

Zone franche

Le Foreign-Trade Zone Board des États-Unis définit une zone franche comme étant une zone à l'intérieur des États-Unis qui, aux fins des douanes, est traitée comme si elle se trouvait à l'extérieur des frontières américaines.

Le programme de zone franche a été élaboré pour offrir des incitatifs financiers à la fabrication et à la transformation à forte valeur ajoutée en permettant aux entreprises américaines de se procurer à l'extérieur des États-Unis des produits à faibles coûts qui sont intégrés aux produits finaux. Cet arrangement met les entreprises américaines sur un pied d'égalité avec leurs concurrents internationaux à faibles coûts car elles peuvent utiliser le programme à des fins d'entreposage, de distribution, de fabrication et d'activité à valeur ajoutée. Les produits fabriqués ou auxquels on a ajouté de la valeur dans une zone franche peuvent être vendus au pays ou réexportés.

Les zones franches peuvent être définies strictement comme une zone géographique ou être définies selon les entreprises inscrites au programme. Bien qu'elles aient généralement des frontières, elles ne sont pas nécessairement confinées à un espace contigu. Par exemple, la zone franche de Minneapolis-St. Paul comprend six emplacements répartis dans quatre villes et inclut des endroits comme l'aéroport, des parcs industriels et le palais des congrès de Minneapolis. Le programme est souple et permet aux entreprises d'obtenir la désignation spéciale de « sous-zone » en vertu de laquelle les règles s'appliquent à plusieurs endroits. De plus, les zones franches favorisent l'établissement de portes d'entrée, ce que le Canada devrait sérieusement envisager étant donné les initiatives en cours dans ce domaine. Les zones franches sont également un élément intégral de la majorité des centres de logistique mondiale.

Les zones franches contribuent également à attirer l'activité économique qui, en l'absence d'une zone franche, aurait lieu dans les zones extraterritoriales. Elles renforcent donc l'activité économique en cours et ne sont pas établies uniquement pour la réimplanter. Le 67^e rapport annuel du Foreign-Trade Zones Board au Congrès américain rapportait qu'en 2005, la valeur combinée des chargements dans les zones franches polyvalentes et les sous-zones atteignait 410 milliards de dollars, comparativement à 305 milliards l'année précédente. De ce montant, les zones franches polyvalentes recevaient 69 milliards de dollars de marchandises et les sous-zones 341 milliards de dollars de chargements – 83 % des activités avaient lieu dans les installations des sous-zones, ce qui est conforme à la tendance des 15 dernières années. Enfin, environ 340 000 personnes travaillaient pour quelque 2 500 entreprises assujetties aux procédures des zones franches durant l'année.

Les zones franches ont connu une croissance dynamique et un franc succès économique dans le monde entier. Il y a 500 zones franches dans le monde et leur nombre a plus que triplé au cours des 30 dernières années. Les États-Unis comptent près de 250 zones franches polyvalentes en plus des quelque 460 sous-zones dans les 50 états et à Puerto Rico. Les entreprises savent en quoi consistent les zones franches et peuvent envisager de s'y installer car le concept est bien compris à l'échelle du globe.

À l'heure actuelle, il n'y a aucune zone franche au Canada. Les programmes qui ressemblent le plus au programme de zone franche combinent le Programme de centres de distribution des exportations et le Programme de report des droits. Ils sont administrés par le ministre du Revenu national, l'Agence du revenu du Canada (ARC) et l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC). Toutes les entreprises qui souhaitent utiliser le Programme de centres de distribution et le Programme de report des droits doivent présenter une demande individuelle à chaque ministère et agence. De plus, ces programmes imposent des restrictions aux activités à valeur ajoutée, ciblent uniquement la réexportation et sont très peu mis en valeur par le gouvernement auprès des représentants commerciaux et de l'industrie. Par conséquent, le Canada est le dernier pays du G-8 à mettre en œuvre les incitatifs au commerce offerts par l'entremise d'un programme de zone franche et se classe derrière certains pays de l'OCDE et les pays en développement.

Les zones franches offrent une démarche souple, rationalisée et profitable pour la circulation des produits et services et elles encourageraient les entreprises canadiennes à tirer parti des possibilités inhérentes à la fabrication, à l'entreposage, à la valeur ajoutée, au commerce intérieur et à la réexportation. Un programme de zone franche efficace accroîtrait la compétitivité du Canada au sein de la chaîne d'approvisionnement mondiale.

Recommandation

Que le gouvernement fédéral :

Prene immédiatement les mesures appropriées pour établir un programme de zone franche publicisé et facilement accessible axé sur les concepts de mise en œuvre et d'exécution du Programme de centres de distribution des exportations pour :

- i) la présentation d'une demande de désignation (administrative plutôt que législative ou provenant du lieutenant gouverneur en conseil)
- ii) l'exécution de la loi (système de comptabilité vérifiable au lieu de barrières et de protections).