



**LES ZONES FRANCHES ET
LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL**

**Frédéric Beauregard-Tellier
Division de l'économie**

Le 19 novembre 2003

**PARLIAMENTARY RESEARCH BRANCH
DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE**

La Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement travaille exclusivement pour le Parlement, effectuant des recherches et fournissant des informations aux parlementaires et aux comités du Sénat et de la Chambre des communes. Entre autres services non partisans, elle assure la rédaction de rapports, de documents de travail et de bulletins d'actualité. Les analystes peuvent en outre donner des consultations dans leurs domaines de compétence.

**THIS DOCUMENT IS ALSO
PUBLISHED IN ENGLISH**

TABLE DES MATIÈRES

	Page
INTRODUCTION	1
LA ZONE FRANCHE	3
A. La zone franche dans l'histoire	3
B. Les zones franches au XX ^e siècle	4
C. Les zones d'entreprises	5
D. Les zones d'entreprises en Amérique du Nord : l'exemple des États-Unis	7
RÉPERCUSSIONS ÉCONOMIQUES	8
LES ZONES D'ENTREPRISES AU CANADA	10
CONCLUSION	12
BIBLIOGRAPHIE	12



CANADA

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

LES ZONES FRANCHES ET LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

INTRODUCTION

Certaines régions du Canada sont toujours relativement pauvres et leur économie demeure sous-développée, et ce, malgré des investissements de plusieurs milliards de dollars dans des programmes de développement régional au cours des 30 dernières années. Ces régions sont en général éloignées des grands centres urbains et plusieurs d'entre elles ont été grandement touchées par le déclin des industries minière, forestière et de la pêche, entre autres. Elles sont situées principalement dans les provinces de l'Atlantique, mais aussi au Québec et ailleurs au pays, particulièrement dans les zones rurales. Les statistiques démontrent en effet que le taux de chômage est plus élevé et que les revenus sont en moyenne plus faibles dans les provinces où un fort pourcentage de la population habite en région rurale (voir le tableau 1)⁽¹⁾.

Au Nouveau-Brunswick, par exemple, où la moitié de la population habite en région rurale, le taux de chômage s'élevait à 11,2 p. 100 et le produit brut intérieur (PIB) par habitant, à 27 090 \$ en 2001. En Ontario, où la population est majoritairement urbaine, le taux de chômage était de 6,3 p. 100 et le PIB par habitant, de 37 380 \$, soit respectivement 78 p. 100 de moins et 38 p. 100 de plus qu'au Nouveau-Brunswick, une différence considérable.

(1) Selon la définition utilisée par Statistique Canada, «une région urbaine a une concentration démographique d'au moins 1 000 habitants et une densité de population d'au moins 400 habitants au kilomètre carré, d'après les chiffres de population du recensement actuel. Tout territoire situé à l'extérieur des régions urbaines est considéré comme région rurale. Ensemble, les régions urbaines et rurales représentent toute la superficie du Canada. » En 1961, 30 p. 100 des Canadiens habitaient en région rurale. En 2001, ce nombre s'élevait à 20 p. 100. Voir Statistique Canada, *Coup d'œil sur le Canada 2003*, n° au catalogue 12-581-XPF, octobre 2003.

Tableau 1

Répartition de la population des provinces, en ordre décroissant du pourcentage en région urbaine, et chiffres connexes, 2001

	Population	% en région urbaine	% en région rurale	PIB par habitant (dollars)	Taux de chômage (%)
<i>CANADA</i>	30 007 094	79,7	20,3	35 141	7,2
Ontario	11 410 046	84,7	15,3	37 380	6,3
Colombie-Britannique	3 907 738	84,7	15,3	31 948	7,7
Alberta	2 974 807	80,9	19,1	49 386	4,6
Québec	7 237 479	80,4	19,6	30 983	8,7
Manitoba	1 119 583	71,9	28,1	30 180	5,0
Saskatchewan	978 933	64,3	35,7	32 781	5,8
Terre-Neuve-et-Labrador	512 930	57,7	42,3	25 770	16,1
Nouvelle-Écosse	908 007	55,8	44,2	26 726	9,7
Nouveau-Brunswick	729 498	50,4	49,6	27 090	11,2
Île-du-Prince-Édouard	135 294	44,8	55,2	25 036	11,9

Source : Statistique Canada, *Comptes économiques provinciaux*, estimations préliminaires 2002, avril 2003.

Statistique Canada, Recensement de 2001 (<http://www.statcan.ca/francais/census2001>).

Le gouvernement fédéral a longtemps porté une attention spéciale aux régions défavorisées et continue aujourd'hui d'offrir plusieurs programmes visant à promouvoir la relance économique, en plus de faire des paiements de péréquation aux provinces les moins riches. L'Agence de promotion économique du Canada atlantique, la Société d'expansion du Cap-Breton, l'Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec, ainsi que plusieurs autres organismes et initiatives du gouvernement fédéral ont pour objectif général de promouvoir le développement et la diversification économiques des régions où la croissance économique est lente et les possibilités d'emplois se font rares. Durant l'exercice 2002-2003, le gouvernement fédéral a, à lui seul, versé au-delà de un milliard de dollars dans le cadre de diverses initiatives et programmes de développement régional⁽²⁾. Malgré ces efforts, le marasme économique persiste dans plusieurs régions du Canada, ce qui porte certains à mettre en doute le rendement des programmes de développement régional actuels.

(2) Gouvernement du Canada, *Comptes Publiques du Canada*, 2003.

Aux États-Unis, plusieurs États et le gouvernement fédéral ont créé des *zones franches* dans certaines régions désavantagées, afin d'attirer les investissements et de promouvoir la relance économique et la création d'emplois. Ces zones sont souvent utilisées comme outil de développement économique local et régional, particulièrement dans les pays industrialisés, où elles sont connues sous le nom de « zones d'entreprises » ou de « zones d'encouragement des entreprises ». Il est donc intéressant de se poser la question suivante : La création de zones franches dans les régions désavantagées du Canada pourrait-elle mener à un renouvellement de l'activité économique dans celles-ci?

Le présent document présente la notion de zone franche, notamment son historique et ses antécédents au niveau international. Il effectue aussi un survol de la littérature et un examen de l'incidence des zones d'entreprises sur l'économie, afin de déterminer s'il y a lieu ou non de considérer la création de telles zones dans les régions désavantagées du Canada.

LA ZONE FRANCHE

De façon générale, la zone franche peut se définir comme « une petite aire, géographiquement délimitée, au sein de laquelle les activités industrielles et/ou commerciales bénéficient d'un régime particulier en matière de fiscalité »⁽³⁾. Elle peut prendre plusieurs formes et, en conséquence, plusieurs noms. Par exemple, elle peut être une « zone franche commerciale », une « zone franche industrielle », une « zone d'entreprises » ou une « zone franche bancaire ».

A. La zone franche dans l'histoire

Tout au long de sa longue et riche histoire, la zone franche a eu pour objectif de stimuler le commerce libre, l'investissement et la création d'emplois par l'allègement du fardeau fiscal et l'élimination des activités de réglementation gouvernementales jugées superflues. Dans la majorité des cas, elle était géographiquement éloignée et échappait, par sa nature, au système douanier national.

(3) P. Lorot et T. Schwob, « Les zones franches dans le monde », *Notes et études documentaires* (La Documentation Française), n° 4829, 1987.

Les zones franches ont vu le jour à l'époque des Grecs et des Romains, deux peuples qui favorisaient de diverses façons le commerce libre. La nature et l'envergure des zones franches ont évidemment beaucoup évolué depuis.

La première zone franche recensée est celle de l'île de Délos, dans la mer Égée, il y a plus de 2000 ans. Le commerce y était exempté ou *franc* de taxes et impôts. Délos, escale importante entre l'Orient et l'Occident, est devenue un des centres de commerce les plus importants de la région méditerranéenne.

Pendant le Moyen-Âge, plusieurs villes et ports de l'Europe occidentale ont été constitués en zones franches, notamment le port de Hambourg, entre 1189 et la fin du XIX^e siècle.

Durant la période coloniale, les puissances européennes en pleine expansion comme les Pays-Bas et la Grande-Bretagne ont créé des zones franches commerciales aux points stratégiques de leurs territoires, souvent dans un port ou à proximité de celui-ci, par exemple Hong Kong et Singapour. Ces zones franches étaient principalement axées sur le commerce et l'entreposage des marchandises d'outre-mer. Après la révolution industrielle, ces zones se sont graduellement orientées vers des activités industrielles de transformation. Aujourd'hui, les zones franches industrielles sont répandues, alors que les zones franches de nature strictement commerciale ont presque toutes disparu⁽⁴⁾.

B. Les zones franches au XX^e siècle

Les zones franches se sont répandues un peu partout dans le monde au cours du dernier siècle. Dans les pays en développement, les zones franches à caractère industriel sont apparues à partir des années 1960, en premier lieu en Inde, selon le modèle établi dans la région aéroportuaire de Shannon (République d'Irlande), elle-même transformée avec un certain succès en zone franche en 1959. Aujourd'hui, elles existent en Chine, au Mexique, au Brésil et dans plusieurs autres pays.

Dans la plupart des cas, il s'agit de zones franches industrielles d'exportation, également appelées « zones franches de transformation pour l'exportation ». Selon l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), une zone franche industrielle d'exportation est une :

(4) *Ibid.*

Aire délimitée administrativement, parfois géographiquement, soumise à un régime douanier autorisant la libre importation des équipements et autres produits en vue de la production de biens destinés à l'exportation. Ce régime s'accompagne généralement de dispositions législatives de faveur, notamment fiscales, qui constituent autant d'incitations à l'investissement étranger.⁽⁵⁾

Outre les privilèges douaniers, plusieurs zones franches dans les pays en développement offrent de généreuses subventions à l'investissement, des congés fiscaux prolongés, la possibilité de rapatrier tous les profits, des allègements des formalités réglementaires, de l'aide à la main-d'œuvre, ainsi que des lois sur la prévention des grèves.

La constitution de zones franches dans lesquelles les entreprises et les sociétés commerciales bénéficient de tels privilèges vise en particulier la création d'emplois dans le pays hôte, l'obtention de revenus en devises, le transfert de technologie et de connaissances de gestion moderne, la croissance de l'industrie manufacturière et le développement régional.

Les zones franches les plus prospères sont inévitablement situées à proximité des grands centres ou des principales routes du commerce mondial, où les intrants peuvent être reçus facilement et sans être assujettis aux droits de douane, et où les produits finis peuvent être exportés avec facilité.

Les pays industrialisés comptent eux aussi des zones franches où les entreprises peuvent importer sans devoir payer de droits de douane. Les États-Unis ont, notamment au cours du dernier siècle, établi plusieurs « Foreign Trade Zones » pour encourager les sociétés américaines à étendre leurs activités au marché international, particulièrement en attirant l'activité économique et les investissements qui autrement iraient à l'étranger.

C. Les zones d'entreprises

La débandade économique dans plusieurs régions du Royaume-Uni du début des années 1980 a incité les autorités britanniques à se tourner vers la création de zones franches pour répondre aux besoins de développement économique dans les régions de l'intérieur du pays durement touchées par la récession et le chômage.

L'idée de créer des zones franches dans les endroits qui connaissent des difficultés économiques a été proposée pour la première fois en 1977 par Peter Hall, professeur

(5) *Ibid.*

d'urbanisme à l'Université de Reading. Il préconisait essentiellement un « laissez-faire » total, affirmant que des mesures de défiscalisation, de déréglementation et de débureaucratiation encourageraient l'esprit d'entreprise et pourraient faciliter la relance économique et la création d'emplois.

Sir Geoffrey Howe, du Parti conservateur, a repris le thème en 1978 et proposé de constituer des « zones d'entreprises », aussi connues sous le nom de « zones d'encouragement des entreprises », afin d'encourager le développement industriel. Des mesures pour mettre en place de telles zones ont été adoptées à la suite de l'arrivée au pouvoir des Conservateurs en 1979. Entre 1981 et 1986, 28 zones d'entreprises ont été établies dans des secteurs industriels pour une durée de 10 ans. Les caractéristiques essentielles de ces zones devaient s'appliquer aussi bien aux entreprises qui y étaient déjà présentes qu'à celles qui y aménageraient. Elles étaient les suivantes :

- exonération des impôts locaux;
- exonération de la taxe sur les terrains à bâtir;
- simplification des formalités douanières;
- déduction totale des investissements immobiliers du bénéfice imposable dès la première année;
- traitement prioritaire et simplifié des demandes d'autorisation de construire;
- traitement prioritaire des formalités administratives.

Ces zones d'entreprises n'étaient pas axées exclusivement sur l'exportation, comme les zones franches industrielles d'exportation, mais aussi vers le marché national. Le but était clair : promouvoir la relance économique et la création d'emplois dans les quartiers urbains et les régions défavorisés, en instaurant un climat propice à l'investissement privé créateur d'emplois. Le programme de zones d'entreprises a été abandonné par le gouvernement Travailleiste, celui de Tony Blair, qui a qualifié l'expérience d'échec. Par contre, la notion de zones d'entreprises a été adoptée aux États-Unis, où il y en existe toujours des milliers, réparties dans la quasi-totalité des États.

D. Les zones d'entreprises en Amérique du Nord : l'exemple des États-Unis

Les zones d'entreprises existent aux États-Unis depuis le début des années 1980. Elles s'inspirent du modèle britannique. Utilisées principalement par les États américains comme outil de développement économique, elles n'ont pas perdu de leur popularité auprès des gouvernements au fil des ans. Conçues pour combattre la pauvreté et le chômage dans les centres urbains, les zones d'entreprises sont aujourd'hui répandues dans tout le pays, en particulier dans les régions urbaines et rurales où le taux de chômage est beaucoup plus élevé que la moyenne. À peu près tous les États ont établi des zones où les entreprises se voient offrir diverses subventions afin de stimuler l'activité économique, de promouvoir l'emploi et de réduire la pauvreté. À elle seule, la Louisiane comptait 1 669 zones d'entreprise en 1996⁽⁶⁾. Les entreprises qui s'installent dans de telles zones bénéficient en général de subventions généreuses sur le plan du capital et de la main-d'œuvre, d'un éventail d'exonérations d'impôts et de nombre d'autres incitatifs généreux.

Le gouvernement fédéral américain s'est joint au mouvement en 1993. La *Empowerment Zone and Enterprise Community Act* a mené à la création du programme d'autonomisation communautaire. Ce programme accorde des subventions aux villes ou aux communautés rurales affligées par la pauvreté. Les villes et communautés qui donnent la preuve qu'elles ont un plan d'action pour promouvoir l'activité économique et réduire la pauvreté peuvent être classifiées comme « communautés d'entreprises » ou « zones d'autonomisation » et obtenir ainsi des subventions pouvant atteindre 100 millions de dollars sur 10 ans. De plus, les entreprises et commerces situés dans ces communautés d'entreprises et zones d'autonomisation bénéficient de divers allègements fiscaux. Le pays compte actuellement 172 communautés d'entreprises et zones d'autonomisation⁽⁷⁾.

(6) J. Fox et D. Shribman, « The Little Policy Idea That Could », *Fortune*, vol. 134, n° 9, 11 novembre 1996.

(7) Voir le site Web du Rural Community Empowerment Program (www.ezec.gov).

RÉPERCUSSIONS ÉCONOMIQUES

Selon la majorité des études indépendantes des retombés économiques des zones d'entreprises, il est difficile d'établir un lien entre la constitution de zones d'entreprises et le renouvellement économique, et plus particulièrement la création d'emplois⁽⁸⁾. En effet, les divers incitatifs offerts aux entreprises n'ont vraisemblablement pas mené à la croissance économique escomptée par les tenants des zones d'entreprises⁽⁹⁾. Lorsqu'il y a eu croissance à l'intérieur des zones, cette croissance peut, dans plusieurs des cas, être attribuée à d'autres facteurs. Très peu d'études ont examiné les zones d'entreprises en région rurale⁽¹⁰⁾. Par contre, rien ne porte à croire que les résultats seraient différents dans les zones rurales.

Au Royaume-Uni, la grande majorité des études démontrent que la création de zones d'entreprises n'a pas réussi à stimuler davantage l'activité industrielle à l'intérieur de ces zones⁽¹¹⁾. Dans leur évaluation des zones d'entreprises britanniques, Gunther et Leathers (1987) n'ont pas trouvé de signes qui donneraient à penser que la création de telles zones a favorisé d'une façon incontestable le renouvellement de l'activité économique et la création d'emplois à l'intérieur des zones créées⁽¹²⁾. Selon eux, les incitatifs offerts aux entreprises ont eu un effet plutôt marginal sur la décision de s'établir et d'investir ou non à l'intérieur d'une zone d'entreprise. En fait, ces incitatifs ont fini par coûter cher aux gouvernements, car ils n'étaient pas offerts exclusivement aux nouvelles entreprises, mais aussi à celles qui étaient déjà présentes à l'intérieur des zones. Les chercheurs estiment qu'il a coûté au gouvernement britannique plus de 250 000 \$US pour chaque emploi « créé » à l'intérieur des zones d'entreprise⁽¹³⁾. Le projet a été abandonné graduellement.

(8) T. Lambert et P. Coomes, « The Effectiveness of Louisville's Enterprise Zone », *Economic Development Quarterly*, vol. 15, n° 2, 2001. Voir aussi R. Greenbaum et J. Engberg, « An Evaluation of State Enterprise Zone Policies: Measuring the Impact on Urban Housing Market Outcomes », dans F. Redburn et T. Buss (dir.), *Public Policies for Distressed Communities Revisited*, Landham (Maryland, É.-U.), Lexington Books, 2002.

(9) Gouvernement australien, Bureau of Transport and Regional Economics, « Government Interventions in Pursuit of Regional Development: Learning from Experience », Working Paper No. 55, juin 2003.

(10) T. Buss, « State Enterprise Zones: How Well Have They Worked », dans Redburn et Buss (2002).

(11) L.E. Papke, « What Do We Know About Enterprise Zones? », National Bureau of Economic Research [É.-U.], Working Paper No. 4251, 1993.

(12) W. Gunther et C. Leathers, « British Enterprise Zones: A critical assessment », *Review of Regional Studies*, vol. 17, n° 1, 1987.

(13) P. Marshall, « Do Enterprise Zones Work? », *Congressional Quarterly's Editorial Research Reports*, vol. 1, n° 16, 28 avril 1989.

Les résultats obtenus aux États-Unis sont similaires. D'après la National Association of State Development Agencies, les États qui ont mis en place des programmes de zones d'entreprises n'ont pas encore entamé d'évaluations systématiques du rapport bénéfice-coût de ces zones⁽¹⁴⁾. Par contre, les études qui ont été menées par des experts indépendants démontrent que les incitatifs offerts dans les zones d'entreprises n'ont exercé à peu près aucune influence sur l'investissement et la création d'emplois.

David Dowall arrive à cette conclusion dans une étude des zones d'entreprises en Californie⁽¹⁵⁾. En réponse à un sondage, la quasi-totalité des firmes à l'intérieur de zones d'entreprises ont attesté que les subventions et les autres avantages accordés dans le cadre du programme californien n'ont pas joué un rôle important dans leur prise de décision. Dowall conclut que les incitatifs liés aux zones n'ont pu aider les firmes à surmonter les désavantages compétitifs auxquels elles devaient faire face, et n'ont pas contribué d'une façon importante à augmenter les investissements et à créer des emplois. De même, Lambert et Coomes (2001) démontrent, par des analyses statistiques, que la création d'une zone d'entreprise dans une aire délimitée de Louisville (Kentucky) n'a pu enrayer l'exode des emplois, alors que le nombre de personnes employées dans une région comparable a crû, et ce, malgré l'absence d'incitatifs tels que ceux octroyés aux firmes dans la zone d'entreprise de Louisville⁽¹⁶⁾. Des études de zones d'entreprises de l'Indiana⁽¹⁷⁾ et du New Jersey⁽¹⁸⁾ conduisent aux mêmes conclusions⁽¹⁹⁾.

Enfin, une évaluation récente du programme fédéral d'autonomisation communautaire, entreprise par le U.S. Department of Housing and Urban Development, a souligné qu'il était difficile de préciser avec certitude l'incidence de cette initiative sur les communautés en difficulté⁽²⁰⁾.

(14) Buss (2002).

(15) D. Dowall, « An Evaluation of California's Enterprise Zone Programs », *Economic Development Quarterly*, 10(4), 1996.

(16) Lambert et Coomes (2001).

(17) Papke (1993).

(18) M. Boarnet et W.T. Bogart, « Enterprise Zones and Employment: Evidence from New Jersey », *Journal of Urban Economics*, vol. 40, n° 2, 1996.

(19) Voir aussi Fox et Shribman (1996).

(20) Office of Policy Development and Research, U.S. Department of Housing and Urban Development, *Interim Assessment of the Empowerment Zones and Enterprise Communities (EZ/EC) Program: A Progress Report and Appendices*, novembre 2001 (http://www.huduser.org/publications/econdev/ezec_rpt.html).

Ce survol de la littérature permet de conclure que la création de zones d'entreprises au Royaume-Uni et aux États-Unis, projet très onéreux pour les gouvernements, n'a pas donné les résultats escomptés. D'ailleurs, plusieurs analystes considèrent que les incitatifs et les subventions accordés aux firmes à l'intérieur des zones d'entreprises jouent un rôle marginal dans la prise de décision des firmes. Ces avantages profitent donc essentiellement aux firmes qui sont déjà installées dans une région désignée comme zone d'entreprise, sans nécessairement en attirer d'autres, et sont donc peu utiles eu égard à l'objectif visé⁽²¹⁾. Quoique certaines études démontrent que les incitatifs offerts à l'intérieur d'une zone d'entreprise peuvent avoir une certaine incidence sur la décision d'investir ou non, cette incidence est accessoire, puisque l'essentiel de la décision tient davantage à d'autres facteurs jugés plus importants⁽²²⁾. Les incitatifs peuvent rarement compenser diverses lacunes des régions rurales moins développées, dont un manque de main-d'œuvre bien formée et qualifiée, une infrastructure déficiente (systèmes de transport et de communication, etc.), des contraintes réglementaires et institutionnelles rigides et l'isolement géographique (la proximité des marchés et des entreprises connexes est en général très importante)⁽²³⁾.

LES ZONES D'ENTREPRISES AU CANADA

Qu'en est-il alors des divers programmes gérés par le gouvernement du Canada afin d'appuyer le développement économique et la création d'emplois dans les régions? Les responsabilités fédérales en matière de développement régional ont été confiées principalement à des organismes régionaux de développement qui relèvent du ministre de l'Industrie. Les zones d'entreprises ne font pas partie de la stratégie fédérale en matière de développement régional, et le fédéral ne semble pas prêt à se lancer dans de telles initiatives à l'heure actuelle.

Par contre, le Québec a établi de façon indépendante, au cours des dernières années, un certain nombre de zones d'entreprises à l'intérieur de son propre territoire, particulièrement dans la région de Montréal. On songe notamment à la Cité du multimédia, à la Cité du commerce électronique, au Technopôle Angus, à la Cité de l'optique et, plus

(21) P. Collits, « What's Wrong with Enterprise Zones? », *Sustaining Regions*, vol. 2, n° 1, 2002.

(22) J. Potter et B. Moore, « UK Enterprise Zones and the Attraction of Inward Investment », *Urban Studies*, vol. 37, n° 8, 2000.

(23) P. Fisher et A. Peters, « Tax and Spending Incentives and Enterprise Zones », *New England Economic Review*, mars-avril 1997.

particulièrement, à la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel (ZCIMM). Cette dernière a été créée dans le budget provincial 1999-2000, afin de favoriser l'implantation dans la zone industrielle adjacente à l'aéroport Mirabel « d'entreprises œuvrant dans les secteurs de l'aéronautique, de la logistique internationale, de la formation en aéronautique et de la fabrication légère », et ce, dans le but de « permettre à l'aéroport international de Montréal de jouer un rôle majeur dans le développement économique de Mirabel, de la grande région de Montréal et du Québec »⁽²⁴⁾. La ZCIMM est :

une société d'État du gouvernement du Québec, qui offre aux investisseurs des incitatifs fiscaux et financiers tels que des congés fiscaux, notamment sur l'impôt sur le revenu des corporations, sur la taxe sur le capital et sur les cotisations d'employeurs au Fonds des services de santé, ainsi que des crédits d'impôts remboursables sur la construction des bâtiments, de l'acquisition ou de la location de biens d'équipement admissibles.⁽²⁵⁾

Le 12 juin dernier, Yves Séguin, le nouveau ministre des Finances du Québec a cependant annoncé l'abolition des avantages fiscaux offerts aux entreprises par le truchement de la ZCIMM⁽²⁶⁾, ceux-ci ayant été jugé excessivement généreux⁽²⁷⁾. Le nouveau gouvernement du Québec a reconnu que les mesures fiscales offertes aux entreprises à l'intérieur de la ZCIMM profitent principalement à des grandes entreprises prospères qui n'en ont pas vraiment besoin, par exemple Bombardier Aéronautique, plutôt qu'à de plus petites entreprises dans les régions vraiment défavorisées⁽²⁸⁾. De plus, le ministère des Finances du Québec a déterminé que les mesures fiscales n'ont pas créé de nouveaux emplois, mais plutôt, selon M. Séguin, contribué à déplacer des entreprises et à créer « des jobs qui étaient existantes et qui se sont déplacées dans les zones désignées »⁽²⁹⁾, et ce, à grands frais pour le trésor public.

(24) Gouvernement du Québec, *Création de 1 700 emplois d'ici 2003*, communiqué, 22 octobre 2001 (http://www.premier.gouv.qc.ca/general/communiqués/archives_communiqués/2001/octobre/com20011022.htm)

(25) Zone de commerce international de Montréal à Mirabel (ZCIMM), *Un nouveau directeur général pour la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel*, communiqué, 28 février 2003 (<http://www.zonemirabel.com/fr/communique.htm#Directeur>).

(26) Plusieurs mesures fiscales favorables aux entreprises dans diverses zones désignées ont aussi été abolies.

(27) Les entreprises déjà présentes dans la zone pourront cependant, en respectant certaines conditions, continuer de bénéficier des incitatifs qui leur ont été offerts en premier lieu (ZCIMM, *Quoi de neuf, Budget 2003-2004* (www.zonemirabel.com/fr/quoi.htm)).

(28) J. Richer, « Les "cités" coûteront 4,5 milliards à l'État », *Le Devoir*, 24 octobre 2003, p. A3.

(29) *Ibid.*

CONCLUSION

Il y a maintenant 25 ans que l'idée d'établir des zones franches pour stimuler le développement économique local et régional a été évoquée par le professeur britannique Peter Hall. La création de zones d'entreprises au Royaume-Uni et aux États-Unis au cours des 20 dernières années a coûté cher aux gouvernements, mais n'a pas, dans la majorité des cas, donné les résultats escomptés. Plusieurs études démontrent en effet que les répercussions économiques attribuables à la création de zones d'entreprises ont été beaucoup moins importantes que prévu, voire négligeables. Ce résultat se comprend si l'on considère que la décision des entreprises d'investir ou non dans une certaine région tient davantage à des facteurs autres que les seuls incitatifs fiscaux.

Au Québec, les avantages fiscaux offerts par le truchement des zones d'entreprises depuis quelques années ont incité certaines entreprises à s'établir dans les zones telles que la ZCMM. Cependant, ces entreprises étaient pour la plupart déjà établies au Québec et se sont tout simplement déplacées vers les zones désignées afin de profiter des mesures fiscales généreuses. Une étude du gouvernement du Québec démontre que très peu de nouveaux emplois ont été créés.

En général, la création de zones d'entreprises dans les régions désavantagées du Canada, et plus particulièrement dans les régions rurales qui se heurtent à des problèmes structurels majeurs, coûterait cher au trésor public sans toutefois entraîner la certitude d'un renouvellement durable de l'activité économique.

BIBLIOGRAPHIE

- Boarnet, M. et W.T. Bogart. « Enterprise Zones and Employment: Evidence from New Jersey », *Journal of Urban Economics*, vol. 40, n° 2, 1996.
- Buss, T. « State Enterprise Zones: How Well Have They Worked? », dans Redburn, F. et T. Buss (dir.). *Public Policies for Distressed Communities Revisited*, Landham (Maryland, É.-U.), Lexington Books, 2002.
- Collits, P. « What's Wrong with Enterprise Zones », *Sustaining Regions*, vol. 2, n° 1, 2002.
- Dowall, D. « An Evaluation of California's Enterprise Zone Programs », *Economic Development Quarterly*, vol. 10, n° 4, 1996.

- Fisher, P. et A. Peters. « Tax and Spending Incentives and Enterprise Zones », *New England Economic Review*, mars-avril 1997.
- Fox, J. et D. Shribman. « The Little Policy Idea That Could », *Fortune*, vol. 134, n° 9, 11 novembre 1996.
- Gouvernement australien, Bureau of Transport and Regional Economics. « Government Interventions in Pursuit of Regional Development: Learning from Experience », Working Paper No. 55, juin 2003.
- Gouvernement du Canada. *Comptes Publiques du Canada*, 2003.
- Greenbaum, R. et J. Engberg. « An Evaluation of State Enterprise Zone Policies: Measuring the Impact on Urban Housing Market Outcomes », dans Redburn, F. et T. Buss (dir.), *Public Policies for Distressed Communities Revisited*, Landham (Maryland, É.-U.), Lexington Books, 2002.
- Gunther, W. et C. Leathers. « British Enterprise Zones: A critical assessment », *Review of Regional Studies*, vol. 17, n° 1, 1987.
- Lambert, T. et P. Coomes. « The Effectiveness of Louisville's Enterprise Zone », *Economic Development Quarterly*, vol. 15, n° 2, 2001.
- Lorot, P. et T. Schwob. « Les zones franches dans le monde », *Notes et études documentaires* (La Documentation Française), n° 4829, 1987.
- Marshall, P. « Do Enterprise Zones Work? », *Congressional Quarterly's Editorial Research Reports*, vol. 1, n° 16, 28 avril 1989.
- Papke, L.E. « What Do We Know About Enterprise Zones? », National Bureau of Economic Research [É.-U.], Working Paper No. 4251, 1993.
- Potter, J. et B. Moore. « UK Enterprise Zones and the Attraction of Inward Investment », *Urban Studies*, vol. 37, n° 8, 2000.
- Richer, J. « Les "cités" coûteront 4,5 milliards à l'État », *Le Devoir*, 24 octobre 2003, p. A3.
- Statistique Canada. *Coup d'oeil sur le Canada 2003*, n° au catalogue 12-581-XPF, octobre 2003.