150 entreprises environ).

GHANA



► voir Carte 3, page 18

Même si le pays jouit d'une bonne image à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest, les zones franches d'exportation (EPZ) doivent pour le moment se contenter d'un succès encore modeste.

Les avantages octroyés aux entreprises agréées par le GFZB sont très classiques, avec notamment l'exonération complète des droits de douane à l'import et à l'export, l'exonération de la TVA, et enfin l'absence d'impôts sur les bénéfices des sociétés pour une durée de 10 ans (8% après). En revanche, la législation ne prévoit pas de tarifs préférentiels pour l'eau, l'électricité, les télécommunications, etc.

Même si le pays jouit d'une bonne image à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest, et auprès des bailleurs de fonds internationaux, en raison de sa stabilité politique retrouvée (Il est à noter que le pays a connu sa première alternance politique en 2000) et de sa gestion prudente et efficace, les EPZ doivent pour le moment se contenter d'un succès encore modeste.

Environ 130 entreprises sont enregistrées dans ce cadre en 2010. Elles employaient 6 227 personnes en 2005, dernier chiffre communiqué officiellement (qui était de 9 857 en 2004) et exportaient pour 457 millions de dollars US. Cependant, ce sont surtout quelques grosses entreprises qui réalisent l'essentiel des exportations et de l'embauche, notamment dans la transformation agroalimentaire (conditionnement du thon et des fruits; liqueur et poudre de cacao; etc.) et l'industrie manufacturière (emballage métallique, meubles, médicaments, etc.).

LE GHANA

Population	24,3 millions d'habitants
Surface	239 533 km ²
Catégorie de la Banque mondiale	pays à revenu intermédiaire de rang inférieur (2011)
PIB (2010, PPA)	USD 37 135 millions
PIB par habitant (PPA)	USD 1 526
Croissance annuelle (2009)	4,7 %
Croissance moyenne (2002 - 2010)	5,9 %
Entrées d'IDE (2009)	USD 1 685 millions
APD reçue (tous donneurs, 2009)	USD 1 583 millions = 4,26 % du PIB = USD 64,89 par hab.
Envois de fonds (2009)	USD 114 millions = 0,7 % du PIB = USD 4,7 par hab.
« Doing Business Index » de la Banque mondiale	63 sur 183 pays (2011)
Indice de perception de la corruption	62 sur 178 pays (2010)
Indice Ibrahim de la gouvernance africaine	7 sur 53 pays (2011)
Rang, Indice du développement humain	135 sur 187 pays (2011)

L'économie agricole et exportatrice nigériane a été profondément transformée à la fin des années 1950, suite à la découverte d'immenses gisements de pétrole. Il s'agit du treizième producteur mondial en 2010. Le Nigeria souffre désormais de sa structure économique très déséquilibrée, archi-dominée par le secteur des hydrocarbures dont il est devenu presque mono-exportateur (95 % de ses exportations). Centrée sur les activités de substitution d'importations, son industrie manufacturière (3 % du PIB) exporte fort peu ses productions. Les IDE boudent le secteur productif, notamment en raison de la corruption institutionnalisée, de l'insécurité chronique ou encore du délabrement des infrastructures. C'est précisément pour diversifier l'activité productive à l'export que fut promulguée en 1991 la loi instituant les zones franches (9 opérationnelles en 2011, dont la Onne Oil & Gas Free Zone présentée plus haut, auxquelles s'ajoutent 10 zones franches en construction et 3 projets).

L'État fédéral a pour sa part institué trois *Free Trade Zones* publiques. La première est implantée depuis 1992 dans l'un des ports les plus grands du pays, celui de Calabar, situé à l'est (État du Cross River). Elle s'étend sur 152 ha et paraît être relativement bien dotée en infrastructures, y compris en locaux offerts

NIGERIA



► voir Carte 4, page 18

Certains États de la Fédération développent leurs propres zones franches.

à la location. Cette zone rencontre cependant des difficultés à se remplir. Les 22 entreprises recensées en 2011 étaient actives dans le textile, la transformation du bois et des produits agricoles (cacao, huile de palme, etc.), le matériel médical, ou encore le plastique. Située dans le nord du pays, la *Kano Free Trade Zone* est ouverte depuis peu.

Certains États de la Fédération se sont également emparés de la loi sur les zones franches pour développer leurs propres programmes. Ainsi

en va-t-il de l'État du Jigawa au nord, où la Maigatari FTZ est déjà opérationnelle. Les autres zones franches sont en construction : Olokola FTZ, associant les États de Ondo et d'Ogun au sud-ouest dans une joint-venture ; Livingspring FTZ à Osongbo. La Lekki FTZ (16 500 ha), située à 65 km de Lagos, associe dans un projet très ambitieux l'État fédéral,

l'État de Lagos et des partenaires chinois (300 000 emplois espérés à terme, voir Enjeux ouest africains no 5 : La Chine et le Nigeria, une puissante alliance Sud-Sud). Signalons enfin que la loi nigériane autorise depuis 1996 le déploiement de points francs (*Export Processing Factories*) sur tout le territoire national, mais sans que cette disposition n'ait rencontré encore un grand succès.

LE NIGERIA	
Population	158,3 millions d'habitants
Surface	924 768 km ²
Catégorie de la Banque mondiale	pays à revenu intermédiaire de rang inférieur (2011)
PIB (2010, PPA)	USD 384 084 millions
PIB par habitant (PPA)	USD 2 427
Croissance annuelle (2009)	7 %
Croissance moyenne (2002-2010)	9,1 %
Entrées d'IDE (2009)	USD 5 851 millions
APD reçue (tous donateurs, 2009)	USD 1 659 millions = 0,43 % du PIB = USD 10,47 par hab.
Envois de fonds (2009)	USD 9 585 millions = 5,6 % du PIB = USD 60,5 par hab.
« Doing Business Index » de la Banque mondiale	133 sur 183 pays (2011)
Indice de perception de la corruption	134 sur 178 pays (2010)
Indice Ibrahim de la gouvernance africaine	41 sur 52 pays (2011)
Rang, Indice du développement humain	156 sur 187 pays (2011)

Doté plus précocement que tous les autres pays d'Afrique subsaharienne d'un régime de zone franche (loi n° 74-06 du 22 avril 1974), le Sénégal a néanmoins raté la vague des délocalisations industrielles des années 1970-1980 en provenance d'Europe occidentale. Son unique zone franche, implantée sur 650 ha à Mbao (15 km de Dakar) apparaît même comme l'archétype de l'échec en la matière, notamment par rapport aux ambitions initiales, aux investissements consentis et aux nombreux efforts promotionnels. Au total, celle-ci n'a attiré qu'une petite quinzaine d'entreprises (dont une seule délocalisation, dans le domaine de la chaussure pour enfants), qui emploient au mieux 900 salariés permanents. De surcroît, les activités menées ne présentent qu'une très faible valeur ajoutée : chaussure, cheveux synthétiques, conditionnement du sucre, cuir, piles sèches, pneus pour cycles, etc. Ce cas d'école témoigne à l'évidence de la difficulté à transposer un outil du développement ayant fait ses preuves ailleurs dans un tout autre contexte socio-économique.

La Zone franche industrielle de Dakar (ZFID) a surtout pâti de sa sur-administration : bureaucratisation excessive (douanes en particulier), méfiance des administrations vis-à-vis de son statut dérogatoire, délais d'obtention des agréments démesurément longs, législation rigide du travail, etc. Son insuffisante compétitivité et son déficit d'image ont fait le reste : coût de la main-d'œuvre relativement élevé par rapport à d'autres destinations, port peu efficace, coûts des facteurs élevés (électricité, eau, transports, etc.), image peu industrielle de sa main-d'œuvre, etc.

En 1986, les pouvoirs publics ont réagi en instaurant des points francs dotés des mêmes avantages fiscaux et douaniers. Cette disposition bénéficia à une dizaine

SÉNÉGAL



► voir Carte 5, page 18

d'entreprises de la pêche et de la conserverie, jusque-là non éligibles en zone franche en raison de leur localisation portuaire, ainsi qu'à quelques autres industries (textile, phosphates, contreplaqué) qui ont employé jusqu'à 3813 permanents en 1998 (environ 1400 actuellement et 2500 journaliers). Mais au lieu d'attirer de nouveaux arrivants, ces points francs ont profité essentiellement à des entreprises déjà installées qui cherchaient à se soustraire à la fiscalité en changeant simplement de statut.

Face à ces résultats décevants, les autorités sénégalaises ont cherché une porte de sortie convenable à l'occasion de la révision du régime de la ZFID. Depuis 1995, aucun nouveau point franc n'est autorisé, tandis que depuis 1996, aucune entreprise ne peut s'implanter dans la ZFID. En revanche, les 14 entreprises déjà présentes à Mbao ont vu proroger leurs avantages jusqu'en 2016. Depuis 1996 (décret n° 96-869), les entreprises

exportatrices (80 % au moins de leur chiffre d'affaires) peuvent néanmoins bénéficier du statut d'Entreprises Franches d'Exportation (EFE) qui prévoit une imposition sur les sociétés de 15 % (contre 25 % en régime commun) pendant 25 ans et renouvelable, de même que de la franchise de douane à l'import et à l'export. Environ 180 entreprises étaient concernées en 2008, soit environ 8 000 employés.

Appuyé par les Emirats Arabes Unis, le gouvernement sénégalais rêve encore de se doter d'une grande zone franche à la mesure de ses ambitions, c'est-à-dire de portée internationale. En 2007, une loi donnant naissance à une Zone économique spéciale (ZES) de 10 000 ha a été votée à cet effet. Le projet, qui bénéficiait de l'ingénierie de la *Jebel Ali Free Zone Authority* de Dubaï, devait représenter un investissement de 800 millions de

LE SÉNÉGAL

Population	<i>12,9 millions d'habitants</i>
Surface	<i>197 530 km²</i>
Catégorie de la Banque mondiale	<i>pays à revenu intermédiaire de rang inférieur (2011)</i>
PIB (2010, PPA)	<i>USD 22 009 millions</i>
PIB par habitant (PPA)	<i>USD 1 711</i>
Croissance annuelle (2009)	<i>2,2 %</i>
Croissance moyenne (2002 - 2010)	<i>3,9 %</i>
Entrées d'IDE (2009)	<i>USD 208 millions</i>
APD reçue (tous donateurs)	<i>USD 1 018 millions = 4,62 % du PIB = USD 81,87 par hab.</i>
Envois de fonds (2009)	<i>USD 1 191 millions = 9,1 % du PIB = USD 95,78 par hab.</i>
« Doing Business Index » de la Banque mondiale	<i>154 sur 183 pays (2011)</i>
Indice de perception de la corruption	<i>105 sur 178 pays (2010)</i>
Indice Ibrahim de la gouvernance africaine	<i>15 sur 53 pays (2011)</i>
Rang, Indice du développement humain	<i>155 sur 187 pays (2011)</i>

dollars (400 milliards de F CFA). A la fois zone franche commerciale et industrielle, cette ZES devait employer 40 000 personnes dès la cinquième année (100 000 emplois indirects) et générer selon les prévisions 100 000 emplois directs dans 1 000 entreprises au bout de 20 ans. La crise mondiale de 2008–2009 a cependant ralenti ce projet considé-

Doté plus précocement que tous les autres pays d'Afrique subsaharienne d'un régime de zone franche, le Sénégal a néanmoins raté la vague des délocalisations industrielles des années 1970-1980 en provenance d'Europe occidentale.

nable, dont l'appel d'offre international (portant sur la connectivité et l'assainissement des terrains situés près de Diass, à proximité du nouvel Aéroport international Blaise Diagne, à 45 km de Dakar) a seulement été lancé en juin 2011. Des investisseurs chinois ont également été contactés pour les questions commerciales. Démesuré dans sa conception et encore bien vague dans ses objectifs, ce projet de ZES présente déjà bien des attributs propres aux éléphants blancs.

Dès sa promulgation (Loi 89-14 du 18 septembre 1989), le régime de zone franche togolais a suscité de grands espoirs (le chef de l'État, le général Gnassingbé Eyadema, n'avait-il pas annoncé publiquement en 1990 un objectif de 100 000 emplois à terme ?), nourris par l'appui confiant de plusieurs partenaires multilatéraux (ONUDI; Banque mondiale) et bilatéraux (OPIC; USAID). La mise en œuvre de ce régime de zone franche a cependant coïncidé avec des troubles politiques graves (octobre 1990 / mars 1991) ayant entraîné la désaffection immédiate des investisseurs étrangers intéressés, qui se dirigèrent vers d'autres destinations. La crise économique et financière qui s'ensuivit porta un coup majeur – mais non fatal – à son démarrage. Malgré ce contexte défavorable, un certain nombre d'entreprises locales et étrangères ont néanmoins développé leurs activités dans ce cadre.

Les autorités togolaises ont décliné le concept de zone franche sous toutes ses formes possibles afin de maximiser l'attractivité du pays. Les entreprises peuvent en effet s'implanter soit dans le cadre de zones franches commerciales portuaires ou aéroportuaires, soit dans celui de zones franches de transformation pour l'exportation (ZFTE), soit encore sous la forme de points francs.

En 2011, le Togo possédait quatre ZFTE: trois à Lomé (dont deux dans la zone portuaire et industrielle et un de 107 ha dans l'enceinte de l'aéroport international) et une à Kara (35 ha), dans le nord, sur l'axe majeur qui relie Lomé au Burkina Faso. Les ZFTE portuaires couvrent respectivement 35 ha (quatre parkings de 128 287 m² au total, destinés à stocker les véhicules en provenance d'Europe et en attente de réexportation) et 72 ha (dont 21 ha restent encore vacants).

TOGO



► voir Carte 3, page 18

Les secteurs d'activité représentés sont très divers, caractéristiques des petits pays en voie de développement qui peinent à diversifier leur économie: cheveux artificiels (deux sociétés coréennes exportant vers toute l'Afrique de l'Ouest), assemblage de motocyclettes (à partir de pièces détachées importées depuis la Chine), épices et aromates (pour le marché européen), transformation de fruits exotiques, culture de plantes ornementales, ciment, etc. Les entreprises agréées sont exonérées de l'impôt sur les sociétés pendant les dix premières années de leur existence. Passé ce terme, l'impôt sur les sociétés est plafonné au taux de 15 % (contre 37 % en régime commun pour les entreprises industrielles et 40 % pour les autres types d'activité). L'attractivité de cette disposition se vérifie à l'usage. En effet, aucune entreprise ayant déjà dépassé le seuil des dix années d'exemption n'a cherché à quitter le Togo pour se relocaliser ailleurs.

En 2011, 57 entreprises franches, dont 28 % à capitaux togolais et 20 % à capitaux français, étaient en activité et une trentaine étaient en cours d'installation dans des domaines aussi variés que les lubrifiants, la production d'éthanol (50 000 ha de canne à sucre et 2 400 emplois prévus) pour le marché suédois, les parfums, les matériaux de construction, les plastiques, etc. Mais 60 % des entreprises en activité ont cependant choisi la formule des points francs (principalement disséminés dans l'agglomération de Lomé) pour leur implantation. La zone franche aéroportuaire et celle de Kara n'accueillaient encore chacune qu'une seule entreprise.

En dépit d'un contexte macroéconomique médiocre, les créations d'emplois ont été assez régulières, surtout à partir de 1994, et s'élevèrent à environ 8 000 emplois permanents vers la fin de l'année

LE TOGO

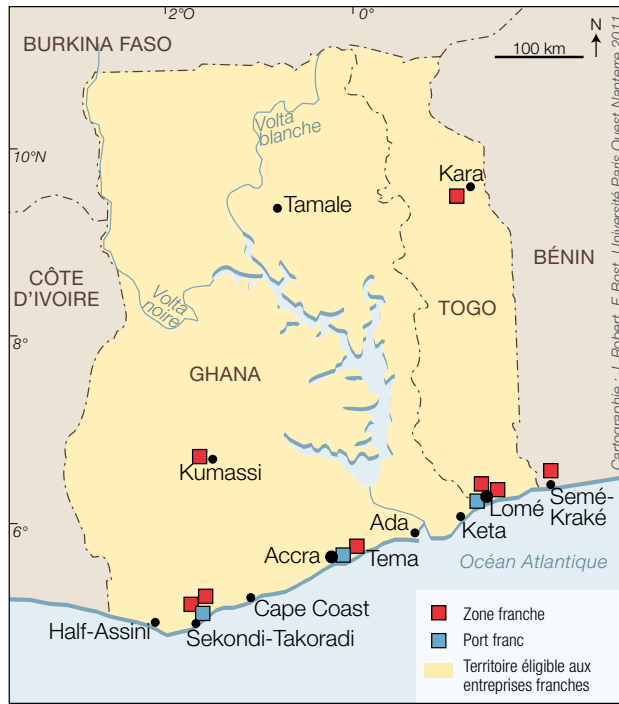
Population	<i>6,8 millions d'habitants</i>
Surface	<i>57 385 km²</i>
Catégorie de la Banque mondiale	<i>pays à faible revenu (2011)</i>
PIB (2010, PPA)	<i>USD 6 289 millions</i>
PIB par habitant (PPA)	<i>USD 928</i>
Croissance annuelle (2009)	<i>3,2 %</i>
Croissance moyenne (2002–2010)	<i>2,5 %</i>
Entrées d'IDE (2009)	<i>USD 50 millions</i>
APD reçue (tous donneurs, 2009)	<i>USD 499 millions = 7,93 % du PIB = USD 82,78 par hab.</i>
Envois de fonds (2009)	<i>USD 307 millions = 10,3 % du PIB = USD 50,92 par hab.</i>
« Doing Business Index » de la Banque mondiale	<i>162 sur 183 pays (2011)</i>
Indice de perception de la corruption	<i>134 sur 178 pays (2010)</i>
Indice Ibrahim de la gouvernance africaine	<i>35 sur 53 pays (2011)</i>
Rang, Indice du développement humain	<i>162 sur 187 pays (2011)</i>

2010. Ce chiffre représente la moitié des emplois du secteur secondaire togolais, majoritairement masculins. Leur progression à moyen terme est néanmoins possible, principalement pour deux raisons : le Togo est éligible depuis avril 2008 à l'*African Growth and Opportunity Act* (AGOA), ce qui lui ouvre de fait le marché des États-Unis ; la reprise concomitante des décaissements du FMI devrait contribuer à la relance économique du Togo et redonner confiance aux investisseurs potentiels. Rappelons que 12 000 emplois sont attendus d'ici la fin 2012 par les

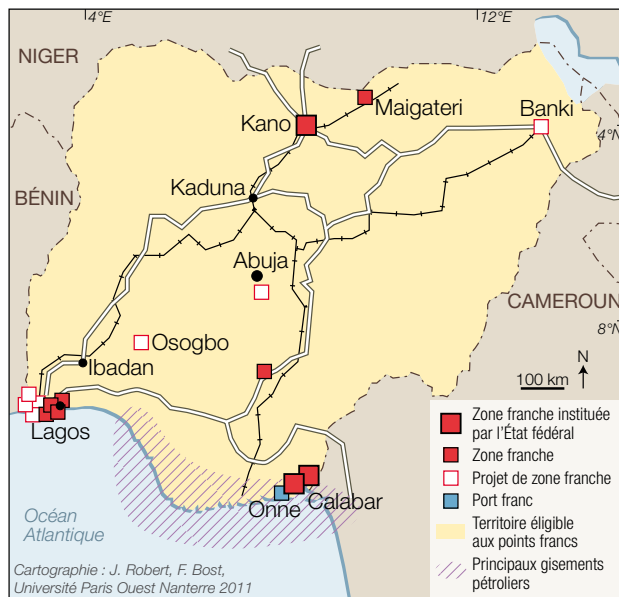
Les autorités togolaises ont décliné le concept de zone franche sous toutes ses formes possibles afin de maximiser l'attractivité du pays.

représentants de la Société d'Administration des Zones Franches (SAZOF).

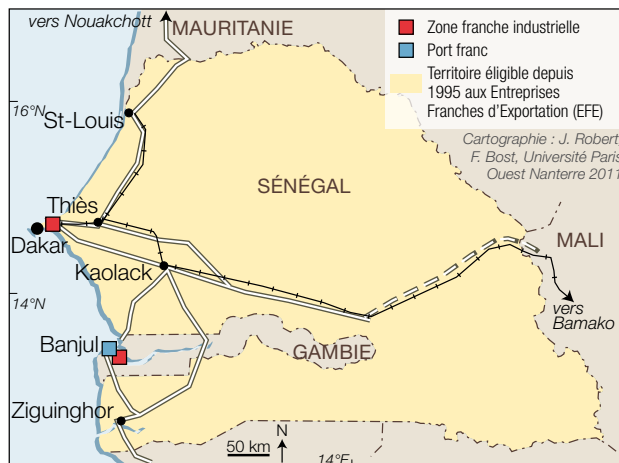
S'il y a, sur ce point, peu à attendre des entreprises originaires des pays industrialisés, essentiellement attirées par les pays émergents, les Autorités togolaises, elles orienteront sans doute plus largement leurs efforts de prospection auprès des entreprises originaires des pays émergents, davantage attirées par les marchés de consommation des pays les plus pauvres, pour lesquels les transferts de technologie sont beaucoup plus aisés.



Carte 3
Zones franches au Ghana et au Togo



Carte 4
Zones franches au Nigeria



Carte 5
Zones franches au Sénégal et en Gambie

Perspectives

Les zones franches ouest-africaines n'ont obtenu pour le moment que des résultats modestes. Ils ne sont pas négligeables cependant. Les emplois créés en leur sein ne l'auraient d'ailleurs sans doute jamais été si elles n'avaient pas été présentes. Mais elles présentent deux principaux points faibles. D'une part, elles n'ont tout d'abord pas attiré les délocalisations d'activités en provenance des pays développés en raison de la faible compétitivité des économies en question. D'autre part, elles n'ont pas encore su convaincre les investisseurs et les entrepreneurs locaux qui auraient pu se substituer à cette déficience et amorcer une dynamique favorable. Ceux-ci paraissent plus intéressés par les activités traditionnelles de rente liées à l'import-export et aux matières premières, dont la rentabilité et le retour sur investissements sont plus immédiats.

On aurait tort néanmoins de comparer ces zones franches ouest-africaines avec leurs homologues asiatiques. Ces dernières sont en effet d'un tout autre univers, car elles ont bénéficié d'un contexte tout à fait exceptionnel et bénéfique à leur épanouissement : On peut citer le rôle de la diaspora chinoise ; l'appui considérable dans le contexte de la Guerre froide des États-Unis et du Japon, qui ont ouvert massivement leurs marchés de consommation aux produits en provenance des zones franches asiatiques ; la spécialisation remarquable dans l'électronique ; le niveau de formation de la main-d'œuvre plus élevé ; la division régionale du travail particulièrement efficace ; les politiques de développement précocement tournées vers l'exportation de produits manufacturés ; le volontarisme exceptionnel des États, des investisseurs et des entrepreneurs locaux ; etc.

Mais rien ne dit que la situation observée en Afrique de l'Ouest est irrémédiablement figée. Compte tenu de l'évolution très rapide des niveaux de salaires à la hausse en Asie orientale et dans tous les pays émergents, la question de la relocalisation à l'échelle mondiale des activités à faible valeur

ajoutée finira par se poser un jour. Si bien que certains pays d'Afrique subsaharienne, et d'Afrique de l'Ouest en particulier, pourraient sans doute se positionner comme territoires d'accueil, à condition que l'environnement des affaires s'améliore encore, que la carte de la spécialisation sectorielle soit davantage affirmée, et surtout que ces activités bénéficient d'un niveau de protection douanier a minima afin de pouvoir se développer. Dans l'état actuel des choses, il leur est impossible de prétendre concurrencer les pays asiatiques, tout particulièrement la Chine, qui mettent déjà en grande difficulté les entreprises manufacturières présentes en Afrique par leurs exportations bénéficiant de fortes économies d'échelle et d'un gigantesque réservoir de main-d'œuvre très bon marché.

Relativement modestes dans leurs ambitions, les zones franches ouest-africaines n'ont pas vocation à devenir des plaques tournantes de l'économie mondiale. En revanche, elles pourraient jouer un rôle significatif à plus ou moins long terme dans l'approvisionnement de l'immense marché régional – comme en témoigne très clairement le projet de ZES au Sénégal, ou encore celui de la Lekki FTZ au Nigeria. Or le marché reste encore marqué par la faiblesse des flux commerciaux d'origine régionale qui constituent 10 % des flux en moyenne. La très récente « redécouverte » par les milieux des affaires occidentaux et des pays émergents des potentialités de ces marchés régionaux africains, relayées par les médias spécialisés et estimées à 320 millions de consommateurs en Afrique de l'Ouest, est de bon augure en raison de niveaux de croissance soutenus et prometteurs. Cela implique, cependant, que les pays ouest-africains renouent avec des politiques publiques de développement résolument tournées vers l'industrialisation, en remettant notamment d'actualité la stratégie de substitution d'importations, mais en la configurant à une échelle régionale.

Les zones franches ouest-africaines n'ont obtenu pour le moment que des résultats modestes, mais non négligeables cependant.

EN SAVOIR PLUS

- Banque mondiale (2001). Les zones franches industrielles en Afrique subsaharienne. *Findings*, 193, 4 p.
- Barbier Jean-Pierre (1990). Zones franches industrielles d'exportation : solution ou illusion ? *Afrique contemporaine*, n° 153, p. 72–80.
- Bost François (dir.) (2010). Atlas mondial des zones franches. Paris, La documentation Française, 316 p. (en particulier le Chapitre 10, Afrique subsaharienne, p. 165–190.
- Bost François (2007). Entre local et global : le cas de la zone franche de Lomé. In *Lomé, dynamiques d'une ville africaine* (dir. Philippe Gervais-Lambony et Gabriel Kwami Nyassogbo), Paris, Karthala, p. 121–150.
- Bost François (2007). Les zones franches industrielles et de services, outil et levier du développement. In Philippe Cadène (dir.), *La Mondialisation. L'intégration des pays en voie de développement*, Paris, SEDES, p. 69–78.
- Bost François (2004). L'Afrique de l'Ouest dans les stratégies des entreprises. In Damon J. et Iguè J., *L'Afrique de l'Ouest dans la compétition mondiale. Quels atouts possibles ?* Secrétariat du CSAO/OCDE, Paris, Karthala, p. 369–396.
- Bost François (2000). Les zones franches en Afrique subsaharienne. Paris, Editions du Centre Français du Commerce Extérieur, 274 p.
- Cling Jean-Pierre, Letilly Gaëlle (2001). Export Processing Zones: A threatened instrument for global economy insertion? DIAL, Document de travail, 18 p., téléchargeable sur www.dial.prd.fr/dial_publications/PDF/Doc_travail/2001-17.pdf.
- CNUCED. *World Investment Report 2010, Investing in a low-carbon economy*, UNCTAD, 220 p.
- Johanson Helena (1994). The Economics of Export Processing Zones Revisited. *Development Policy Review*, Vol. 12, p. 387–402.
- Madani Dorsati (1999). *A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones*. Washington, World Bank, Policy Research Working Paper 2238, 108 p.
- Schrank A. Export Processing Zones: Free Market Islands or Bridges to Structural Transformation (2001). *Development Policy Review*, p. 223–242.
- Watson Peter (2001). *Zones franches industrielles : l'Afrique a-t-elle raté le train en marche ?* Banque mondiale, *Working Paper*, 17 p.

LIENS ET CONTACTS UTILES

- Ghana Free Zones Board, E-Mail: freezone@africaonline.com.gh,
www.ghanaclassifieds.com/gfzb
- Nigerian Export Processing Authority Zones, Email: info@nepza.org,
www.nepza.org
www.okftz.net
www.onnefreezone.com
- Société d'Administration des Zones Franches (SAZOF),
Email: sazof@zonefranchetogo.tg