

10596

# Rapport sur le développement dans le monde 1987

Les obstacles à l'ajustement et à la croissance de l'économie mondiale  
L'industrialisation et le commerce extérieur  
Indicateurs du développement dans le monde

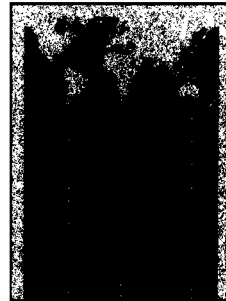
JUIN 1987.  
FILE COPY  
6/87

FILE COPY

Public Disclosure Authorized  
Public Disclosure Authorized  
Public Disclosure Authorized  
Public Disclosure Authorized  
Public Disclosure Authorized



6/87



*Rapport sur le développement  
dans le monde 1987*

*Banque mondiale  
Washington, D.C.*

Publié dans sa version originale  
en anglais sous le titre World Development Report 1987  
par Oxford University Press pour la Banque mondiale

© 1987 Banque internationale  
pour la reconstruction et le développement/  
Banque mondiale  
1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433,  
Etats-Unis d'Amérique

Premier tirage : juin 1987

Tous droits réservés. Aucune partie de la présente publication  
ne peut être reproduite, mise en mémoire ou transmise sous  
aucune forme ni par aucun moyen, électronique ou  
mécanique, par photocopie, enregistrement, ou de toute autre  
façon, sans l'autorisation préalable de la Banque mondiale.

Fait aux Etats-Unis d'Amérique.

Les appellations, les classifications, les limites  
et les couleurs figurant sur les cartes  
du Rapport sur le développement dans le monde  
n'impliquent de la part de la Banque mondiale et des institutions  
qui lui sont affiliées aucun jugement  
quant au statut juridique ou autre  
d'un territoire quelconque, ni la reconnaissance  
ou l'acceptation d'une limite particulière.

ISBN 2-7178-1211-3

ISSN 0271-1710

La Bibliothèque du Congrès des Etats-Unis a catalogué comme suit  
l'édition anglaise de cette publication périodique :

World development report. 1978-  
[New York] Oxford University Press.  
v. 27 cm. annual.

Published for the World Bank.

1. Underdeveloped areas — Periodicals. 2. Economic development —  
Periodicals I. International Bank for Reconstruction and Development.

HC59.7.W659

330.9'172'4

78-67086

Dépositaires de la Banque mondiale

**Belgique**

Publication des Nations Unies  
Avenue du Roi 202  
1060 Bruxelles

**Canada**

Le Diffuseur  
C. P. 85, 1501, rue Ampère  
Boucherville, Québec J4B 5E6

**Côte d'Ivoire**

Centre d'édition et  
de diffusion  
africaines (CEDA)  
04 B. P. 541  
Abidjan 04 Plateau

**France**

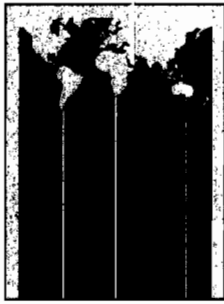
Publications de  
la Banque mondiale  
66, avenue d'Iéna  
75116 Paris  
Editions Economica  
49, rue Héricart  
75015 Paris

**Maroc**

Société d'études  
marketing marocaine  
2, rue Molière  
Bd. d'Anfa  
Casablanca

**Suisse**

Librairie Payot  
6, rue Grenus  
Case postale 381  
CH 1211 Genève 11



## *Avant-propos*

Voici le dixième volume de la série annuelle de rapports concernant les questions de développement. La Première partie est consacrée aux tendances récentes de l'économie mondiale et à ce qu'elles signifient pour les perspectives de croissance des pays en développement. Le Rapport examine aussi le rôle du commerce extérieur dans l'industrialisation des pays en développement — thème de la Deuxième partie. Comme les années précédentes, le Rapport contient en annexe les Indicateurs du développement dans le monde, qui présentent diverses statistiques sociales et économiques sur plus de 100 pays.

L'économie mondiale est encore en période d'expansion, mais la croissance est modeste et inégale. De nombreux pays en développement restent accablés par le fardeau de leur dette et ne parviennent pas à relancer leur croissance. Dans certains cas, le niveau de vie est plus bas qu'il y a dix ans. On souligne, dans la Première partie, que les pays industriels et les pays en développement peuvent améliorer la performance de leur économie, à condition qu'ils restent plus fermement résolus que jamais à apporter des réformes à leur politique économique.

Une croissance plus soutenue dans les pays industriels stimulerait l'expansion des exportations et de la production dans les pays en développement, ce qui atténuerait leurs problèmes de service de la dette et faciliterait la lutte contre la pauvreté. Les graves déséquilibres des paiements entre pays industriels sont source d'instabilité et risquent de compromettre la lutte contre l'inflation et la réduction des taux d'intérêt. Si l'on veut que

ces déséquilibres se résorbent sans à-coups, il faudrait que les pays industriels renforcent leur coopération dans le domaine de la politique macroéconomique. Ils pourraient de la sorte instaurer des conditions favorables à l'aménagement de nouvelles réformes, qui déboucheraient sur une amélioration de la productivité et de la croissance à long terme.

Un grand nombre de pays en développement ont déployé des efforts énergiques pour stabiliser leur économie, faire face à un lourd endettement et s'adapter à la contraction des prix des produits de base et des apports de capitaux. Force leur est de persévérer dans cette voie. La communauté internationale se doit d'accroître son assistance aux gouvernements qui s'efforcent sincèrement de faire des réformes, souvent en dépit de l'opposition des groupes d'intérêts et malgré les coûts de l'ajustement. Le Rapport plaide en faveur d'un accroissement des flux de capitaux publics et privés et, dans les cas qui le justifient, d'un aménagement de la dette à des conditions qui laissent la porte ouverte à la reprise de la croissance à long terme.

Presque toutes les sociétés, aux premiers stades de leur développement économique, ont vu dans l'industrialisation le moyen le plus efficace pour améliorer les niveaux de vie. Il n'est donc pas surprenant que les pouvoirs publics jouent un rôle actif dans la promotion de l'industrialisation. La Deuxième partie du Rapport examine et évalue les résultats de l'intervention de l'Etat dans le processus d'industrialisation. Une place importante est faite à l'analyse des mesures qui influent

<b>5</b>	<b>La politique commerciale et l'industrialisation</b>	<b>90</b>
	Les différentes stratégies commerciales	90
	D'où vient le succès des politiques d'ouverture	102
	La stratégie commerciale vue dans une perspective globale	108
<b>6</b>	<b>La réforme de la politique commerciale</b>	<b>110</b>
	La diversité des expériences nationales	111
	Le passage à une politique plus ouverte sur l'extérieur	124
	Les éléments de la réforme de la politique commerciale	126
	Les leçons de la libéralisation du commerce	129
<b>7</b>	<b>Les mesures complémentaires en faveur du développement industriel</b>	<b>131</b>
	Les options de l'Etat	131
	Le prix des facteurs	145
	La concurrence	147
	La politique économique et le développement technologique	151
	Conclusion	152
<b>8</b>	<b>La menace du protectionnisme</b>	<b>153</b>
	La libéralisation des échanges : espoirs et illusions	155
	Le retour au protectionnisme	160
	Pourquoi cette recrudescence du protectionnisme?	164
	Le protectionnisme a-t-il ralenti la croissance des échanges?	170
	Les coûts nets pour les pays en développement des mesures protectionnistes prises par les pays industriels	172
	Les coûts nets pour les pays industriels de leurs mesures de protection	175
	Conclusion	178
<b>9</b>	<b>Vers une plus grande ouverture du système commercial</b>	<b>179</b>
	Les problèmes du système commercial	180
	L'attrait des obstacles non tarifaires	182
	Les réformes souhaitables	186
	L'enjeu des négociations d'Uruguay pour les pays en développement	193
<b>10</b>	<b>L'industrialisation et l'économie mondiale : programme indicatif d'action</b>	<b>196</b>
	Programme indicatif d'action pour les pays industriels	196
	Programme indicatif d'action pour les pays en développement	197
	Le climat international du commerce et des finances	198

**Annexe statistique** 201

**Notice bibliographique** 209

**Indicateurs du développement dans le monde** 221

### Encadrés

1.1	La Banque mondiale et l'industrialisation	3
1.2	John Stuart Mill et les bienfaits du commerce	4
2.1	L'évolution récente des modalités de restructuration de la dette	22
2.2	Les swaps de dettes contre du capital	24
2.3	Comment l'Indonésie s'est adaptée à la baisse des prix du pétrole	28
2.4	La restructuration de l'industrie sidérurgique — une expérience qui se poursuit	30
2.5	La flexibilité du marché du travail et l'emploi : le point de vue des employés et des employeurs européens	36
2.6	La Banque mondiale et l'ajustement structurel	38
3.1	L'industrialisation et le commerce dans les pays à économie planifiée	50
3.2	L'évolution technique et l'avantage comparatif : le cas de l'industrie textile et des vêtements	55
3.3	Les études statistiques de la croissance économique et de l'industrialisation	59

3.4	Les acquisitions et les adaptations technologiques : les cas du Japon et des Etats-Unis	65
4.1	L'industrialisation et la pauvreté	68
4.2	L'évolution historique des droits économiques en Angleterre et en Espagne	70
4.3	Les entreprises d'Etat et leur cession	79
4.4	Orienter l'industrialisation : le grand débat	82
4.5	La guerre contre l'administration au Brésil	84
4.6	Le secteur informel au Pérou	86
4.7	Les activités directement improductives de maximisation de la rente et de recherche du profit	88
5.1	Comment mesurer la neutralité d'un régime commercial : taux nominaux et effectifs de protection	91
- 5.2	La protection et la taxation des exportations	93
5.3	L'orientation commerciale et la structure de la protection	102
5.4	Le coût de la protection	104
- 5.5	L'inefficacité de la production en régime de protection des importations : l'exemple des usines textiles	106
5.6	Les autres stratégies d'ouverture	108
6.1	L'étude du processus de libéralisation des échanges commerciaux	112
6.2	La libéralisation du commerce et la stabilisation de l'économie	114
6.3	Le taux de change réel	117
6.4	Sri Lanka : la libéralisation des échanges commerciaux de 1977	121
6.5	La réforme de la politique commerciale en Afrique subsaharienne	122
6.6	Les gouvernements peuvent-ils mieux faire passer la réforme du commerce?	128
7.1	L'élimination du contrôle des prix : leçons du Ghana	132
7.2	Les licences de production industrielle en Inde	134
7.3	La «loi d'airain des restrictions sur les taux d'intérêt»	137
7.4	Les risques de la libéralisation financière : leçons du Chili	140
7.5	La performance des entreprises d'Etat et la politique des salaires et de l'emploi en Egypte	144
7.6	Les distorsions du marché des facteurs au Pérou	145
7.7	Les obstacles à la sortie et l'ajustement industriel au Portugal	148
7.8	Ce qui est petit est-il toujours joli?	150
8.1	Les options commerciales des pays en développement : les échanges avec les pays à économie planifiée	154
8.2	Les options commerciales des pays en développement : le commerce entre pays en développement	156
8.3	L'histoire de l'Arrangement relatif au commerce international des textiles, ou Arrangement multifibres	158
8.4	Les politiques d'égoïsme sacré des années 30	161
8.5	Le «coup de Poitiers»	163
8.6	La réciprocité et le «fair play» commercial	168
9.1	Les origines et les objectifs du GATT	182
9.2	La Convention de Lomé	183
9.3	La réforme du système des mesures d'urgence : l'Article XIX du GATT	185
9.4	L'Arrangement multifibres et les nouveaux exportateurs : le cas du Bangladesh	187
9.5	Le traitement des droits antidumping, des droits compensateurs, et des subventions dans l'Accord général	189
9.6	Les mesures antidumping : le cas des voitures de golf	191
9.7	Les obstacles au commerce des services	193

## Figures du texte

1.1	Tendances à long terme du PIB et de l'emploi, par secteur, années diverses, 1890-1984	7
2.1	Croissance réelle du PIB, 1973-86	18
2.2	Inflation, 1973-86	19
2.3	Prix réels des produits de base non pétroliers, 1950-86	20
2.4	Taux d'intérêt, 1980-86	21



## Sigles

<b>ACP</b> Etats de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique	<b>MITI</b> Ministère du commerce extérieur et de l'industrie du Japon
<b>AELE</b> Association européenne de libre-échange	<b>NCM</b> Négociations commerciales multilatérales
<b>AMF</b> Arrangement multifibres	<b>NPF</b> Nation la plus favorisée
<b>APD</b> Aide publique au développement	<b>NPI</b> Nouveau pays industriel
<b>BNT</b> Barrières non tarifaires	<b>OCDE</b> Organisation de coopération et de développement économiques, dont les membres sont l'Allemagne (République fédérale d'), l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les Etats-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie
<b>CEE</b> Communauté économique européenne comprend l'Allemagne (République fédérale d'), la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal et le Royaume-Uni	<b>OIT</b> Organisation internationale du travail
<b>CNUCED</b> Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement	<b>PIB</b> Produit intérieur brut
<b>CTCI</b> Classification type pour le commerce international	<b>PNB</b> Produit national brut
<b>FMI</b> Fonds monétaire international	<b>SFI</b> Société financière internationale
<b>GATT</b> Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	<b>SGP</b> Système généralisé de préférences
<b>IDA</b> Association internationale de développement	<b>SGPC</b> Système global de préférences commerciales
<b>LIBOR</b> Taux interbancaire offert à Londres	
<b>LTA</b> Accord à long terme concernant les textiles de coton	



## Définitions et notes

Les principaux groupes de pays cités dans le corps du Rapport et dans les Indicateurs du développement dans le monde sont définis ci-dessous. Dans la classification générale, le critère principal est le PNB par habitant.

- Les *pays en développement* sont répartis entre *pays à faible revenu*, dont le produit national brut (PNB) par habitant était de 400 dollars ou moins en 1985, et *pays à revenu intermédiaire*, dont le PNB par habitant était égal ou supérieur à 401 dollars en 1985.

- Les *pays exportateurs de pétrole à revenu élevé* sont l'Arabie saoudite, Bahreïn, le Brunéi, les Emirats arabes unis, le Koweït, la Libye et le Qatar.

- Les *pays industriels à économie de marché* sont les membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques, sauf la Grèce, le Portugal et la Turquie, qui figurent parmi les pays en développement à revenu intermédiaire. Dans le texte, on désigne souvent ces pays sous l'appellation de *pays industriels*.

- Les *pays non membres non déclarants* sont l'Albanie, l'Angola, la Bulgarie, Cuba, la Corée (République démocratique de), la Mongolie, la République démocratique allemande, la Tchécoslovaquie et l'URSS.

A des fins analytiques, outre les groupes géographiques, on a utilisé un certain nombre de catégories, qui se recoupent en partie, fondées essentiellement sur les exportations ou sur la dette extérieure.

- Les *pays exportateurs de pétrole* sont les pays en développement à revenu intermédiaire dont les exportations de pétrole et de gaz, y compris les réexportations, représentent 30 % des exportations

de marchandises. Ce sont l'Algérie, le Cameroun, le Congo (République populaire du), l'Égypte (République arabe d'), l'Équateur, le Gabon, l'Indonésie, l'Iran (République islamique d'), l'Iraq, le Mexique, le Nigéria, l'Oman, la République arabe syrienne, Trinité-et-Tobago et le Venezuela.

- Les *pays exportateurs de produits manufacturés* sont les pays en développement dont les exportations de produits manufacturés (CTCI 5, 6, 7 et 8 moins 651, 652, 654, 655, 667, 68) représentent plus de 30 % des exportations de biens et services. Il s'agit du Brésil, de la Chine, de la Corée (République de), de Hong Kong, de la Hongrie, de l'Inde, d'Israël, de la Pologne, du Portugal, de la Roumanie, de Singapour et de la Yougoslavie.

- Les *pays fortement endettés* sont les pays qui sont réputés avoir de graves difficultés de service de la dette. On en dénombre 17 : l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Costa Rica, la Côte d'Ivoire, l'Équateur, la Jamaïque, le Maroc, le Mexique, le Nigéria, le Pérou, les Philippines, l'Uruguay, le Venezuela et la Yougoslavie.

- L'*Afrique subsaharienne* comprend tous les pays situés au sud du Sahara, à l'exception de l'Afrique du Sud.

- Le *Moyen-Orient et l'Afrique du Nord* comprennent l'Afghanistan, l'Algérie, l'Arabie saoudite, l'Égypte (République arabe d'), les Emirats arabes unis, l'Iran (République islamique d'), l'Iraq, Israël, la Jordanie, le Koweït, le Liban, la Libye, le Maroc, l'Oman, la République arabe syrienne, la Tunisie, la Turquie, le Yémen



(République arabe du) et le Yémen démocratique.

- *L'Asie de l'Est* regroupe tous les pays à revenu faible et intermédiaire d'Asie de l'Est et du Sud-Est et du Pacifique, situés à l'est de la Chine, de la Mongolie et de la Thaïlande incluses.

- *L'Asie du Sud* est constituée par le Bangladesh, le Bhoutan, la Birmanie, l'Inde, le Népal, le Pakistan et Sri Lanka.

- *L'Amérique latine et les Caraïbes* sont formées de tous les pays d'Amérique et des Caraïbes situés au sud des États-Unis.

Les *termes économiques et démographiques* sont définis dans les notes techniques des Indicateurs du développement dans le monde. Les Indicateurs se réfèrent aux groupes de pays définis ci-dessus mais font abstraction des pays de moins de 1 million d'habitants.

Les *taux de croissance* sont exprimés en valeur réelle, sauf indication contraire. Les taux de croissance pluriannuels qui sont donnés dans les tableaux portent sur la période qui va du début de la première année à la fin de la dernière année.

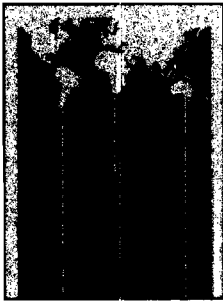
Le terme «*dollar*» désigne, sauf indication contraire, le dollar courant des États-Unis.

Tous les tableaux et les chiffres reposent, sauf indication contraire, sur les données de la Banque mondiale.

Le symbole .. utilisé dans les tableaux signifie «non connu».

Le symbole — utilisé dans les tableaux signifie «sans objet».

Les données provenant de sources secondaires ne vont pas toujours jusqu'à la fin de 1985. Il est possible que les données rétrospectives fournies dans le présent *Rapport sur le développement dans le monde* ne soient pas les mêmes que celles qui figuraient dans les précédents, car elles sont constamment mises à jour à mesure qu'on obtient des données plus exactes, et parce que certains chiffres ont dû être recalculés pour un échantillon de 90 pays. Ces nouveaux calculs ont facilité le regroupement des pays aux fins de l'établissement des projections.



## *L'industrialisation et le commerce extérieur : vue d'ensemble*

Ce Rapport a pour thème le rôle du commerce extérieur dans l'industrialisation. Le rythme et le caractère du développement industriel ne résultent pas simplement de la politique commerciale et beaucoup d'autres facteurs entrent en jeu. La taille du pays, ses ressources naturelles, les qualifications de sa population, la stabilité de son gouvernement et de ses institutions et leur aptitude à promouvoir le changement, les politiques budgétaire, monétaire et de change poursuivies par le gouvernement, tous ces éléments, et bien d'autres encore, déterminent sa capacité à s'industrialiser.

Le rôle du commerce extérieur dans l'industrialisation est une question importante à plusieurs égards. Premièrement, bien que les dirigeants et les économistes s'intéressent depuis longtemps aux liens qui rattachent la politique commerciale et le développement industriel, c'est récemment que l'on peut tirer, grâce aux études empiriques qui ont été menées au cours des 30 dernières années, quelques enseignements utiles sur les avantages et les inconvénients des différentes orientations de politique commerciale. Deuxièmement, beaucoup d'observateurs craignent que la lenteur de la croissance mondiale et la mortée du protectionnisme dans les pays industriels n'assombrissent les perspectives des exportations des pays en développement. Troisièmement, la persistance des problèmes d'endettement rend d'autant plus impérieuse une amélioration des recettes nettes en devises des pays en développement, car c'est pour eux le seul moyen d'assurer le service de leur dette et de conserver une croissance suffisante.

Il ne faudrait pas en conclure que les autres facteurs sont négligeables. Si, par exemple, un pays abaisse ses barrières commerciales mais ne modifie pas sa politique budgétaire, monétaire et de change en conséquence, les avantages qu'il escomptait peuvent lui échapper. L'inflation intérieure et la surévaluation du change pourraient décourager les flux d'investissement qui seraient nécessaires pour tirer parti de l'évolution des rapports de prix. Les analystes penchés sur le passé et les gouvernements tournés vers l'avenir ne doivent pas oublier la complexité des liens qui existent entre tous les domaines d'action.

Si le Rapport met l'accent sur le fait que l'industrialisation doit *contribuer à la prospérité de l'économie*, c'est que, dans les pays industriels comme dans les pays en développement, de nombreux secteurs d'activité ne semblent pas être dans ce cas. Ils ne subissent pas nécessairement de pertes financières, car la protection permet aux sociétés locales de vendre à des prix supérieurs aux prix internationaux. La surévaluation du change leur permet parfois d'acheter des machines et des biens intermédiaires à l'étranger à des prix inférieurs à leur coût pour l'économie. Cette surévaluation de la production et la sous-évaluation des intrants gonflent à la fois les bénéfices de ces entreprises et la part de leur production dans le produit national. En même temps, la sous-évaluation des exportations et des produits agricoles masque leur contribution potentielle à la croissance. Cela a pour effet net de grossir la part de l'industrie dans la production et la croissance nationale. Dans beaucoup de pays, on ne peut pas se fier aux simples statistiques sur

la part de l'industrie ou de l'industrie manufacturière dans le produit intérieur brut (PIB).

Qu'entend-on par l'expression «une industrialisation qui contribue à la prospérité économique»? Elle n'a de sens que si on la rapporte à des objectifs précis : sa contribution se mesure alors à ce qu'il en coûte de les atteindre. L'industrialisation contribue au développement économique. Mais à quoi tend, en fin de compte, le développement économique? Chaque gouvernement peut se fixer des objectifs différents et a certainement sa propre position sur le poids qu'il convient de leur attacher. Cependant, ils comprendront en général l'accélération de la croissance du revenu national, la lutte contre la pauvreté et la réduction des disparités de revenu. Comment l'industrialisation est-elle censée contribuer à la réalisation de ces buts?

Les premiers chercheurs à s'être intéressés à ce sujet accordaient à l'industrialisation une importance clé dans le développement économique et il est certain que le cas des pays industriels faisait ressortir une association étroite entre le développement et l'expansion de l'industrie. Mais on pensait aussi que l'industrie avait des retombées positives sur d'autres activités : l'amélioration des qualifications, la formation des cadres, la diffusion de la technologie, pour n'en citer que quelques-unes. De plus, comme on ne fondait guère d'espoirs sur les exportations de denrées alimentaires et de matières premières, la substitution de produits manufacturés locaux aux importations semblait être la meilleure option de développement.

L'expérience a montré par la suite que ces idées étaient simplistes, voire fausses. Beaucoup de pays ont atteint des niveaux de vie élevés grâce essentiellement à la production et à l'exportation de denrées alimentaires et de matières premières. L'Australie, le Canada, la Côte d'Ivoire, le Danemark, le Kenya, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, la Suède et les pays exportateurs de pétrole ne sont que quelques exemples parmi beaucoup d'autres. L'industrialisation est certes liée à la croissance, ce n'est pas le seul facteur de croissance. A certains stades de développement, un pays peut avoir tout intérêt à se consacrer à un type particulier de produits manufacturés ou agricoles ou de prestations de services. Le meilleur emploi des ressources à un moment donné dépend des perspectives du marché et des coûts. La question qu'il faut se poser n'est donc pas de savoir en combien de temps un pays peut

s'industrialiser, mais quelles doivent être les grandes orientations de la politique gouvernementale à arrêter si l'on souhaite que les nouvelles industries apportent une contribution maximale au développement du pays considéré (Encadré 1.1).

Le commerce extérieur a précédé l'industrialisation de plusieurs milliers d'années. Dans les premiers temps, l'industrie trouvait la majeure partie de ses débouchés sur le marché intérieur. Pourtant, comme l'a fait observer Adam Smith, l'industrie risque d'être considérablement gênée dans son expansion si la possibilité de commercer largement lui est refusée. La division du travail est limitée par la taille du marché, or, c'est dans la division du travail que se trouve la clé de la productivité.

L'une des conséquences de cette vérité est qu'il est indispensable aux petits pays (et la plupart des pays en développement se placent dans cette catégorie si l'on se réfère au marché intérieur des biens industriels) de pouvoir se livrer à des échanges commerciaux avec le reste du monde dans une relative liberté. Dans les grands pays, le commerce intérieur peut offrir des possibilités suffisantes de spécialisation, d'économies d'échelle et de concurrence pour que les chefs d'entreprise soient sans cesse sur le qui-vive mais, même dans ces grands pays, l'isolement par rapport aux courants du commerce international enlèverait à l'économie des raisons de veiller à ce que le développement industriel se fasse dans les meilleures conditions. La concurrence étrangère oblige les entreprises à réduire leurs coûts, à améliorer la qualité et à chercher de nouveaux moyens de produire et de vendre leur marchandise. Les contacts noués grâce aux échanges commerciaux facilitent le mouvement des capitaux et accélèrent l'acquisition des nouvelles techniques (Encadré 1.2).

Il n'en est pas moins vrai que, tout au long de l'histoire, de nombreux pays ont développé leur industrie à l'abri de barrières protectrices. On peut avancer des arguments tout à fait valables pour justifier l'octroi d'une aide aux entreprises durant la difficile période de démarrage. Ces arguments reposent en grande partie sur les défaillances du marché ou sur l'existence d'avantages d'ordre externe, tels que la diffusion d'idées et de qualifications dont profite l'ensemble de l'économie. Mais l'histoire abonde aussi d'exemples de pays qui ont trop longtemps accordé une protection excessive à leur industrie. De nombreux pays se battent aujourd'hui pour

### Encadré 1.1 La Banque mondiale et l'industrialisation

«Privilégier outre mesure l'industrie comme une fin en soi, et surtout l'industrie lourde, risque de donner à un pays non développé les symboles du développement mais non pas sa substance. Bien entendu, l'industrie lourde peut se justifier dans un certain nombre de cas... Mais, en général, le capital devrait être affecté là où sa rentabilité est la plus élevée» (Mémoire de la Banque mondiale à la Commission des questions économiques et de l'emploi des Nations Unies, 14 mai 1949). Cette citation de 1949 est aussi vraie aujourd'hui qu'elle l'était alors. La Banque n'a jamais considéré l'industrialisation comme une fin en soi, mais comme le moyen de relever la productivité et les revenus. Et c'est cette opinion qui a inspiré et guidé l'appui qu'elle accorde à ses pays membres dans ce domaine.

La Banque a appuyé les efforts déployés par ses pays membres pour se doter de nouvelles unités de production et pour améliorer l'efficacité des installations existantes et elle a fourni une formation et une assistance technique en vue d'accélérer l'acquisition et la maîtrise des nouvelles qualifications et des nouvelles techniques. Jusqu'à la fin des années 70, elle a financé des études sur les différentes branches de l'industrie, des études de faisabilité de projets, l'élaboration des projets et les études techniques, l'assistance technique et les investissements industriels. Elle a financé l'industrie de manière indirecte en accordant des prêts aux banques de développement industriel. Ces prêts ont servi aussi à approfondir les marchés des capitaux dans les pays en développement. Pour compléter ces activités, la Société financière internationale (SFI), institution affiliée au Groupe de la Banque mondiale, appuie les projets des investisseurs privés au moyen de prêts et de participations au capital. Enfin, et cet aspect n'est pas négligeable, les prêts de la Banque en faveur de l'éducation et de l'infrastructure matérielle, en contribuant au développement économique, ont aidé

les pays à acquérir les compétences, les réseaux de transport, de télécommunications et d'électricité, qui sont autant de facteurs essentiels à l'industrie moderne.

Cependant, plus récemment, l'appui accordé par la Banque au développement industriel a ajouté une nouvelle dimension à ses activités dans le domaine des projets, dans la mesure où elle cherche désormais à aider les gouvernements à procéder à des réformes et à renforcer les institutions. Elle s'efforce par là de répondre aux problèmes d'ajustement structurel auxquels se sont trouvés confrontés les pays en développement par suite de la crise internationale, car elle constate de plus en plus nettement l'influence de la politique et des institutions sur le développement industriel. En collaboration avec ses pays membres, la Banque formule un programme de prêts qui vise à appuyer les réformes et le changement structurel au niveau de l'économie tout entière, ainsi qu'à celui des entreprises ou des institutions particulières. Au cours des dernières années, la Banque a accordé plusieurs prêts à l'ajustement structurel et sectoriel aux pays en développement, pour faciliter la réorientation de leur politique macroéconomique, commerciale et industrielle.

Les prêts à l'industrie continueront à évoluer en fonction des besoins des emprunteurs de la Banque. Les activités dans ce domaine continueront à mettre l'accent sur la politique industrielle, aussi bien à l'échelon macroéconomique qu'à celui du projet. La Banque devra tout à la fois fournir des fonds, de l'assistance technique, une analyse économique et des conseils de politique industrielle adaptés aux besoins des pays et à leur capacité de réforme. En même temps, consciente de l'importance du développement des compétences et de l'infrastructure pour l'industrie, la Banque continuera à financer des projets dans certains domaines.

réduire la protection dans le but d'améliorer l'efficacité et d'orienter les ressources vers des activités rentables.

Les entraves au commerce que l'on observe dans les pays en développement ont souvent un caractère accidentel. Des décisions de politique macroéconomique discutables ou des variations inattendues des termes de l'échange ont engendré des déficits de la balance des paiements et des pénuries de devises. Par ailleurs, l'inflation intérieure combinée au contrôle des changes a conduit à la surévaluation de la monnaie. Les exportations ont subi le contrecoup de cet état de

choses, qui a en outre créé un cercle vicieux de pénurie de devises, de mesures de contrôle et de surévaluation du change. La protection de l'industrie nationale qui en est résultée n'avait rien de délibéré. Et les niveaux de protection excédaient souvent tout ce que les plus ardents partisans de la protection des industries naissantes eux-mêmes pouvaient demander.

Dans certains pays, la protection a eu pour résultat que certaines branches d'activité ont apporté au revenu national une contribution négligeable, voire même négative, car il a fallu puiser pour les soutenir dans les ressources des

## Encadré 1.2 John Stuart Mill et les bienfaits du commerce

Dans ses *Principes d'économie politique* (1848), John Stuart Mill évoque les avantages qui résultent du «commerce étranger». Bien que plus d'un siècle se soit écoulé, ses observations restent aussi valables aujourd'hui qu'en 1848. Se référant à David Ricardo, qui fut l'un des premiers à analyser les bienfaits du commerce, il écrit : «De cette exposition, nous percevons en quoi consistent les bienfaits des échanges internationaux ou, en d'autres termes, du commerce étranger. Outre qu'il permet aux pays d'obtenir des marchandises qu'ils ne pourraient pas produire eux-mêmes, il rend possible l'utilisation plus efficace des forces productives du monde. Si deux pays qui achètent et vendent l'un à l'autre essayaient, dans toute la mesure où ils le peuvent matériellement, de produire pour eux-mêmes ce qu'ils importent maintenant de l'autre, la main-d'oeuvre et le capital des deux pays ne seraient pas aussi productifs, tous deux pris ensemble ne pourraient pas obtenir de leur industrie une aussi grande quantité de marchandises que lorsque chacun s'emploie à produire, aussi bien pour lui-même que pour l'autre, les biens pour lesquels sa main-d'oeuvre est relativement plus habile. Le surcroît de production des deux pays combinés constitue l'avantage du commerce» (page 96).

Mill continue ainsi : «La notion commune de ce que le commerce apporte à un pays est entachée d'erreur. Lorsqu'on dit que le commerce est une source de richesse nationale, l'imagination se représente les vastes fortunes amassées par les marchands et non pas l'économie qui en résulte pour les consommateurs. Mais les gains des marchands, lorsqu'ils ne jouissent pas d'un privilège exclusif, ne sont pas plus grands que les profits obtenus par l'emploi du capital dans le pays lui-même... Le commerce est un moyen virtuel de réduire les coûts de production et, de ce fait, le

consommateur est la personne qui en retire les avantages. Le marchand, au bout du compte, est certain de faire un bénéfice, que l'acheteur reçoive beaucoup ou peu pour son argent» (page 98).

Mill parle également des avantages indirects du commerce. Il déclare : «Mais il y a, en outre, les effets indirects, qui doivent être considérés comme des avantages d'un ordre supérieur. L'un d'entre eux est la tendance qu'a chaque extension du marché à améliorer les procédés de production. Un pays qui produit pour un marché plus vaste que le sien peut pousser plus avant la division du travail, utiliser davantage les machines et est mieux placé pour faire des inventions et apporter des améliorations dans les procédés de production. Tout ce qui cause la production d'une plus grande quantité de biens en un même lieu contribue à l'accroissement général des forces productives du monde. Il est une autre considération, qui est surtout vraie dans les premiers temps du progrès industriel. Un peuple peut être dans un état léthargique, indolent, inculte, toutes ses aspirations étant soit pleinement satisfaites, soit en sommeil, et il peut ne pas mettre en oeuvre toute ses forces productrices faute d'objet à désirer. L'ouverture du commerce extérieur, en lui faisant connaître de nouveaux objets ou en lui offrant la tentation d'acquérir des objets qu'il ne pensait pas pouvoir se procurer antérieurement, opère parfois une sorte de révolution industrielle dans un pays dont les ressources n'étaient pas développées faute d'énergie et d'ambition chez son peuple. Le commerce, en effet, encourage ceux qui se satisfaisaient de peu de confort et de peu de travail à travailler plus dur pour satisfaire leurs goûts nouveaux, voire même pour économiser et accumuler du capital, pour pouvoir mieux encore satisfaire ces goûts à une époque future» (page 99).

autres secteurs de l'économie, en particulier dans celles des ruraux, qui composent en majorité les catégories les plus pauvres des pays en développement. Cette constatation vaut aussi pour la plupart des industries des pays à économie planifiée, où l'absence de concurrence étrangère se fait sentir au niveau des prix et de la qualité. L'industrialisation des pays à économie planifiée s'est faite avec une rapidité impressionnante mais elle a moins contribué à la prospérité de l'économie qu'elle n'aurait pu le faire. Conscients de cela, de nombreux pays en développement et quelques pays à économie planifiée ont entrepris de vastes réformes et s'efforcent d'abaisser leurs

barrières commerciales, de faire une plus large place à l'exportation et de se livrer à une concurrence plus vive sur les marchés mondiaux.

### La reprise, l'ajustement et la croissance à long terme (Chapitre 2)

Si, en dernière analyse, les pays doivent leur réussite à eux-mêmes, la situation de l'économie mondiale détermine cependant l'issue de leurs efforts. La reprise économique amorcée en 1983 s'essouffle. Pour l'ensemble des pays industriels, après avoir atteint 4,6 % en 1984, la croissance de la production est retombée à 2,8 % en 1985 et, selon

les estimations, à 2,5 % en 1986. Les déséquilibres des paiements entre les principaux partenaires commerciaux persistent, de même que les problèmes d'endettement de nombreux pays en développement. Les taux d'intérêt réels demeurent élevés en comparaison des niveaux historiques et la faiblesse des prix des produits de base ne fait qu'accroître les difficultés d'un grand nombre de pays en développement. Les apports de capitaux nouveaux destinés à appuyer les efforts de restructuration des pays en développement ont été très limités.

Dans ce contexte, deux éléments positifs sont à noter. Le premier est que l'inflation est faible dans la plupart des pays industriels et se ralentit dans un grand nombre de pays en développement. Le deuxième est que le déficit budgétaire de certains pays industriels diminue régulièrement, si bien que la demande peut augmenter et la croissance s'accélérer.

En dépit de ces deux éléments favorables, il est à craindre que la croissance continue de ralentir et que les déséquilibres des paiements ne se résorbent pas. Une vague de protectionnisme pourrait alors déferler sur le monde. Les difficultés d'endettement pourraient devenir insolubles, notamment parce qu'une croissance économique mondiale lente se traduirait aussi par la raréfaction des apports de capitaux nets en faveur des pays en développement. L'ajustement n'en serait alors que plus difficile.

Quelle attitude les gouvernements doivent-ils adopter, à court terme, pour parer à ces risques? Pour les pays industriels à économie de marché, la solution réside dans une réduction du déficit de la balance des transactions courantes des Etats-Unis et des excédents correspondants de ses principaux partenaires commerciaux. Cela suppose que les Etats-Unis compriment leur déficit budgétaire et accroissent leurs exportations, démarche qui crée un nouveau danger, car c'est l'expansion aux Etats-Unis qui a entraîné la croissance économique dans le passé. Si les Etats-Unis compriment la demande pour réduire le déficit du commerce extérieur, c'est la croissance mondiale tout entière qui en souffrira, à moins que les autres pays industriels ne prennent des mesures pour compenser la baisse de la demande globale. Il faut donc que les pays industriels coordonnent soigneusement leur action. Il ne s'agit pas de remplacer le déficit budgétaire d'un pays par un déficit budgétaire dans un autre pays, mais d'utiliser avec discernement les instruments de politique budgétaire et monétaire pour aplanir le

processus d'ajustement. Cet ajustement ne doit pas être différé, car si les déséquilibres actuels persistent, ils compromettront la stabilité de l'économie mondiale et encourageront une politique d'«égoïsme sacré».

A plus long terme, les pays industriels à économie de marché doivent améliorer la souplesse de leur économie en abaissant leurs barrières commerciales et en s'attaquant aux rigidités de leurs marchés du travail et des marchandises. En effet, ces rigidités résistent à l'évolution de l'avantage comparatif, de la technologie et de la démographie dont les économies doivent tenir compte si elles veulent croître et prospérer. Des réformes de ce type ne sont peut-être pas réalisables si les gouvernements ne cherchent pas d'abord à résoudre les problèmes urgents de l'ajustement économique à court terme.

Dans les pays en développement, les buts fondamentaux de l'ajustement structurel à long terme consistent à améliorer l'efficacité et l'équité et à accroître le stock de capital matériel et humain. Les problèmes des pays fortement endettés et ceux d'Afrique subsaharienne sont particulièrement urgents et leur tâche serait facilitée par une reprise de la croissance économique mondiale. Ces pays, et beaucoup d'autres pays en développement, gagneraient à mener des réformes dans trois domaines, selon des modalités qui seraient à définir dans chaque cas.

- *La réforme de la politique commerciale.* Les pays devraient s'orienter vers l'adoption d'une stratégie commerciale tournée vers l'extérieur, c'est-à-dire éliminer le biais à l'encontre des exportations, remplacer les restrictions quantitatives par des droits de douane et adopter des taux de change plus conformes aux réalités.

- *La politique macroéconomique.* De nombreux gouvernements doivent réduire leur déficit budgétaire et encourager plus vigoureusement l'épargne. Si les taux d'intérêt réels sont positifs, le taux de change compétitif et l'inflation basse, non seulement l'offre de ressources financières en sera améliorée, mais en outre les réformes commerciales en seront facilitées.

- *Le climat de la concurrence sur le marché intérieur.* Il ne suffit pas de changer la politique commerciale et macroéconomique. Il faut aussi améliorer la manière dont l'économie répond à la demande, en particulier en éliminant le contrôle des prix, en rationalisant les règlements relatifs aux investissements et en modifiant les règles qui régissent le marché du travail. Ces mesures compléteront les réformes commerciales et

encourageront les entreprises à réduire leurs coûts en adoptant de nouvelles techniques.

Mais, dans la plupart des cas, les réformes ne suffiront pas à relancer la croissance et elles devront être accompagnées par une augmentation des apports de capitaux.

Les uns comme les autres, pays industriels et pays en développement doivent donc mener un immense travail de restructuration. En cas de réussite, l'économie mondiale peut retrouver une trajectoire de croissance haute. A l'inverse, elle est guettée par la stagnation, une instabilité encore plus grande, la montée du protectionnisme et une occasion perdue de relever le niveau de vie des pauvres.

Au Chapitre 2, on cherche à cerner d'un peu plus près la différence entre le succès et l'échec. Le chapitre présente deux scénarios de croissance. Il ne s'agit pas de projections, mais d'indications de ce qui pourrait se produire selon les types de réformes qui seront apportées. Dans l'hypothèse haute, on suppose que l'effort d'ajustement des pays industriels porte ses fruits. La croissance atteint alors un taux légèrement supérieur à 4 % pendant les dix années à venir. Les perspectives des pays en développement s'améliorent aussi, puisque leur croissance pourrait atteindre 6 % par an si leurs efforts d'ajustement bénéficient d'une conjoncture mondiale favorable. Au contraire, si les gouvernements des pays industriels et en développement ne relèvent pas le gant, l'économie mondiale entrera dans une ère de croissance lente, de généralisation de la protection et d'instabilité accrue. Ainsi, dans l'hypothèse basse, les pays en développement ne progressent qu'à un rythme d'environ 4 %, ce qui ne leur permet pas de s'attaquer à leurs problèmes d'endettement. La situation des pays qui auront entrepris des réformes restera meilleure que celle des autres, mais l'hypothèse basse représente cependant un échec dont les effets seraient dramatiques pour la grande majorité des pauvres que compte le monde.

### **L'industrialisation : tendances et mutations (Chapitre 3)**

L'industrialisation est l'un des éléments de ce processus continu qu'est le développement économique, et qui a débuté vers le milieu du XVIII<sup>e</sup> siècle en Grande-Bretagne. Les nouvelles méthodes de filature et de tissage du coton, conjuguées à une spécialisation croissante, ont fait faire un bond à la productivité. Elles ont été sui-

vies par des innovations dans la fonderie et par l'invention de la machine à vapeur. Des innovations ultérieures ont permis de fabriquer de l'acier et de construire des chemins de fer, des navires à vapeur et autres moyens de transport qui ont stimulé le commerce et apporté l'industrialisation, d'abord aux grands pays d'Europe puis aux Etats-Unis et au Japon.

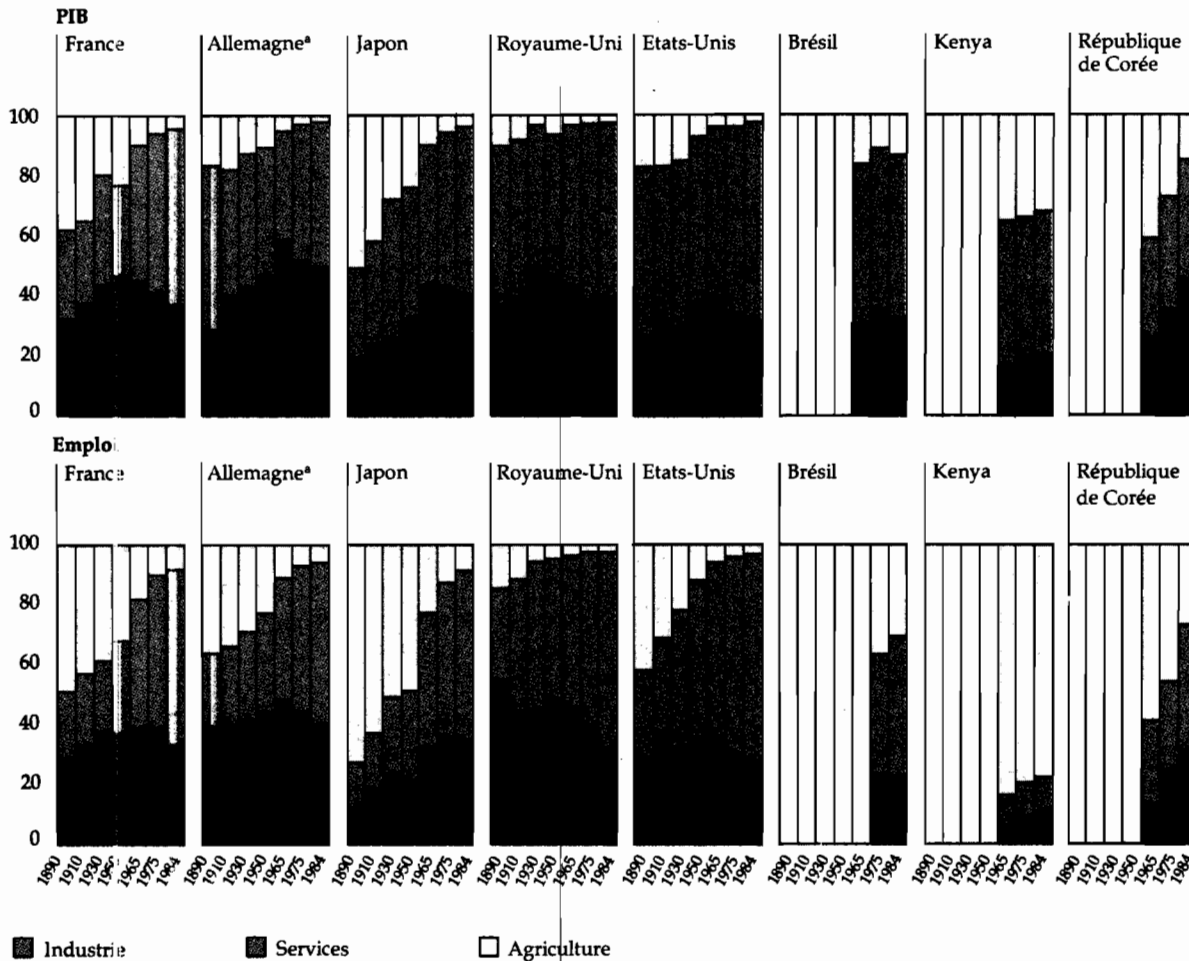
La deuxième révolution industrielle a commencé entre 1870 et 1913. Pendant cette période, le progrès technique est devenu le corollaire du progrès scientifique. Les caractéristiques des nouvelles techniques ont rendu la croissance industrielle tributaire des produits venus d'Afrique, d'Asie et des Caraïbes. Après la deuxième guerre mondiale, le monde a connu une période d'expansion sans précédent de la production et du commerce. La croissance de l'industrie manufacturière après la guerre a été favorisée par la généralisation d'innovations datant d'avant la guerre telles que le travail à la chaîne, l'électricité, l'automobile et les biens de consommation durables. Des techniques entièrement nouvelles ont également vu le jour : matériaux synthétiques, pétrochimie, énergie nucléaire, avions à réaction, télécommunications, microélectronique et robotique. De nombreux observateurs pensent que le monde est aujourd'hui à l'aube de la troisième révolution industrielle.

Par conséquent, l'industrialisation est née du croisement de la technique, de la spécialisation et du commerce. Ce phénomène provoque des changements structurels dans les économies. Par exemple, dans les premiers temps, l'industrialisation est généralement associée à une augmentation de la part de l'industrie dans le PIB (Figure 1.1), augmentation rendue possible par l'accroissement de la productivité de l'agriculture. Bien entendu, il y a des exceptions à cette règle. Certaines économies, restées agricoles, ont cependant atteint un niveau de revenu par habitant élevé, comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande. D'autres se sont industrialisées sans que la productivité agricole s'améliore, grâce aux exportations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre, comme cela a été le cas en République de Corée, à Hong Kong et à Singapour.

A l'intérieur de ces grandes mutations sectorielles, on peut observer d'autres changements dans les premières étapes de l'industrialisation. Elle a d'abord touché le secteur des textiles, puis celui du fer, de l'acier et de la



**Figure 1.1 Tendances à long terme du PIB et de l'emploi, par secteur, années diverses, 1890-1984**  
(pourcentage)



**Note** Les années ne représentent que des périodes approximatives. L'industrie comprend le secteur manufacturier, les activités extractives et le bâtiment et les travaux publics (au Kenya, les chiffres englobent aussi l'électricité, le gaz et l'eau). La catégorie des services regroupe toute la production et les emplois qui ne sont pas comptés dans l'industrie ni l'agriculture.  
a. A compter de 1950 les chiffres se rapportent à la République fédérale d'Allemagne.  
**Sources** : Kuznets, 1967, Tableaux annexes 2 et 4; Organisation internationale du travail, 1970, 1980, 1985; et données de l'OCDE et de la Banque mondiale.

métallurgie. Ensuite, elle s'est propagée à l'électronique et à la microélectronique. Mais les pays en développement n'ont pas besoin aujourd'hui de suivre la même voie et, la technologie étant devenue si transportable, ils peuvent se lancer dans l'électromécanique sans produire ce fer ni d'acier, ou brûler les étapes et se spécialiser dans la microélectronique sans construire de vastes complexes industriels.

Il faut donc interpréter avec soin les leçons de l'histoire. Il n'existe pas de voie royale de l'industrialisation. Cela dit, quelques thèmes communs se dégagent de l'expérience, thèmes qui

indiquent la direction à prendre par les pays désireux de s'industrialiser. Par exemple, les pays bénéficiant d'un vaste marché intérieur sont mieux placés pour créer des usines et profiter des économies d'échelle. Ceux qui jouissent d'abondantes ressources naturelles ont les moyens financiers de mener à bien leurs efforts d'industrialisation. Mais ni la taille ni les ressources naturelles ne sont un gage de réussite, car elles peuvent être au contraire un facteur de laisser-aller.

La politique industrielle semble compter davantage. Tous les pays ont protégé leur industrie



à un moment ou à un autre mais, parmi les premiers à s'industrialiser, ceux qui ont réussi ont bénéficié de périodes de libre-échange et le niveau de protection y a presque toujours été faible en comparaison de celui qu'on trouve aujourd'hui dans nombre de pays en développement.

Jusqu'à présent, tous les pays industrialisés avaient au départ une main-d'oeuvre relativement qualifiée, et tous, à l'exception de la Grande-Bretagne, ont acquis leurs techniques à l'étranger. Les deux facteurs sont liés, car il faut avoir des compétences techniques pour choisir intelligemment et les progrès sont encore plus rapides si on parvient à adapter les technologies choisies à la situation particulière de chaque pays. L'Etat a joué un rôle clé dans ce processus, de même que dans la mise en place de l'infrastructure physique. Les progrès des transports et des communications ont élargi les marchés, intensifié la spécialisation et donné naissance à un monde industriel intégré. La plupart des premiers réseaux de transport ont été financés par l'Etat, sauf au Royaume-Uni. Le gouvernement a également un rôle clé à jouer dans la mise en place d'institutions sociales et économiques stables mais souples, allant des «règles du jeu» microéconomiques (droits de propriété, etc.) à une politique macroéconomique non inflationniste.

#### **Le rôle de l'Etat (Chapitre 4)**

Les rôles du marché et de l'Etat dans l'industrialisation se complètent. Le marché est apte à faire face à la complexité croissante de l'économie engendrée par l'industrialisation mais, comme il est rarement parfait, l'Etat doit parfois faire certaines mises au point.

En premier lieu, il doit fixer les règles du jeu qui régissent l'emploi, la propriété et les conditions de transfert des actifs physiques, financiers et intellectuels. Quel que soit le type d'économie, qu'elle favorise l'entreprise privée ou qu'elle soit étroitement contrôlée, ces règles sont une atteinte à l'activité économique. Plus elles sont certaines, bien définies et bien comprises, plus l'économie peut fonctionner harmonieusement. Dans beaucoup de pays en développement, ces règles ne sont pas claires, sont interprétées de façon imprévisible et sont administrées par une bureaucratie tatillonne. Il en coûte plus cher de faire des affaires, ce qui décourage les transactions essentielles à la spécialisation industrielle.

L'Etat doit demeurer le principal pourvoyeur de certains services qui ont facilité l'industrialisation par le passé :

- Dans tous les pays, les pouvoirs publics jouent un rôle majeur dans l'éducation, en particulier pour ce qui est de l'apprentissage de la lecture et du calcul, outils essentiels à une main-d'oeuvre industrielle moderne. Ce n'est pas l'absence d'actifs matériels mais l'absence d'instruction qui est le principal obstacle à l'industrialisation.

- La plupart des gouvernements fournissent l'infrastructure matérielle de l'industrie : transport, télécommunications et réseaux d'électricité. Ces réseaux peuvent être gérés en partie avec profit par le secteur privé et le sont, du reste, dans beaucoup de pays, mais dans la plupart des pays en développement, l'Etat est habituellement seul capable de mettre en place les grands réseaux.

- La plupart des gouvernements fournissent l'information économique et fixent les normes (poids, mesures, sécurité sur les lieux de travail). Mais l'information qu'ils peuvent fournir en temps voulu pour être utile a des limites et les règlements peuvent souvent être sans effet, si ce n'est nuisibles.

- Dans les pays industriels, l'Etat encourage la recherche scientifique et technique. Dans les pays en développement, qui ont généralement intérêt à acquérir des techniques étrangères, les arguments en faveur d'un grand rôle de l'Etat dans la recherche et le développement industriel sont moins convaincants. Mais l'appui du secteur public se justifie dans certains cas.

- Les entreprises publiques ont été créées pour accomplir certaines de ces tâches mais, dans l'ensemble, le bilan est négatif. Des réformes sont en cours et figurent en bonne place dans le programme d'ajustement structurel des pays en développement.

Outre ces formes d'intervention directe, les gouvernements interviennent de manière plus indirecte dans le fonctionnement de l'économie par le biais de la politique commerciale, des incitations fiscales, du contrôle des prix, de la réglementation des investissements et des mesures d'ordre financier et macroéconomique. Les défaillances des marchés financiers et les effets externes sont les raisons le plus souvent invoquées pour justifier l'intervention directe. Ces deux notions ont servi, par exemple, à défendre la politique en faveur des industries naissantes.

Imaginons qu'une entreprise nouvelle prometteuse ne puisse pas trouver de fonds pour boucler son budget tant qu'elle n'est pas financièrement viable et qu'elle n'a pas atteint le seuil de rentabilité. Sans l'appui de l'Etat, elle ne pourrait pas commencer à produire. Supposons

encore que l'entreprise soit capable d'engendrer des avantages économiques pour le reste de l'économie, par exemple sous forme de travailleurs qualifiés qui iraient porter leurs qualifications ailleurs. Là encore, un appui de l'Etat se justifie. En principe, la protection contre les importations n'est pas la meilleure forme d'intervention, mais c'est parfois la seule option.

Différentes formes d'intervention ont des effets différents sur l'économie, à telle enseigne que la question qu'il convient de poser est souvent non pas de savoir s'il faut intervenir, mais comment intervenir. On peut recourir, par exemple, aux restrictions quantitatives sur les importations pour protéger les industries naissantes. Mais ces restrictions ont un coût social plus élevé qu'un droit de douane, car elles encouragent les activités non productives, telles que les efforts que déploient les producteurs pour éviter ou exploiter les contrôles. Les droits de douane, quant à eux, font augmenter le prix à la consommation. Des subventions en faveur de l'activité en question pourraient l'aider tout autant sans faire augmenter les prix, mais non pas sans conséquence pour les dépenses publiques et, peut-être, le déficit budgétaire.

### **La politique commerciale et l'industrialisation (Chapitre 5)**

Les économistes et les dirigeants des pays en développement s'accordent généralement à penser que l'Etat doit mettre en place l'infrastructure promouvoir l'efficacité du marché et favoriser la stabilité de l'environnement macroéconomique. La politique commerciale est une question beaucoup plus controversée.

On distingue les politiques commerciales orientées vers l'extérieur et celles qui sont tournées vers l'intérieur. Les premières ne favorisent pas davantage la production pour le marché intérieur que la production pour l'exportation. Le commerce extérieur n'étant pas activement découragé par cette approche, elle est souvent dénommée, quoique à tort, «promotion des exportations». En vérité, par essence, une stratégie orientée vers l'extérieur ne privilégie pas plus les exportations qu'elle ne pénalise la substitution aux importations. Une stratégie tournée vers l'intérieur, au contraire, comprend des incitations commerciales et industrielles qui favorisent la production intérieure et défavorisent le commerce extérieur. On dit souvent que c'est une stratégie de substitution aux importations. Dans certains pays,

le biais à l'encontre du commerce extérieur est extrême.

Une stratégie tournée vers l'intérieur comprend généralement des formes ouvertes de protection. Ce qui est moins évident, c'est que la protection accordée aux industries nationales désavantage fortement les exportations, car elle fait monter le coût des éléments importés qui entrent dans leur fabrication. De plus, l'inflation — ou l'appréciation du change — peut gonfler le coût relatif des intrants locaux lorsque les restrictions sur les importations sont adoptées.

Dans la pratique, la politique commerciale comprend des éléments relevant de l'une et l'autre approche. Les différences tiennent autant au choix des instruments qu'à l'absence ou à la présence d'intervention. Une politique tournée vers l'extérieur préfère les droits de douane aux restrictions quantitatives, et ces tarifs sont généralement compensés par d'autres mesures, notamment des subventions à la production et la fourniture d'intrants aux prix «libre-échange». On cherche à maintenir le taux de change à un niveau qui encourage au même titre la production pour l'exportation et la substitution aux importations. Dans l'ensemble, la protection est plus faible dans une stratégie tournée vers l'extérieur que dans une stratégie tournée vers l'intérieur. Aspect tout aussi important, l'écart entre le taux de protection le plus élevé et le taux le plus bas est plus étroit.

Le signe distinctif d'une stratégie tournée vers l'intérieur est qu'elle s'appuie sur les restrictions quantitatives plutôt que sur les droits de douane et que le niveau général de protection est plus élevé. En même temps, le taux varie fortement d'une activité à l'autre. Le change est généralement surévalué en raison de la protection élevée et des restrictions quantitatives. Les incitations en faveur de l'industrie sont administrées par une bureaucratie complexe et coûteuse.

Le Rapport contient une étude de 41 pays d'où il ressort que les économies tournées vers l'extérieur ont généralement été plus performantes que les économies tournées vers l'intérieur. Leur production globale a augmenté plus rapidement, ils se sont industrialisés plus facilement, tout en intervenant beaucoup moins pour favoriser directement la poursuite de cet objectif. Dans les pays qui ont appliqué une stratégie mixte, cependant, les différences dans la performance moyenne étaient faibles, mais comme, outre la politique commerciale, de nombreux facteurs déterminent les résultats économiques, cela ne saurait surprendre. Ce qu'il est important de

savoir, c'est que les économies tournées vers l'intérieur ont connu des revers.

### **La réforme de la politique commerciale (Chapitre 6)**

Comme la plupart des réformes, le passage à une politique orientée vers l'extérieur s'accompagne inévitablement de coûts transitoires. Un rééquilibrage massif des ressources va de pair avec la libéralisation des échanges, certaines activités se contractent et d'autres se développent en réponse aux variations des prix qu'entraîne toute réforme. Si les distorsions initiales étaient importantes, on peut penser que des changements encore plus grands seront nécessaires. L'un des coûts visibles des réformes est le chômage, encore que les recherches récentes sur la réforme commerciale fassent ressortir qu'elle a causé moins de chômage qu'on ne le supposait généralement.

La plupart du temps, la libéralisation du commerce extérieur vient dans le sillage des crises économiques, avec leur cortège de déficit budgétaire, de déficit de balance des paiements et d'inflation. Il arrive que ces crises créent la volonté politique de changer les choses — élément sans lequel il est difficile d'entreprendre une libéralisation des échanges. Il faut que la volonté de réforme du gouvernement apparaisse durable pour que les agents économiques répondent aux nouvelles incitations. La libéralisation du commerce extérieur a donc peut-être plus de chances de succès si les premiers changements sont importants car cela leur confère une plus grande crédibilité. De plus, un coup d'envoi énergique peut se traduire par une augmentation rapide des exportations, augmentation suffisante pour que certains groupes aient intérêt à appuyer la poursuite de la libéralisation.

Pour que les réformes commerciales soient couronnées de succès, une politique macroéconomique stable, visant à réduire l'inflation et à empêcher l'appréciation de la monnaie, est essentielle. Si de nombreuses tentatives de libéralisation des échanges ont échoué, ce n'est pas par suite de mesures commerciales malencontreuses, mais à cause d'une politique macroéconomique discutable. Une fois les réformes lancées, leur sort est souvent lié avant tout à la balance des paiements, qui est très sensible à la politique macroéconomique.

L'expérience porte à croire que les résultats à l'exportation sont étroitement liés au niveau et à la stabilité du taux de change. Inversement, le recours au taux de change pour stabiliser les prix

intérieurs est incompatible avec la réforme commerciale. Dans les pays du Cône Sud d'Amérique latine, l'appréciation de la monnaie engendrée par les apports de capitaux a annulé l'effet des incitations en faveur de l'exportation et de la substitution aux importations. Dans certains cas, ces entrées de capitaux résultaient de la libéralisation des marchés des capitaux et de la forte hausse des taux d'intérêt intérieurs qui s'en est suivie et a provoqué de gros emprunts à l'étranger.

Si l'on examine les réformes de la politique commerciale entreprises au cours des dernières années, on observe que trois éléments semblent passer avant tout. Le premier est l'abandon des restrictions quantitatives en faveur des droits de douane, qui lient les prix intérieurs aux prix extérieurs. Le deuxième est la réduction des variations dans les taux de protection conjuguée à une baisse de leur niveau général. Sans cela, la protection accordée à la valeur ajoutée dans certains secteurs peut augmenter car, en raison de la réduction des droits de douane et de l'élargissement des contingents, le prix des intrants peut tomber plus rapidement que celui des produits. Le troisième est la promotion directe de l'exportation, qui compense l'élément défavorable créé par les droits d'importation. Cependant, certaines mesures particulières de promotion de l'exportation risquent d'acquiescer un caractère permanent et amènent souvent à surseoir à des changements plus fondamentaux en matière de change. Par ailleurs, elles risquent d'enfreindre les dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), créent des groupes d'intérêt qui s'opposent à leur élimination et attirent des mesures de rétorsion de la part des importateurs.

### **Les mesures complémentaires en faveur du développement industriel (Chapitre 7)**

La politique commerciale n'est que l'un des nombreux instruments dont se servent les gouvernements pour influencer le processus d'industrialisation. Les autres relèvent de quatre grandes catégories :

- *Le contrôle des prix* sert à atteindre certains objectifs de répartition du revenu, à protéger les consommateurs des monopoles, à promouvoir l'industrie en influant sur le prix des facteurs de production, et à lutter contre l'inflation. Il est très répandu dans un grand nombre de pays en développement. A court terme, il a parfois un effet

bénéfique, puisqu'il réduit les anticipations inflationnistes en période d'inflation élevée mais, à long terme, il est préjudiciable à l'efficacité car il limite l'offre, encourage l'apparition de marchés parallèles, fausse les rapports de coût, alourdit les frais administratifs et engendre des groupes d'intérêts attachés à son maintien. Les programmes d'aide directe aux pauvres sont un meilleur moyen de lutter contre la pauvreté.

- *La réglementation*, et sa forme la plus répandue
- l'octroi de licences, vise à modifier l'allocation de l'investissement privé en fonction des priorités de l'Etat. L'investissement étranger est souvent réglementé de manière plus stricte que l'investissement des nationaux. Il en résulte une distorsion des prix et des incitations. Par exemple, la faiblesse du loyer de l'argent et la surévaluation du change entraînent souvent des investissements dans des techniques capitalistiques. Une protection intérieure élevée encourage les investisseurs à créer des entreprises dans le pays qui la pratique, ce qui donne lieu à des investissements dans des activités dont la rentabilité sociale est faible ou négative.

- *La politique financière* exerce aussi une influence importante sur les modes d'industrialisation, par son effet sur l'épargne et le coût du capital. Le contrôle des taux d'intérêt est très répandu dans les pays en développement. Il encourage les investissements à faible taux de rentabilité et les technologies excessivement capitalistiques. Il décourage aussi l'épargne financière. Mais, avant de l'abolir, il faut être prudent : la stabilité macroéconomique, un déficit modeste du secteur public et une bonne gestion des taux de change peuvent devoir précéder toute tentative de libéralisation de la politique financière.

Comme il est souvent difficile d'obtenir des fonds à moyen et long termes pour le financement des investissements industriels, les gouvernements des pays en développement ont créé des institutions de financement à moyen et long termes telles que les banques de développement. Ils ont aussi essayé de promouvoir les marchés obligataires et financiers. Dans bien des cas, ces institutions sont fortement tributaires des ressources publiques et n'ont pas réussi à mobiliser des ressources par elles-mêmes.

- *La réglementation du marché du travail*. La réglementation stricte des salaires, les taxes sur les salaires et la législation sur la sécurité de l'emploi sont très répandues dans les pays en développement. La législation sur le salaire minimum, qui est la plus commune, s'accompagne

d'un certain nombre de risques. En effet, si le salaire minimum est trop élevé, il décourage l'emploi et favorise le recours au capital; il accroît les inégalités entre les secteurs formel et informel et il amoindrit la rentabilité de l'éducation et de la formation en réduisant l'écart entre la main-d'oeuvre qualifiée et non qualifiée. Les autres formes d'intervention, telles que les taxes sur les salaires, les règlements sur les salaires dans le secteur public et sur la sécurité de l'emploi, toutes risquent, dans une mesure plus ou moins grande, de fausser le marché du travail, ce qui a des conséquences négatives sur l'emploi et les niveaux de vie moyens.

#### *L'effet combiné de la politique commerciale et des mesures prises sur le plan intérieur*

La politique commerciale se conjugue aux mesures d'ordre purement intérieur pour influencer sur le prix du capital et de la main-d'oeuvre. Par exemple, la surévaluation du change accroît la demande de capital au détriment de la demande de main-d'oeuvre. Les systèmes de licences d'importation, qui donnent souvent la priorité aux importations de biens d'équipement, renforcent cette tendance. Le contrôle des taux d'intérêt oeuvre dans le même sens.

La politique commerciale et les mesures d'ordre intérieur déterminent aussi l'environnement concurrentiel. Les restrictions sur les importations peuvent faciliter la création de monopoles ou, au contraire, des lois strictes sur le nombre maximum d'employés empêchent les entreprises de réaliser des économies d'échelle. Les règlements sévères sur la sécurité de l'emploi, les lois interdisant les fusions et les acquisitions et l'absence de lois sur les faillites peuvent empêcher les entreprises de se retirer d'une branche d'activité. Les barrières s'opposant à la sortie des marchandises entretiennent l'inefficacité et freinent le changement structurel. De nombreuses études font ressortir que la politique commerciale, industrielle et financière brime les petites entreprises.

#### *Développement technologique et industrialisation*

Par développement technologique, on entend l'acquisition et l'adaptation des technologies. Les prix exercent une forte influence sur ce processus. Les gouvernements ont essayé de nombreuses manières d'apporter leur appui au développement technologique : par exemple, au moyen d'un

système de patentes en vue de protéger les droits d'exclusivité dans le domaine technologique et en accordant des subventions en faveur de la recherche. Les instituts de recherche publics seraient plus efficaces s'ils entretenaient des contacts plus étroits avec les producteurs. On ne dispose pas de suffisamment d'informations factuelles pour déterminer quelle est la meilleure approche, mais il semblerait qu'une combinaison de signaux du marché exempts de distorsions et d'appui public ciblé soit la meilleure voie.

### **La menace du protectionnisme (Chapitre 8)**

Depuis la deuxième guerre mondiale, les tarifs douaniers appliqués par les pays industriels à la plupart des produits manufacturés sont tombés si bas qu'ils ne font plus vraiment obstacle aux échanges internationaux. Mais on assiste depuis quelques années à une montée du protectionnisme sous forme de barrières non tarifaires. La proportion des importations d'Amérique du Nord et de la Communauté économique européenne qui sont frappées de diverses restrictions non tarifaires a augmenté de plus de 20 % entre 1981 et 1986. Celles-ci s'appliquent à d'importants volumes de biens importés et affectent en particulier les exportations des pays en développement. Les barrières non tarifaires qui frappent les exportations de vêtements et de chaussures se sont révélées si perméables que les pays en développement ont pu continuer à accroître leurs exportations en direction des pays industriels, mais non sans frais et avec de plus en plus de difficulté à mesure que les lacunes sont comblées.

La protection non tarifaire concerne un petit nombre de branches d'activité industrielle : les textiles, la confection, la chaussure, les articles en cuir, la sidérurgie et la construction navale, qui emploient des technologies traditionnelles et, dans bien des cas, des méthodes à forte intensité de main-d'oeuvre. Cela les a rendues sensibles depuis quelques années à la concurrence des nouveaux pays industriels (NPI) — à savoir les économie du Brésil, de la République de Corée, de Hong Kong, du Mexique et de Singapour. En qualité de nouveaux venus, les NPI pourraient absorber les techniques existantes et les combiner avec une main-d'oeuvre beaucoup moins chère et très productive. La main-d'oeuvre des NPI est non seulement prête à travailler pour des salaires inférieurs à ceux des pays industriels et dans de moins bonnes conditions de santé et de sécurité sur les lieux de travail, mais en outre elle n'est pas

handicapée par les cas de sureffectif, par la démarcation des emplois et par les pratiques de travail restrictives si fréquentes dans les pays industriels.

Les cadres et les travailleurs des branches d'activité traditionnelles des pays industriels ont les uns comme les autres intérêt à être protégés : les cadres pour maintenir les profits et les travailleurs pour conserver leur travail et leur revenu. Les syndicats tiennent en outre à garder les membres qu'ils perdraient si les travailleurs se retrouvaient au chômage ou se reconvertissaient. La surévaluation du change (dans certains cas) et la récession mondiale n'ont fait qu'accroître les pressions et ont intensifié les demandes de protection. Celles-ci ont fait tache d'huile pour s'étendre à d'autres milieux qui, dans un climat d'augmentation rapide du chômage, voient dans la protection une solution universelle. Pourtant, en règle générale, la protection ne sauve pas les emplois.

En réponse à l'évolution de la structure des échanges commerciaux, l'autre solution consisterait à faciliter le départ des ressources dans les branches d'activité en déclin, tout en indemnisant les travailleurs qui doivent se recycler, se réinsérer ou partir en préretraite. La protection ne se justifie que s'il faut ralentir l'ajustement et, là encore, seulement si des subventions ne peuvent pas être accordées à cette fin. Même dans ce cas, la protection peut avoir un effet préjudiciable si elle n'a pas un caractère temporaire et dégressif, car alors, loin de faciliter l'ajustement, elle ne fait que retarder le transfert de ressources des industries en déclin à des emplois plus productifs.

### **Vers une plus grande ouverture du système commercial (Chapitre 9)**

Il est fortement à craindre que les pays industriels réagissent de manière négative et défensive devant l'augmentation des importations de produits manufacturés en provenance des pays en développement. En l'occurrence, ils élèveraient les barrières commerciales les plus discriminatoires, c'est-à-dire les barrières non tarifaires, et les administreraient de manière plus efficace, ce qui compromettrait encore davantage l'intégrité du système du GATT et réduirait la croissance des exportations des pays en développement. Nombre d'entre eux sont déjà lourdement endettés, si bien qu'une réduction de leurs recettes d'exportations aggraverait le problème de la dette mondiale.

Les pays en développement, qui disposent de ressources en devises limitées et se heurtent à une faiblesse inhabituelle des prix des produits de base, se verront peut-être bientôt confrontés en outre à des barrières encore plus élevées contre les produits manufacturés qui, de tout temps, ont constitué leurs premières exportations industrielles. Si cela se produisait, une grave désaffection vis-à-vis des stratégies commerciales tournées vers l'extérieur, qui ont si bien réussi aux NPI au cours des dernières années, serait à redouter. Si des pays tels que les Etats-Unis ou le Royaume-Uni renforcent leur protection, il ne serait pas surprenant que de nombreux pays en développement en fassent autant. Malheureusement, le durcissement des mesures de protection se soldera dans tous les pays par une mauvaise performance de l'économie.

La montée du protectionnisme dans les pays industriels obligerait les pays en développement à envisager toute une gamme de solutions de rechange moins satisfaisantes, et en particulier l'expansion des échanges avec les pays à économie planifiée et les autres pays en développement, selon des modalités discriminatoires. Mais les perspectives de développement des échanges dans l'une ou l'autre de ces directions ne sont pas bonnes et cette option ne saurait remplacer les échanges avec les pays industriels à économie de marché.

Pour la plupart des pays en développement, la meilleure option reste donc de se tourner vers l'extérieur, même si, dans un monde industriel plus protectionniste, les avantages en sont

diminués. Mais, bien qu'objectivement ce soit pour eux la meilleure solution, il leur serait politiquement très difficile de l'appliquer. En effet, il est à craindre que le renforcement de la protection dans les pays industriels donne au développement économique un coup d'arrêt qui pourrait durer plusieurs années et infliger des souffrances inutiles à certaines des catégories les plus pauvres du monde. De plus, les nations industrielles elles-mêmes ont tout à gagner du libre-échange.

Etant donné les risques, il est essentiel que tous les pays essaient de coopérer pour que les négociations commerciales multilatérales (NCM) d'Uruguay soient couronnées de succès. Certains pays en développement devront peut-être proposer de réduire, ou au moins limiter, certaines de leurs barrières commerciales de manière à encourager les pays industriels à leur ouvrir des marchés. La plupart des moyens permettant d'obtenir un accès élargi et plus sûr figurent à l'ordre du jour des NCM. L'application des dispositions sur «la non-prolifération et le démantèlement» des NCM aurait immédiatement des effets bénéfiques pour les pays en développement. La réduction de la hausse des tarifs douaniers faciliterait aussi leurs exportations de produits manufacturés. Une procédure de sauvegarde plus efficace, dans le cadre d'une réforme de l'Article XIX, contribuerait à accroître la sécurité de l'accès aux marchés, de même qu'une libéralisation de l'Arrangement multifibres et l'amélioration des procédures de règlement des différends.

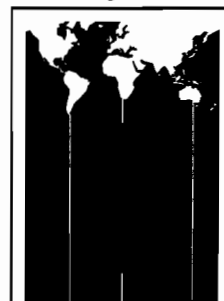
▼

▼

•  
•  
•  
•



*Première  
partie*



*Les obstacles à l'ajustement  
et à la croissance de l'économie mondiale*





## *La reprise, l'ajustement et la croissance à long terme*

Lorsque l'économie mondiale est prospère, la croissance rapide et l'inflation faible, il est moins difficile de modifier les structures économiques. La croissance alimente la demande de biens et de services, ce qui favorise un environnement commercial plus libéral car les pays sont alors mieux à même de s'adapter sans heurts aux variations de l'avantage comparatif qui découlent de l'évolution de la technologie, des ressources et des goûts. En outre, la croissance stimule l'investissement et facilite l'absorption des nouvelles techniques. Un faible taux d'inflation concourt au bon fonctionnement des marchés des capitaux et à la stabilité des changes et incite davantage à épargner. Une inflation élevée accroît l'incertitude, décourage l'investissement et le progrès technologique, fausse les prix relatifs et fait obstacle à une croissance soutenable.

Pendant deux décennies — entre le début des années 50 et celui des années 70 — l'économie mondiale a connu à la fois une forte croissance et une faible inflation. Les pays en développement n'ont pas été en reste puisque leur croissance a été supérieure à 5 % par an, ce qui dépasse probablement les résultats obtenus par tous les autres groupes de pays au cours de cette période.

Si les barrières commerciales n'avaient pas été abaissées après la deuxième guerre mondiale, la croissance économique aurait pu être beaucoup plus lente. Seul un environnement commercial libéral peut permettre aux pays d'exploiter pleinement les perspectives qu'ouvre le changement. Plusieurs séries de négociations menées sous l'égide du GATT ont poussé les pays à libéraliser leurs échanges et à intégrer leur

économie à l'économie mondiale. Les échanges ont progressé au rythme de 8 % par an entre le début des années 50 et le début des années 70 — soit beaucoup plus vite que la production mondiale. Certains pays en développement, qui avaient libéralisé leur régime commercial vers le milieu des années 60, sont devenus exportateurs de produits manufacturés et ont profité directement de l'essor du commerce mondial. La plupart des autres ont bénéficié de la demande croissante de matières premières et de denrées alimentaires. Ainsi, d'une façon ou d'une autre, les pays en développement qui ont participé à l'expansion des échanges mondiaux ont vu s'accroître rapidement leur production.

Grâce à cette période de croissance, certaines des caractéristiques d'une économie mondiale en bonne santé sont en évidence depuis le début des années 50. Pourtant, au cours de ces dix dernières années, il a été fréquent que le système ne fonctionne pas sans heurts et les pays en développement ont connu de grosses difficultés. La production des pays industriels a fluctué davantage qu'au cours des années précédentes, entraînant des variations dans la demande de produits provenant des pays en développement. Dans les pays industriels, certains secteurs, et notamment l'agriculture, ont été protégés contre les exportations des pays en développement; les restrictions à l'importation des textiles et des vêtements ne cessent de se renforcer depuis les années 60. Le prix du pétrole est monté en flèche au cours des années 70, pour retomber tout aussi brusquement au cours des années 80. Depuis quelques années, les exportateurs de produits

primaires subissent une détérioration marquée de leurs termes de l'échange. Les apports de capitaux étrangers ne sont pas toujours suffisants ni assortis de conditions appropriées. Les emprunts excessifs contractés par certains pays en développement ont créé des difficultés d'endettement qui ont été aggravées par la récession de 1980 à 1982 dans les pays industriels. En même temps, les ressources financières concessionnelles n'ont pas été à la mesure des besoins.

Les dix prochaines années réserveront-elles un sort meilleur aux pays en développement? C'est la question à laquelle ce chapitre essaie de répondre. La première partie examine l'état actuel de l'économie mondiale. La seconde analyse les mesures à adopter face aux problèmes immédiats que sont la lenteur de la croissance et les déséquilibres des paiements internationaux. La troisième partie, qui se place dans une perspective à plus long terme, présente différentes courbes possibles pour la croissance de la production globale et pour les flux de capitaux et les courants d'échanges au cours de la prochaine décennie. Ces courbes ne sont ni des projections ni des prédictions mais servent à illustrer les résultats qui devraient logiquement découler de différents types de politiques. L'éventualité de nouveaux chocs pour l'économie mondiale n'a pas été prise en compte. L'hypothèse haute indique les résultats qui seraient possibles plutôt que ceux qui sont probables; l'hypothèse basse montre ce qui pourrait arriver si les gouvernements n'agissaient pas.

Les différences entre les taux de croissance obtenus dans l'hypothèse haute et dans l'hypothèse basse sont très marquées, ce qui fait ressortir la nécessité de réformes. Une croissance lente se traduirait pour les pays en développement par des conditions économiques et sociales inacceptables aussi bien pour eux que pour le monde entier. En même temps, les avantages procurés par un redressement des déséquilibres actuels n'en seraient que plus grands.

Pour réaliser un taux de croissance rapide, les gouvernements doivent réorienter leur politique et une action concertée facilitera l'ajustement pour tous les pays. C'est pourquoi ils doivent s'engager à améliorer le fonctionnement des marchés internationaux des biens, des services et des capitaux ainsi que l'efficacité de leurs propres marchés. Une telle action, assortie d'un financement adéquat des investissements dans les pays en développement, aurait des retombées très avantageuses pour tous les pays, sous la forme

d'un accroissement de la production, de l'emploi et des niveaux de vie. Tel est le thème de ce chapitre.

### **Le fléchissement de la reprise et les déséquilibres des paiements internationaux**

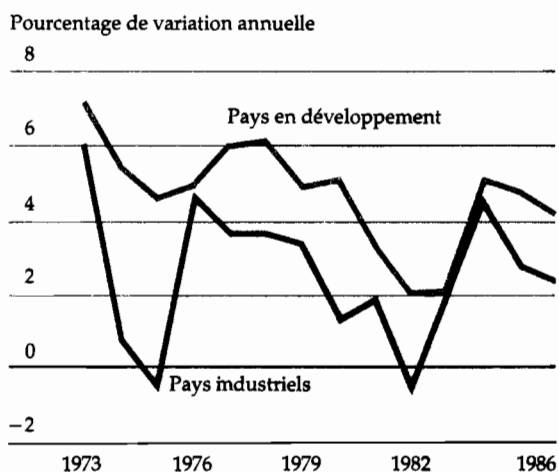
La reprise économique mondiale qui s'était amorcée aux Etats-Unis en 1983 donne des signes d'essoufflement. En même temps, les déséquilibres des paiements courants internationaux accumulés ces dernières années persistent. Les déséquilibres budgétaires sous-jacents ne se sont guère améliorés. Jusqu'à présent, le poids de l'ajustement est retombé essentiellement sur les marchés des changes, et le dollar s'est beaucoup déprécié par rapport aux principales monnaies. Pourtant, le déficit extérieur courant des Etats-Unis tarde à se résorber. En même temps, le problème de la dette continue de se poser avec la même acuité. Les taux d'intérêt réels restent élevés par rapport aux niveaux enregistrés dans le passé, et le volume de financement extérieur est insuffisant pour relancer durablement une croissance économique vigoureuse dans les pays fortement endettés. La faiblesse des prix des produits de base continue d'aggraver les difficultés rencontrées par un grand nombre de pays en développement.

Sur le plan positif, l'inflation est faible dans la plupart des pays industriels et elle est en baisse dans un grand nombre de pays en développement. Les gouvernements ont montré qu'ils étaient résolus à freiner la croissance de la masse monétaire et à contenir l'inflation. Beaucoup, dans les pays industriels, ont réussi à réduire leur déficit budgétaire, se ménageant ainsi une plus grande marge de manoeuvre pour l'avenir.

#### *Le ralentissement de la reprise*

L'expansion vigoureuse enregistrée aux Etats-Unis depuis 1982 a ouvert la voie à une reprise modérée dans le monde (Figure 2.1). Aux Etats-Unis, après avoir diminué de 2,5 % en 1982, la production réelle a augmenté de 6,6 % en 1984. La baisse de l'épargne du secteur public est l'un des facteurs à l'origine du niveau élevé des taux d'intérêt réels — prix d'une épargne insuffisante —, ce qui a accentué les effets de la politique de resserrement monétaire des Etats-Unis. Les taux d'intérêt nominaux élevés ont suscité une forte demande pour les avoirs libellés en dollars et une brusque

**Figure 2.1 Croissance réelle du PIB, 1973-86**



appréciation de cette monnaie. Après environ deux ans d'accroissement rapide de la production aux Etats-Unis et de croissance modérée dans les autres pays industriels, le rythme de la reprise a fléchi en 1985. Dans les pays industriels, la croissance réelle de la production a culminé à 4,6 % en 1984, pour retomber à 2,8 % en 1985 puis à 2,5 % en 1986 selon les estimations (Tableau 2.1).

La croissance s'est également ralentie dans les pays en développement. Leur production a augmenté de 4,2 % en 1986, contre 4,8 % en 1985 et 6 % par an en moyenne au cours des deux décennies antérieures à 1980 (Tableau 2.1). En 1986, leur production par habitant n'a progressé

que de 2,2 %. Le fléchissement accusé en 1985-86 est en grande partie imputable au groupe des pays exportateurs de pétrole, dont la production a reculé de 1,1 % en 1986. Les importateurs de pétrole ont profité de la chute des prix pétroliers, mais les gains obtenus ont été neutralisés par la faiblesse des prix de leurs exportations de produits non pétroliers, qui n'ont augmenté que de 0,8 %, en dollars, en 1986.

La baisse des prix des produits de base a amélioré les termes de l'échange des pays en développement qui exportent des produits manufacturés, dont la production a augmenté de 7,0 % en 1986. Dans ce groupe, certains des pays les plus avancés ont enregistré des taux de croissance très élevés : la République de Corée, par exemple, a vu sa production augmenter d'environ 11 %. La Chine et l'Inde ont également connu une croissance vigoureuse, faisant remonter le taux de croissance moyenne des pays à faible revenu. Les taux de croissance ont progressé dans les pays d'Afrique subsaharienne (à l'exception des producteurs de pétrole), mais les revenus par habitant ont continué de stagner à cause de l'accroissement rapide de la population.

**LE REcul DE L'INFLATION.** Dans les pays industriels, le taux moyen d'inflation, mesuré par la variation du déflateur du PIB, est tombé de 9,3 % en 1980 à 3,4 % en 1986. Les taux d'inflation ont également diminué dans les pays en développement depuis 1980 (Figure 2.2), évolution due en partie à la chute des prix du pétrole de 1986 et en partie à la baisse des prix de produits de base. Malheureusement, ces changements survenus une fois pour toutes ne sont pas un gage de stabilité des prix. Les gouvernements doivent donc être

**Tableau 2.1 Croissance réelle du PIB, 1965-86**  
(pourcentage de variation annuelle)

	Moyenne 1965-73	Moyenne 1973-80	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Pays en développement	6,5	5,4	3,4	2,1	2,1	5,1	4,8	4,2
Pays à faible revenu	5,5	4,6	4,8	5,6	7,7	8,9	9,1	6,5
Pays à revenu intermédiaire	7,0	5,7	2,8	0,8	0,0	3,6	2,8	3,2
Exportateurs de pétrole	6,9	6,0	4,1	0,4	-1,9	2,3	2,2	-1,1
Exportateurs de produits manufacturés	7,4	6,0	3,3	4,2	4,9	7,8	7,8	7,0
Pays fortement endettés	6,9	5,4	0,9	-0,5	-3,2	2,0	3,1	2,5
Afrique subsaharienne	6,4	3,2	-1,0	-0,2	-1,5	-1,7	2,2	0,5
Exportateurs de pétrole à revenu élevé	8,3	7,9	1,4	-0,5	-6,9	1,2	-3,8	8,2
Pays industriels à économie de marché	4,7	2,8	1,9	-0,5	2,2	4,6	2,8	2,5

Note : Les données sur les pays en développement reposent sur un échantillon de 90 pays. Les chiffres pour 1986 sont des estimations.

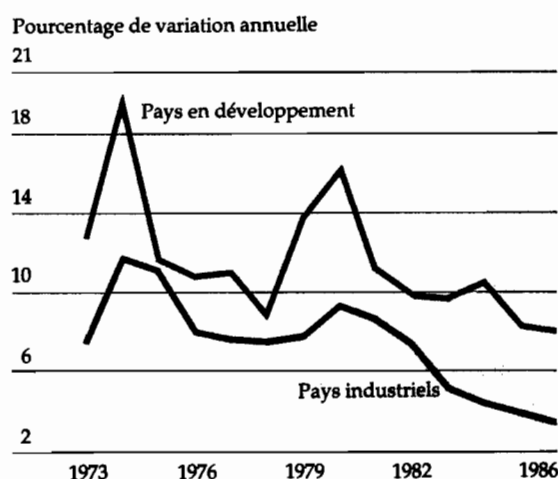
prudents. Ils ne peuvent se permettre de s'écarter trop largement ni trop longtemps d'une trajectoire de croissance monétaire compatible avec un faible taux d'inflation. Au bout d'un certain temps, une croissance excessive de la masse monétaire tend à favoriser une recrudescence de l'inflation.

**LA RÉDUCTION DES DÉFICITS BUDGÉTAIRES.** Les gouvernements des principaux pays industriels ont réduit leur déficit budgétaire. Le déficit global a fléchi en pourcentage du produit national brut (PNB), tombant de 5,4 % en 1983 à 4,6 % en 1986 dans les sept grands pays industriels. Ce fléchissement a été encore plus marqué si l'on tient compte des effets du cycle économique sur les recettes et les dépenses. Aux États-Unis, le déficit du budget fédéral a atteint 221 milliards de dollars, soit 5,0 % du PNB, en 1986. La Loi Gramm-Rudman-Hollings pourrait aboutir à une réduction sensible dans l'avenir. Pour 1987, l'objectif est de ramener le déficit à 151 milliards de dollars.

#### *Les déséquilibres des paiements internationaux*

La reprise s'est accompagnée de larges déséquilibres des paiements internationaux (Tableau 2.2). A la fin de 1986, le déficit des paiements courants des États-Unis atteignait 126,7 milliards de dollars, soit l'équivalent de 34 % des exportations totales de biens et de services, ou 3 % du PNB du pays — en dépit de la forte dépréciation subie par le dollar depuis le début de 1985. Ce déficit extérieur grandissant a eu pour contrepartie

**Figure 2.2 Inflation, 1973-86**



Note : L'inflation équivaut à la variation du déflateur du PIB. Pour les pays en développement, les points indiquent des valeurs médianes; pour les pays industriels, des valeurs moyennes.

des excédents dans les autres pays industriels, surtout au Japon (87,5 milliards de dollars en 1986) et en République fédérale d'Allemagne (44,3 milliards de dollars). Quant aux pays en développement, leur déficit extérieur courant est passé de 37,4 milliards de dollars en 1985 à 35,5 milliards de dollars en 1986. Cette évolution est

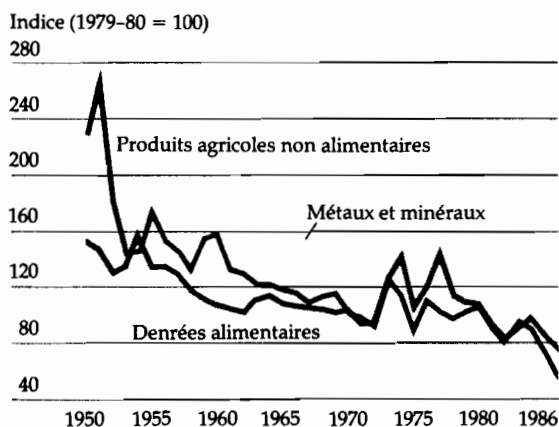
**Tableau 2.2 Solde des transactions courantes, 1980-86**  
(milliards de dollars)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Pays en développement	-69,1	-106,7	-103,0	-57,2	-32,1	-37,4	-35,5
Pays à faible revenu	-17,0	-13,9	-8,9	-6,7	-8,1	-25,9	-22,0
Pays à revenu intermédiaire	-52,1	-92,8	-94,1	-50,5	-24,0	-11,5	-13,5
Exportateurs de pétrole	1,4	-22,7	-30,0	-7,8	1,4	-2,2	-19,0
Exportateurs de produits manufacturés	-33,9	-27,5	-23,3	-8,4	1,7	-8,8	6,0
Pays fortement endettés	-27,9	-50,4	-52,9	-14,7	-0,7	-0,4	-12,0
Afrique subsaharienne	-4,9	-17,8	-17,9	-12,8	-5,1	-4,0	-8,9
Exportateurs de pétrole à revenu élevé	88,5	74,0	26,0	1,2	1,5	12,1	-9,4
Pays industriels	-38,2	2,4	1,4	-2,9	-35,1	-24,7	21,6
États-Unis	8,4	12,8	-1,4	-38,2	-95,8	-104,4	-126,7
Autres pays industriels	-46,6	-10,4	2,8	35,3	60,7	79,7	148,3
Total <sup>a</sup>	-18,8	-30,3	-75,6	-58,9	-65,7	-50,0	-23,3

Note : Non compris les transferts publics nets. Les données sur les pays en développement reposent sur un échantillon de 90 pays.

a. Reflète les erreurs, les omissions et les asymétries dans les statistiques de la balance des paiements concernant le compte courant, ainsi que la balance des pays des groupes énumérés avec les pays non compris dans le tableau.

**Figure 2.3 Prix réels des produits de base non pétroliers, 1950-86**



due à l'amélioration de la position courante des exportateurs de produits manufacturés.

Ces déséquilibres des transactions courantes, ajoutés à la persistance d'un chômage élevé dans les pays industriels, ont intensifié les pressions exercées en faveur de la protection, singulièrement aux Etats-Unis. Les dispositions de l'Arrangement multifibres ont été durcies pendant l'été 1986 et le champ d'application des restrictions volontaires

aux exportations d'acier a été élargi. Sur le plan positif, l'ouverture des négociations commerciales multilatérales d'Uruguay pendant l'automne 1986 a été l'occasion pour les pays de s'engager au statu quo en matière de protection. Il est trop tôt pour savoir si cet engagement sera respecté.

**LA BAISSÉ DES PRIX DES PRODUITS DE BASE.** Entre 1984 et 1986, les prix réels des produits de base autres que les combustibles sont tombés à des creux sans précédent (Figure 2.3). En 1985, l'indice de la Banque mondiale qui porte sur les prix en dollars courants de 33 de ces produits est tombé à son niveau le plus faible en neuf ans, baissant de 4,8 % par rapport au creux atteint pendant la récession de 1982 et de 11,1 % par rapport au sommet qui a suivi la récession pendant le premier semestre de 1984. Pour la première fois à notre époque, presque toutes les catégories de produits de base ont été touchées par la baisse des prix de 1984-86. Entre le quatrième trimestre de 1983 et le deuxième trimestre de 1986, l'indice en dollars courants des produits agricoles a régressé de 13 %, entraîné par la baisse des corps gras, des produits agricoles non alimentaires et des céréales. L'indice des métaux et minéraux a baissé de 16 % pendant la même période, la quasi-totalité des métaux et minéraux ayant été affectés. Les boissons et le bois d'oeuvre sont les seules catégories de produits de base dont les prix aient augmenté pendant cette période.

**Tableau 2.3 Prêts de sources publiques et privées aux pays en développement, 1975 et 1980-86**  
(milliards de dollars)

	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
<i>Pays à faible revenu</i>								
Décaissements	6,2	11,3	10,4	11,0	10,3	10,5	11,4	19,8 <sup>a</sup>
Prêts de sources privées	1,6	3,4	3,0	3,5	3,0	3,3	3,4	10,0 <sup>a</sup>
Remboursement du principal	1,4	2,5	2,5	2,7	3,1	3,3	4,4	6,8
Apports nets	4,8	8,8	7,9	8,3	7,2	7,2	7,0	13,0
<i>Pays à revenu intermédiaire</i>								
Décaissements	38,6	90,2	111,6	105,6	87,6	77,0	67,6	66,4
Prêts de sources privées	28,2	71,0	88,8	82,3	63,2	52,6	46,7	43,4
Remboursement du principal	13,5	40,7	43,8	45,0	40,4	43,4	49,0	53,8
Apports nets	25,1	49,5	67,8	60,6	47,2	33,6	18,6	12,6
<i>Tous pays en développement</i>								
Décaissements	44,8	101,5	122,0	116,6	97,9	87,5	79,0	86,2
Prêts de sources privées	29,8	74,4	91,8	85,8	66,1	55,9	50,1	53,5
Remboursement du principal	14,9	43,2	46,3	47,7	43,5	46,7	53,4	60,6
Apports nets	29,9	58,3	75,7	68,9	54,4	40,8	25,6	25,6

Note : Les chiffres pour 1985 et 1986 sont des estimations provisoires des montants payés, et non des montants dus. Dans le cas des pays qui n'avaient pas fourni de chiffres sur leur dette privée non garantie, les calculs reposent sur des estimations. Les chiffres ne tiennent pas compte des dons publics. Les données reposent sur un échantillon de 90 pays en développement.

a. Ces chiffres reflètent l'accroissement du volume de prêt en faveur de la Chine.

**Tableau 2.4 Indicateurs de la dette des pays en développement, 1980-86***(pourcentage, sauf indication contraire)*

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Dette/PNB	20,6	22,4	26,3	31,4	33,0	35,8	35,4
Dette/exportations	90,0	98,0	117,6	134,8	121,2	143,7	144,5
Ratio du service de la dette	16,0	17,5	20,6	19,4	19,5	21,4	22,3
Service de la dette/PNB	3,7	4,0	4,6	4,5	4,9	5,3	5,5
Intérêts:exportations	6,9	8,3	10,4	10,1	10,3	10,8	10,7
Encours total de la dette (montants décaissés et non amortis) (milliards de dollars)	428,6	490,8	551,1	631,5	673,2	727,7	753,4
Dette privée en pourcentage de la dette totale	63,1	64,5	65,0	65,8	65,7	63,9	63,5

Note : Les données reposent sur un échantillon de 90 pays en développement. Les chiffres pour 1986 sont des estimations.

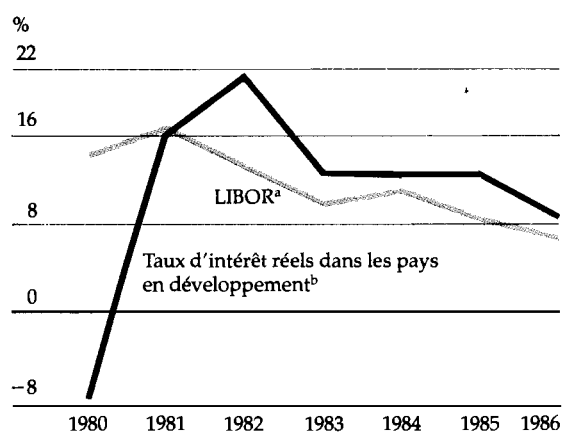
Le marasme des marchés des produits est dû à des raisons complexes. Premièrement, la demande de produits de base dans les pays industriels est faible, surtout pour les matières premières agricoles et les métaux. Deuxièmement, les prix élevés du milieu des années 70 ont engendré une expansion excessive de l'offre de plusieurs matières premières importantes, surtout le pétrole et les métaux, en même temps qu'ils encourageaient les consommateurs à se montrer plus économes et à trouver des substituts. Troisièmement, les marchés de certains produits ont été perturbés par la politique agricole des pays industriels. Les programmes de soutien des prix intérieurs engendrent de larges excédents qui poussent souvent les pays à vendre à l'exportation à une fraction seulement des prix intérieurs. Enfin, l'évolution des goûts, la généralisation des produits de synthèse et l'adoption de procédés de production moins consommateurs de matières premières ont aussi contribué à réduire la demande.

**LES PRÊTS AUX PAYS EN DÉVELOPPEMENT.** En 1986, les flux nets de prêts destinés aux pays en développement représentaient environ un tiers du niveau qu'ils atteignaient en 1981, à la veille de la crise de la dette — bien que cette année-là on ait enregistré pour la première fois une augmentation modeste des apports nets en faveur des pays à faible revenu depuis l'amorce de la crise (Tableau 2.3). Les emprunts contractés par les pays fortement endettés auprès de sources privées se sont montés à 6,8 milliards de dollars, soit environ un quart de leur niveau de 1980. Il s'agissait surtout de prêts « concertés », consentis dans le cadre d'accords de restructuration de la dette.

Les grands indicateurs de la dette n'ont guère marqué d'amélioration au cours de 1986 (Tableau 2.4). Malgré un léger fléchissement du ratio de la

dette au PNB, le service de la dette a augmenté en pourcentage des exportations de biens et de services, ce qui est dû pour beaucoup au recul des recettes d'exportation. Dans certains des principaux exportateurs de pétrole, la chute des prix du pétrole a entraîné une forte érosion de la capacité d'emprunt et une restructuration de la dette a été nécessaire pour le Mexique, le Nigéria et d'autres pays (Encadré 2.1).

En valeur nominale, les taux d'intérêt ont continué de baisser en 1986, mais la détérioration des prix à l'exportation des pays débiteurs a fait que les conditions « réelles » d'emprunt ne se sont guère améliorées. Pour les pays en développement, le taux d'intérêt réel (le LIBOR nominal corrigé de l'indice des prix à l'exportation des

**Figure 2.4 Taux d'intérêt, 1980-86**

a. Taux interbancaire offert à Londres.

b. Taux interbancaire offert à Londres corrigé des variations de l'indice des prix à l'exportation pour les pays en développement.

pays en développement) est passé de 12,1 % en 1985 à 8,1 % en 1986 (Figure 2.4).

Pour les pays à revenu intermédiaire fortement endettés, la question fondamentale est celle de savoir comment financer de nouveaux investissements. Les banques commerciales ont accepté certains plans de restructuration de la dette, mais des difficultés et des retards ont surgi. Ayant renforcé leur assise financière, les banques semblent hésiter de plus en plus à fournir de l'argent frais. Pourtant, de nouvelles formules de financement font leur apparition. En 1986, des systèmes permettant de convertir la dette en

capital ont commencé à se développer (Encadré 2.2). Le Chili et le Mexique y ont eu recours et d'autres, comme le Nigéria et l'Argentine, envisagent des systèmes analogues.

En Afrique subsaharienne, les flux d'aide concessionnelle ont heureusement augmenté en 1986, mais les pays africains ont toujours beaucoup de mal à assurer le service de leur dette. Même si les progrès réalisés récemment dans la restructuration à long terme de la dette publique sont encourageants, il est nécessaire de poursuivre et d'intensifier les efforts de coordination des nouveaux apports d'aide et de restructuration à

### **Encadré 2.1 L'évolution récente des modalités de restructuration de la dette**

En 1986, 24 pays ont renégoié leurs dettes avec des créanciers officiels ou des banques commerciales dans un cadre multilatéral. On estime à 71,1 milliards de dollars le volume total de la dette ainsi restructurée, dont 43,7 milliards sont dus à la révision des conditions de l'accord pluriannuel signé par les banques avec le Mexique en 1984 (Tableau 2.1). Si l'on fait abstraction de ce dernier montant, le volume des opérations de restructuration négociées avec les banques commerciales en 1986 a été à peu près le même qu'en 1985.

Les consortiums de banques commerciales ont continué d'améliorer les conditions d'allègement en offrant des marges plus faibles et des échéances un peu plus longues. Quatre accords de restructuration pluriannuels ont été conclus. Les autres accords ont consisté à restructurer uniquement les dettes exigibles l'année suivante. Les créanciers officiels ont continué de réaménager les dettes en vertu d'une série d'accords à court terme, essentiellement négociés dans le cadre du Club de Paris et assortis de conditions sensiblement analogues à celles de 1986.

#### **Accords avec les banques commerciales**

L'allègement de la dette offert par les banques commerciales comporte a) la restructuration des remboursements du principal venant à échéance pendant une période de consolidation préétablie; b) l'octroi de nouveaux prêts à long terme; et c) l'engagement de maintenir ou de prolonger les lignes de crédit à court terme. Les accords d'allègement de la dette peuvent contenir un ou plusieurs de ces éléments. En 1986, huit pays ont négocié des accords de ce type avec des consortiums de banques commerciales : le Brésil, la République populaire du Congo, la Côte d'Ivoire, le Mexique, le Nigéria, la Pologne, l'Uruguay et le Zaïre. L'accord passé avec le Mexique était le plus ambitieux. Non contentes de

restructurer des dettes déjà réaménagées, d'un montant de 43,7 milliards de dollars, les banques ont engagé de nouveaux prêts à long terme de 6 milliards de dollars, prévu des prêts à long terme supplémentaires de 1,7 milliard de dollars en cas de besoin et ramené leurs marges à 13/16 % sur l'encours des prêts existants. Dans le cadre de l'accord passé avec le Brésil, ce dernier a obtenu de restructurer les tranches de la dette à long terme venant à échéance en 1985 et de différer ses paiements au titre des échéances de 1986 en attendant des négociations ultérieures. Le Nigéria a passé un accord de principe avec le comité directeur des banques commerciales sur la restructuration des échéances de la dette à long terme dues en 1986-87 et a obtenu de nouveaux prêts à long terme. Ces négociations ont abouti après l'approbation par le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale du programme d'ajustement économique du Nigéria. La Pologne avait déjà rééchelonné tous les montants de principal dus aux banques pendant la période allant du 21 mars 1981 au 31 décembre 1987; en juin 1986, elle a cependant jugé nécessaire de réaménager les montants de principal dus en 1986 et 1987 au titre des accords antérieurs. Le Zaïre a obtenu de différer les remboursements de principal dus en 1986 au titre de dettes déjà rééchelonnées.

Les accords signés avec le Congo, la Côte d'Ivoire et l'Uruguay étaient des accords de restructuration pluriannuels, comme celui que le Brésil négocie actuellement. Le volume global de la dette restructurée de cette façon en 1986 a cependant été largement inférieur à celui des années précédentes, si l'on exclut les révisions apportées en septembre à l'accord antérieur avec le Mexique.

Il est encourageant de constater qu'en 1986 plusieurs pays qui ne pouvaient plus obtenir d'argent frais que dans le cadre des réaménagements ont pu contracter de nouveaux prêts auprès des banques commerciales :

long terme de la dette afin de rendre l'assistance plus efficace.

*L'ajustement des pays en développement fortement endettés*

Pour plusieurs pays fortement endettés, la faiblesse des prix des produits de base, le niveau élevé des taux d'intérêt réels, le manque de dynamisme des économies industrielles et, dans certains cas, leurs propres politiques macroéconomiques et commerciales sont autant d'éléments qui expliquent qu'actuellement leurs taux de croissance ne puissent soutenir leur niveau

d'endettement, ce qu'on appelle souvent «surendettement». Un grand nombre de pays débiteurs ont développé leurs exportations en 1983-84, ce qui a contribué à stimuler l'activité économique intérieure et a constitué un moteur de croissance du revenu jusqu'à la fin de 1986. Le fait que certains pays endettés ont réussi à dégager des excédents commerciaux pour financer le service de la dette mérite d'être salué. Mais ils ont dû pour cela réduire la consommation et l'investissement intérieurs, ce qui aura de graves conséquences sur la productivité à long terme.

Un ajustement soutenu s'impose. Les difficultés

l'Equateur a obtenu une ligne de crédit renouvelable à court terme et la Côte d'Ivoire et l'Uruguay, des prêts à long terme négociés au titre d'accords de cofinancement avec la Banque mondiale. Cependant, il est regrettable que les accords de restructuration pluriannuels n'aient pas incité les banques commerciales à recommencer à accorder des prêts à d'autres pays, comme on l'avait espéré.

**Les accords avec les créanciers officiels**

En 1986 18 pays ont renégoié leur dette avec des créanciers officiels, la plupart du temps sous l'égide du Club de Paris, contre 21 en 1985. Treize d'entre eux étaient des pays d'Afrique subsaharienne (Congo, Côte d'Ivoire, Gambie, Guinée, Madagascar, Mauritanie, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone, Tanzanie, Zaïre et Zambie); deux étaient européens

(Pologne et Yougoslavie); et trois étaient d'Amérique latine (Bolivie, Cuba et Mexique).

Les conditions d'allégement offertes en 1986 n'ont guère changé par rapport aux années précédentes. Dans la plupart des cas, 95 à 100 % des échéances visées (principal et intérêts des prêts accordés par des gouvernements et des crédits à l'exportation garantis) ont été réaménagés. Toutefois, les accords passés avec la Côte d'Ivoire, le Niger et la Yougoslavie excluaient les intérêts et l'accord conclu avec le Mexique ne couvrait que 60 % des intérêts dus pendant une partie de la période de consolidation. L'accord de restructuration pluriannuel de la Côte d'Ivoire, tout comme celui de l'Equateur en 1985, prévoyait le réaménagement d'une proportion dégressive des échéances futures du principal : 80 % en 1986, 70 % en 1987 et 60 % en 1988.

**Tableau 2.1 Montant des opérations d'allégement de la dette, 1983-86**  
(milliards de dollars)

	1983	1984	1985	1986
Restructuration de la dette <sup>a</sup>				
Banques	33,8	100,5	13,1	57,4 <sup>b</sup>
Créanciers officiels	8,4	3,9	16,3 <sup>c</sup>	13,7
Total	42,2	104,4	29,4	71,1
Nouveaux prêts décaissés <sup>d</sup>	13,0	10,4	5,3	2,6 <sup>e</sup>
Facilités de crédit à court terme <sup>d,f</sup>	27,9	36,7	35,0	35,0

Note : Les chiffres de 1986 sont provisoires.

a. La restructuration de la dette avec les banques commerciales est enregistrée la même année que l'accord de principe, alors que la restructuration négociée avec des créanciers officiels est enregistrée l'année où l'accord est signé.

b. Y compris la révision des conditions de l'accord de 1984 avec le Mexique (43,7 milliards de dollars).

c. Y compris un allégement de 10,3 milliards de dollars pour la Pologne, couvrant les échéances de 1982-84.

d. Négocié en même temps que la restructuration de la dette.

e. Non compris 3,5 milliards de dollars pour le Mexique dont le décaissement était prévu pour le début de 1987 (en plus des 0,8 milliard de dollars au titre de prêts de soudure).

f. Accords tendant à maintenir ou à élargir des lignes de crédit commercial existantes ou à fournir d'autres crédits à court terme.

Source : Données du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale.

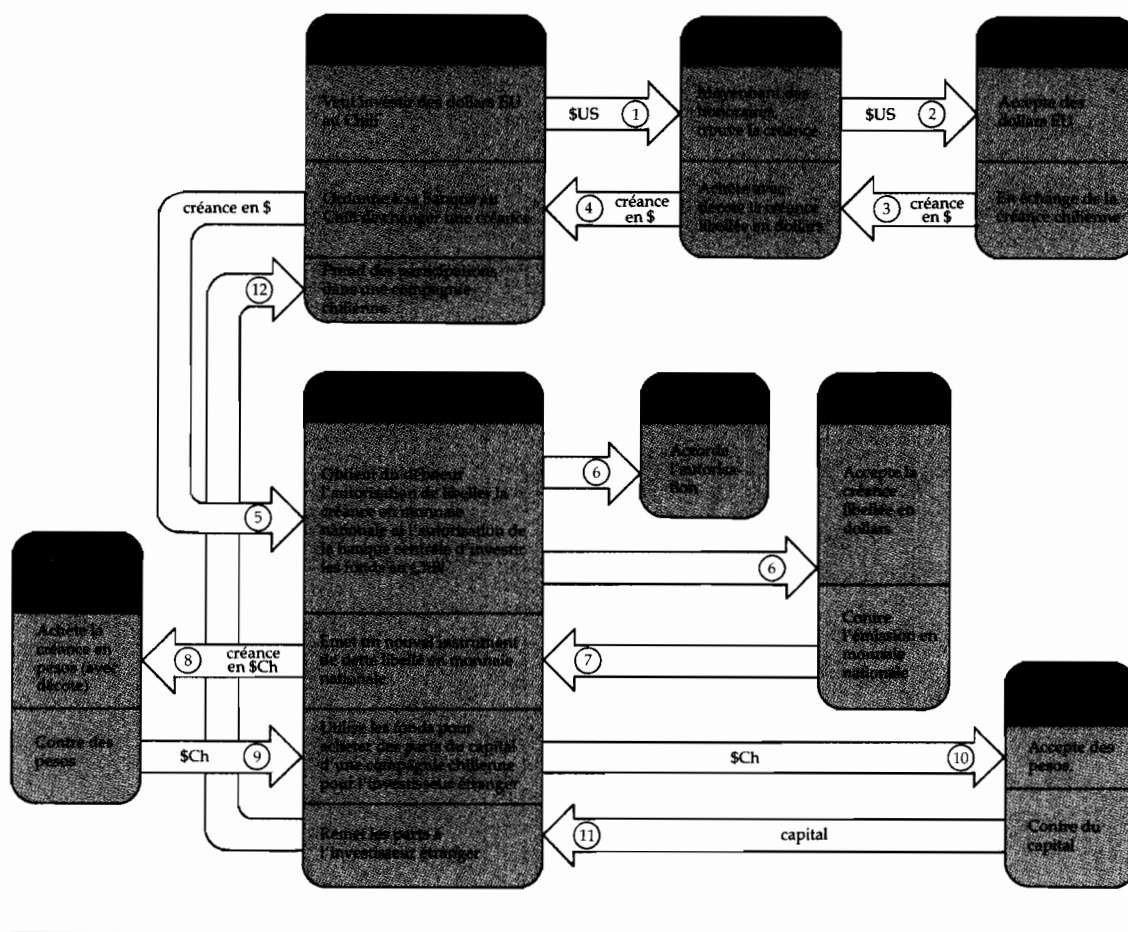


## Encadré 2.2 Les swaps de dettes contre du capital

Les risques pris par les banques commerciales dans les pays en développement font obstacle à l'octroi de nouveaux prêts spontanés. Un marché secondaire, où se traitent avec une décote les instruments de dette des pays en développement, est en train de s'instaurer. Le volume des transactions était très limité au départ et la cotation des créances est considérée comme

relativement artificielle vu l'étroitesse du marché. Ce dernier est maintenant mieux organisé; le nombre des participants a augmenté et les transactions sont plus diversifiées. En 1986, le volume des transactions s'établissait à environ 7 milliards de dollars, soit moins de 1 % de la dette extérieure des pays en développement. La réinterprétation de la réglementation

Figure 2.2A Capitalisation de la dette



rencontrées récemment par certains pays pour maintenir l'élan de la réforme montre qu'il est dangereux de se laisser aller. Pour réaliser des progrès durables, il est nécessaire de lancer de nouveaux investissements dans les secteurs concurrentiels de l'économie, de façon à générer la

croissance et à accroître l'offre de biens exportables. A cet égard, la politique commerciale a un rôle important à jouer. On verra au Chapitre 5 que les pays qui ont offert les mêmes incitations aux exportations et aux industries de remplacement des importations ont été moins

comptable et bancaire aux Etats-Unis a contribué à cette évolution. Désormais, les banques qui subissent des pertes sur la cession ou le swap d'un prêt accordé à un pays en développement ne seront pas tenues de réduire la valeur nominale de leurs autres prêts à ce pays, à condition qu'elles considèrent ces autres prêts comme recouvrables.

Quelques pays débiteurs dont les créances traitent actuellement avec une décote tirent parti de ce marché pour attirer les investissements privés et pour obtenir d'autres avantages. L'opération, appelée «swap de dettes contre du capital» est plutôt une «conversion» puisque la conversion d'instruments de la dette extérieure en obligations intérieures peut être effectuée non seulement pour des investissements directs étrangers, mais également à des fins plus générales par les résidents ou non-résidents du pays débiteur. Pour l'investisseur étranger qui veut acquérir des actifs dans un pays débiteur, l'opération consiste à obtenir des fonds en monnaie nationale à un prix inférieur à leur valeur nominale. Il obtient en fait, pour l'achat de la monnaie, une décote équivalente à la réduction de la valeur du prêt, moins les frais de transactions liés à la conversion.

Le Chili a déjà un cadre juridique très au point pour la conversion de la dette extérieure en actifs intérieurs. Une démarche analogue permet de convertir des dettes en utilisant les avoirs en devises des investisseurs nationaux.

La Figure 2.2A explique en détail les différentes étapes de la conversion de la dette. L'opération paraît compliquée, mais le mécanisme de base est simple.

Les swaps de dettes contre du capital ne sont autorisés qu'aux non-résidents qui ont l'intention d'investir en capital fixe (fonds propres) au Chili. La première étape consiste à identifier et à acheter au taux en vigueur un instrument de la dette du Chili libellé en devises. Ensuite, avec l'intermédiation d'une banque chilienne, l'investisseur étranger doit obtenir le consentement du débiteur local pour échanger la créance initiale contre un instrument libellé en monnaie nationale, et la permission de la banque centrale pour annuler la dette. Enfin, l'investisseur étranger peut vendre le nouvel instrument sur le marché financier local et acquérir le capital fixe ou le capital social avec le produit monétaire de la vente.

La principale différence entre un swap de dettes

contre du capital et une conversion pure et simple de la dette réside dans le fait que cette dernière opération n'est accessible qu'aux investisseurs résidents ou non résidents ayant des avoirs en devises à l'étranger. En outre, une fois que la conversion a eu lieu, l'investisseur peut utiliser sans restriction les fonds en monnaie nationale.

Ce mécanisme de conversion de la dette permet au pays débiteur de réduire le volume ou le taux de croissance de la dette extérieure. Deuxièmement, c'est un moyen d'attirer les capitaux en fuite ainsi que des investissements étrangers directs. Troisièmement, les swaps de dettes contre du capital consistent à remplacer les sorties de fonds liées au service de la dette contre des sorties de fonds différées et moins certaines liées à l'investissement direct privé.

Aux banques commerciales, les swaps offrent une échappatoire, ou un moyen d'aménager le profil de risques de leur portefeuille. A celles qui veulent rester actives sur le plan international, ils offrent la possibilité de réaliser les pertes sur leurs investissements en portefeuille au moment, et pour les montants, qu'elles auront elles-mêmes décidés et en utilisant un mécanisme du marché.

La création d'un marché actif pour les instruments de la dette des pays en développement offre des perspectives nouvelles aussi bien pour les débiteurs que pour les créanciers. Toutefois, l'expansion de ce marché se heurte à certains obstacles. Les pays débiteurs doivent veiller à ce que les transactions aient lieu à un taux de change juste sinon la décote sur la dette risque d'être annulée par les distorsions de change. En outre, il faut qu'il existe des instruments financiers à long terme sur le marché local pour que la conversion en avoirs monétaires intérieurs n'entraîne pas une croissance de la masse monétaire supérieure aux objectifs établis. L'attrait pour les investisseurs étrangers serait annulé si la politique nationale n'était pas propice aux investissements étrangers. Enfin, un minimum de contrôle est nécessaire. Les instruments juridiques de la restructuration de la dette devraient être modifiés de façon à permettre un remboursement anticipé à des fins de conversion. L'adoption de règles explicites faciliterait les transactions. Par contre, un excès de réglementation, notamment en ce qui concerne les procédures d'approbation des investissements, aurait un effet dissuasif.

affectés par les chocs extérieurs.

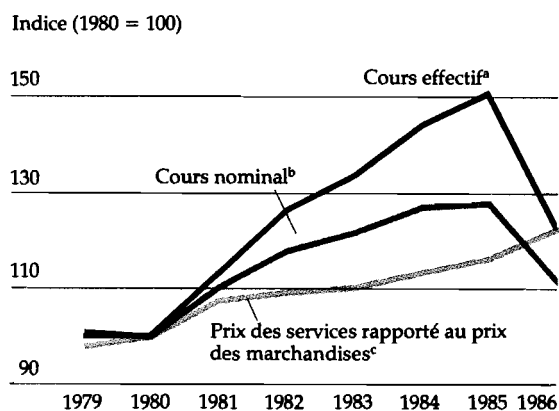
#### *L'ajustement de l'Afrique subsaharienne*

Pour l'ensemble de cette région, la croissance du PIB a été inférieure à 1 % en 1986, mais ce résultat s'explique par le recul économique des pays

exportateurs de pétrole, surtout du Nigéria; pour la plupart des autres pays, 1986 a été une bien meilleure année que 1984 ou 1985. Les conditions climatiques ont de nouveau été favorables et la production agricole a continué d'augmenter (près de 4 %).

Environ 25 pays, qui représentent une forte proportion de la population et de la production africaines, ont lancé, ou sont sur le point d'entreprendre, de vastes programmes de réformes structurelles prévoyant l'adoption de mesures visant à maintenir des taux de change effectifs réels compétitifs, à accroître les incitations

**Figure 2.5 Le cours du dollar, 1979-86**



a. Cours pondéré par le commerce extérieur calculé par le FMI; moyenne de la période.

b. Cours du dollar en DTS; moyenne de la période.

c. Indice des prix des services rapporté à l'indice des prix des produits manufacturés et des produits de base, combustibles non compris, aux Etats-Unis; indice en fin de période.

Sources : Pour les taux de change, FMI; pour les ratios de prix, Ministère du travail des Etats-Unis.

agricoles, à assurer la discipline budgétaire et monétaire, à réformer les entreprises publiques et à améliorer l'affectation des ressources de l'Etat. Dans certains pays, des efforts sont en cours déjà depuis plusieurs années, alors qu'ailleurs le processus d'ajustement vient à peine de commencer. La volonté de réforme se heurte cependant à une résistance accrue du fait de la stagnation ou de la baisse de la consommation par habitant. Il convient par conséquent de renforcer et d'étayer le consensus politique fragile qui avait donné l'élan initial, surtout par une recrudescence des apports d'aide.

#### Les mesures à adopter à court terme

Les déséquilibres des paiements internationaux, la lenteur de la croissance, la montée du

protectionnisme et les problèmes d'endettement de nombreux pays en développement, tous ces éléments conjugués augurent mal de la croissance de l'économie mondiale, d'autant plus que l'éventail des options s'est rétréci depuis le début des années 80. L'ajustement dans la croissance suppose qu'un certain nombre de conditions macroéconomiques soient remplies. Dans les pays industriels, cela veut dire qu'il faut corriger les déséquilibres budgétaires qui sont à l'origine des déséquilibres des transactions courantes. Dans les pays en développement, le cadre macroéconomique doit être assez stable pour permettre un ajustement à moyen terme dans la croissance.

#### Les déséquilibres des paiements internationaux

L'expansion budgétaire qui a commencé aux Etats-Unis en 1981 a donné un coup de fouet à la croissance. Malheureusement, ses effets ne pouvaient durer. Tant que les Etats-Unis n'auront pas réussi à réduire leur déficit budgétaire, les déséquilibres des paiements internationaux seront plus difficiles à résorber. La poussée du protectionnisme et la crainte d'une résurgence de l'inflation pourraient alors empêcher l'économie mondiale de retrouver le chemin de la croissance à long terme.

Le déficit des transactions courantes des Etats-Unis tarde à se résorber, et ce pour plusieurs raisons. Premièrement, malgré la forte baisse du dollar enregistrée depuis le début de 1985, sa valeur pondérée par les échanges en décembre 1986 n'était encore inférieure que de 6,4 % à son niveau moyen de 1982. Sur cette période légèrement plus longue, la chute du dollar n'a donc guère modifié le prix relatif des marchandises américaines. Deuxièmement, ceux qui exportent leurs produits aux Etats-Unis n'ont pas encore relevé leurs prix en dollar pour tenir pleinement compte de la dépréciation. Ils ont accepté de rétrécir leurs marges pour conserver leur part du marché et leurs produits restent attrayants pour les acheteurs américains. Troisièmement, le différentiel de prix entre les biens non échangés et les biens échangés continue de croître. Il y a donc peu de raisons que les ressources s'orientent vers les secteurs d'exportation et de remplacement des importations (Figure 2.5). Quatrièmement, le volume des importations et des exportations ne réagit que lentement aux variations des prix relatifs résultant d'un ajustement du taux de change. Enfin, et surtout, il existe toujours un déséquilibre budgétaire fondamental aux Etats-Unis. Tant que

ce déséquilibre n'aura pas été corrigé, ou tant que les dépenses n'auront pas diminué par rapport au revenu pour quelque autre raison, les déficits des transactions courantes persisteront.

Si les Etats-Unis parviennent à réduire leur déficit budgétaire, la croissance de l'économie mondiale risque de se ralentir, à moins que d'autres pays ne compensent le recul de la demande. Cela signifie que les pays qui comptaient sur la demande d'exportations pour stimuler la croissance de leur production devront peut-être se tourner vers une expansion de la demande intérieure, notamment par une politique de relance budgétaire. Une offensive contre les rigidités économiques structurelles des marchés du travail et des marchés des biens et services devra accompagner cette réorientation de la demande, ce qui non seulement faciliterait l'ajustement à court terme, mais en outre améliorerait les perspectives de croissance à long terme.

La coordination des politiques macroéconomiques à l'échelon international doit également retenir l'attention, pour des raisons qui n'ont rien à voir avec l'altruisme : tous les pays ont une part de responsabilité dans l'ajustement global. Les pays industriels doivent calculer les effets de leurs politiques sur la demande globale, compte tenu de la réorientation profonde des courants d'échanges qu'entraînera l'ajustement.

Pour que les Etats-Unis redeviennent exportateurs nets de capitaux, il faudra que les paiements d'intérêts sur la dette accumulée pendant les années de larges déficits des transactions courantes soient plus que compensés par de gros excédents au titre des échanges de biens et services. Même si cet ajustement ne se fait pas du jour au lendemain, il n'en constitue pas moins un bouleversement profond des tendances récentes du commerce international, qui ne pourra s'opérer facilement sans libéralisation multilatérale des échanges.

#### *La stabilisation durable dans les pays en développement*

Dans les pays en développement, une réduction des déséquilibres budgétaires et un climat plus propice aux échanges internationaux sont des conditions nécessaires mais non pas suffisantes à un ajustement soutenu dans la croissance. Des progrès sont également essentiels dans deux autres domaines : la stabilisation macroéconomique et l'accroissement des flux de capi-

taux extérieurs. (L'Encadré 2.3, qui retrace l'expérience récente de l'Indonésie, illustre les multiples facettes d'un programme de stabilisation et d'ajustement.)

Un environnement macroéconomique stable est une condition préalable pour réussir la transition vers une croissance économique durable. Pour maintenir la stabilité macroéconomique, il faut veiller à ce que le déficit budgétaire ne dépasse pas une faible fraction du PNB, se garder d'une expansion rapide de la masse monétaire et conserver un taux de change qui corresponde aux réalités. Ces trois éléments de la politique de stabilisation sont nécessaires à la croissance économique. Le recours à la seule politique monétaire, en présence de lourds déficits budgétaires et de taux de change surévalués, fait monter les taux d'intérêt et décourage l'investissement. De même, le recours aux restrictions commerciales et au contrôle des changes entraîne des distorsions au niveau des prix. Il est possible de réduire le déficit du secteur public en limitant les subventions aux entreprises publiques non rentables ou en élargissant la base d'imposition; mais si l'on réduit le déficit en coupant l'investissement, on freine en même temps la croissance dont dépend la capacité d'emprunt, et si l'on restreint trop les dépenses d'entretien, on réduit l'efficacité du capital alors même qu'il faudrait tout faire pour l'accroître.

Sans appui financier, les réformes ne suffisent pas à rétablir la croissance. Si l'on réduit trop la consommation, on risque de compromettre la stabilité politique et sociale. En outre, l'ajustement doit s'accompagner de nouveaux investissements pour orienter les ressources vers les secteurs d'exportation et de remplacement des importations. Mais, chose tout aussi importante, les concours financiers doivent faciliter l'ajustement — en permettant la croissance à court terme et l'étalement progressif des réformes structurelles — et non pas en tenir lieu.

#### **Les politiques favorables à la croissance à moyen et à long terme**

Depuis l'effondrement du système de taux de change fixes de Bretton Woods en 1971, l'instabilité de l'économie mondiale a révélé des rigidités structurelles aussi bien dans les pays industriels que dans les pays en développement. Les perspectives à moyen terme, et au-delà, dépendront de ce que feront les gouvernements pour s'attaquer à ces rigidités. Dans cette section,

### Encadré 2.3 Comment l'Indonésie s'est adaptée à la baisse des prix du pétrole

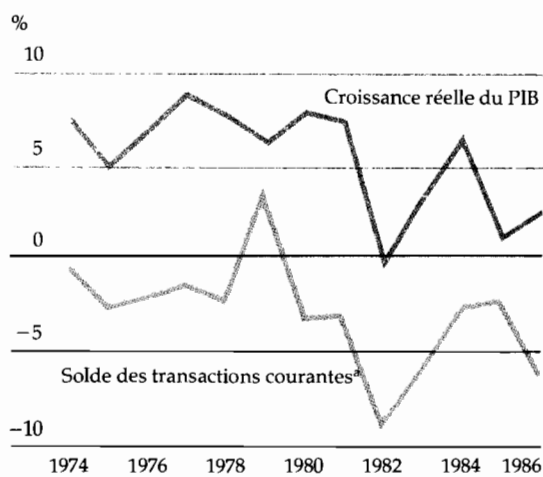
Adoptée au bon moment, une politique de stabilisation et d'ajustement judicieuse peut contribuer à amortir des chocs extérieurs soudains, tels qu'une détérioration rapide des termes de l'échange. C'est ce qu'a montré l'Indonésie pendant la période troublée que vient de traverser le marché international du pétrole (Figure 2.3A). En effet, malgré la baisse constante des recettes pétrolières depuis 1982 et l'effondrement soudain des prix internationaux du pétrole en 1986, l'Indonésie a réussi à maintenir sa stabilité macroéconomique. Comment a-t-elle fait? Elle a suivi avec rigueur un programme d'ajustement

multidimensionnel qui visait à contenir la demande intérieure dans les limites des ressources disponibles et en même temps à stimuler la croissance par une amélioration de l'efficacité.

Le pétrole et, depuis quelque temps, le gaz naturel liquéfié, jouent un rôle central dans l'économie indonésienne. En 1980-81, ces deux produits représentaient près d'un quart de la production économique du pays, plus des trois quarts de ses recettes d'exportation et plus des deux tiers de ses recettes publiques (Figure 2.3B). Aussi, lorsque le marché global du pétrole a commencé à s'affaiblir à partir de 1981, la base de ressources du pays s'est-elle érodée à un rythme alarmant. Le déficit des paiements courants s'est gonflé brusquement et la situation budgétaire de l'Etat, rendue déjà précaire par plusieurs gros projets d'investissement public, a soudain paru intenable. Le gouvernement a pris rapidement tout un train de mesures en vue de brider la demande et de rétablir la stabilité financière. En 1983, il a annulé, ou différé, plusieurs grands projets d'investissement public et a économisé ainsi l'équivalent de 10 milliards de dollars de devises; en outre, il a continué d'appliquer une politique d'austérité budgétaire, a dévalué la roupie de 28 %, réduit les subventions intérieures aux produits pétroliers, réformé le secteur financier pour accroître l'épargne intérieure privée et le rendement de l'investissement, et modifié le régime fiscal afin d'élargir l'assiette de l'impôt et d'augmenter l'épargne publique.

Mais ces mesures n'avaient pas plus tôt rétabli la stabilité macroéconomique (en 1985, le déficit des transactions courantes n'était plus que 2,1 % du PNB et l'inflation 4 %) que l'économie a été de nouveau ébranlée par l'effondrement des prix internationaux du pétrole en 1986 — le prix du baril tombant de 28 dollars en janvier à 10 dollars en août. Face à un tel choc extérieur, et en l'absence de tout ajustement, le déficit courant aurait probablement atteint un niveau insoutenable.

Figure 2.3A Croissance du PIB et solde des transactions courantes en Indonésie, 1974-86



a. En pourcentage du PNB.

on examine les réformes qui pourraient être nécessaires et on présente différentes trajectoires possibles de croissance future (Tableaux 2.5 à 2.9).

#### L'hypothèse haute

Dans l'hypothèse haute, on suppose que les pays industriels et en développement adopteront diverses mesures d'ajustement à moyen et à long terme. Plus précisément, les déséquilibres du budget et des paiements internationaux seront

réduits sans que cela freine le rythme de la croissance dans les pays industriels. Pour ce faire, chaque gouvernement devra envisager dans quelle mesure il peut stimuler la demande compte tenu de l'évolution de la structure des échanges. Deuxièmement, les pays industriels parviendront à réduire sensiblement le chômage d'ici à 1995. Les pays d'Europe amélioreront la flexibilité des marchés du travail et redoubleront d'efforts pour absorber les jeunes et les chômeurs de longue durée dans la population active. Troisièmement,

S'attendant à des difficultés de paiement, le gouvernement a une fois de plus réagi sans attendre. Il a adopté un vaste éventail de mesures pour réduire encore la demande intérieure afin de stabiliser l'économie et s'est attaqué aux problèmes structurels pour assurer une utilisation plus efficace des ressources. Les principaux éléments de cette stratégie étaient les suivants :

- Le gouvernement a adopté un budget d'austérité qui a permis au pays de stabiliser ses dépenses courantes en valeur nominale et de réduire ses dépenses d'investissement de près de 25 %. Ce faisant, le gouvernement a accordé la priorité aux projets en cours, à la fourniture de fonds de contrepartie pour les projets financés par l'étranger, au démarrage de nouveaux projets visant à améliorer l'équité et l'emploi, et au financement des dépenses d'exploitation et d'entretien.

- La roupie a été dévaluée de 31 % pour compenser la baisse soudaine des recettes pétrolières et pour décourager les sorties spéculatives de capitaux.

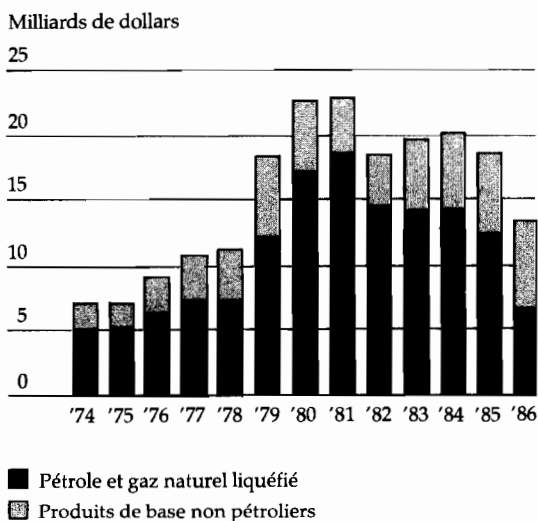
- La politique commerciale, qui était auparavant axée sur le remplacement des importations, a été modifiée. Par exemple, «les producteurs-exportateurs» ont eu la possibilité d'importer leurs intrants sans se soumettre aux formalités de licence et en franchise de droits d'entrée. Qui plus est, le gouvernement a commencé à démanteler le régime pesant des licences d'importation et à s'orienter vers un régime de protection uniquement fondé sur les droits de douane.

- Enfin, le gouvernement a modifié sensiblement les règlements relatifs aux investissements étrangers. En particulier, les règles concernant la participation locale ont été assouplies, la durée des licences d'investissement a été portée à 30 ans, et des changements ont été apportés afin que le statut des investisseurs étrangers soit plus proche de celui des investisseurs locaux.

Ces mesures — modération de la demande, dévaluation et réforme commerciale — devraient

limiter les effets déstabilisateurs de la grave détérioration des termes de l'échange de l'Indonésie. Ces réformes, en particulier celles qui portent sur la politique commerciale et le régime de licences dans l'industrie, devraient également créer des conditions propices à un développement rationnel de l'industrie et à un essor rapide des exportations de produits manufacturés. Enfin, en gérant bien les ressources de l'Etat et en stimulant l'épargne privée par des réformes financières, l'Indonésie a réussi à maintenir sa bonne réputation de crédit sur les marchés financiers internationaux.

Figure 2.3B Recettes d'exportation de l'Indonésie, 1974-86



les gouvernements mettront fin à la montée du protectionnisme dans les pays industriels, ce qui stimulera les flux d'échanges internationaux et l'efficacité de leur propre économie. (L'amélioration de la rentabilité dans l'industrie sidérurgique est un bon exemple; Encadré 2.4.) Quatrièmement, les pays en développement eux-mêmes adopteront des programmes d'ajustement pour restructurer leur économie et aiguillonner la croissance de l'emploi et du revenu.

Cette conjonction d'éléments favorables

— politiques macroéconomiques et structurelles appropriées, croissance de la population active et amélioration de la productivité grâce au progrès technologique — devrait permettre aux pays industriels de croître à un rythme annuel moyen légèrement supérieur à 4 % au cours des dix prochaines années — soit plus vite qu'en 1973-80 et 1980-86, mais moins qu'en 1965-73. La contraction des déficits budgétaires qui est implicite dans ce scénario permettrait aux taux d'intérêt réels de tomber à 2,5 % en moyenne

## Encadré 2.4 La restructuration de l'industrie sidérurgique — une expérience qui se poursuit

Au cours des années 60 la production mondiale d'acier n'a pratiquement pas cessé de s'accroître. Comptant sur une augmentation soutenue de la demande d'acier, les responsables de l'industrie ont fait des projets pour accroître la capacité jusqu'à la fin des années 60 et au début des années 70. Mais, lorsque les nouvelles unités ont commencé à produire vers la fin des années 70, la demande mondiale d'acier avait pratiquement cessé de croître et elle avait même sensiblement régressé certaines années. Vers la fin de la décennie, les producteurs d'acier ont annulé ou ajourné indéfiniment une grande partie de leurs plans d'investissement et ont fermé certaines usines. Depuis, seul un petit nombre d'usines ont été construites, la plupart dans les pays en développement. Ce sont de petites aciéries qui produisent à base de ferraille ou par réduction directe. Bien que l'accroissement net de la capacité de production d'acier ait été minime, les problèmes de capacité excédentaire ont continué de se poser à cause du manque de dynamisme de la demande.

En réponse à cet excédent croissant de la capacité, la plupart des pays industriels ont pris des mesures pour rationaliser leur industrie sidérurgique, en commençant par fermer les aciéries non rentables. La Communauté économique européenne (CEE) a réduit sa capacité de production annuelle d'acier d'environ 20 millions de tonnes depuis 1977 et prévoit une nouvelle réduction de 10 à 15 millions de tonnes pour les cinq prochaines années. La capacité a été amputée d'environ 15 millions de tonnes, soit près de 10 %, aux Etats-Unis au cours des trois ou quatre dernières années et on peut s'attendre à une nouvelle réduction de 10 % dans les cinq années à venir. Au Japon, les usines obsolètes ont été fermées et les entreprises sidérurgiques ont réorienté leurs investissements de façon à accroître la production par coulée continue, adopté des mesures d'économie d'énergie et modernisé les vieilles installations.

La productivité de la main-d'oeuvre s'est également améliorée depuis cinq ans. En 1974, les pays industriels d'Europe, le Japon et les Etats-Unis employaient au total 1,8 million d'ouvriers dans le secteur sidérurgique; en 1984, l'effectif total avait diminué de 44 % pour tomber à près de 1 million.

La Figure 2.4A illustre l'évolution survenue dans l'industrie sidérurgique depuis 1973. Elle indique, en abscisse, le volume cumulé de la production d'acier et, en ordonnée, les coûts d'exploitation moyens par tonne des 16 principaux producteurs. Ces deux variables permettent de comparer la position

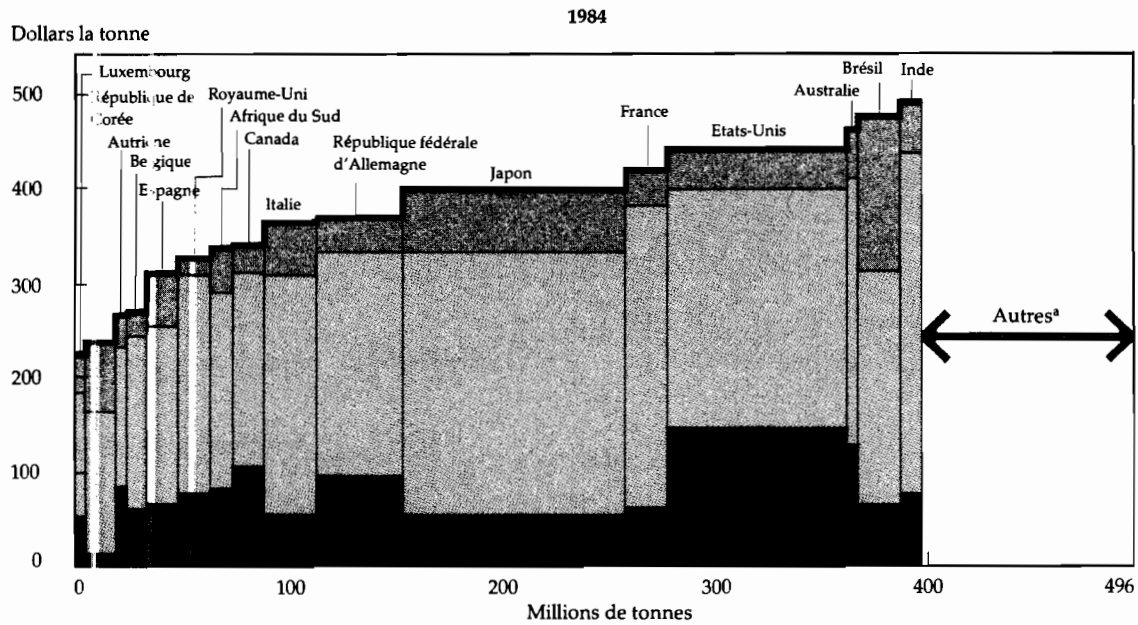
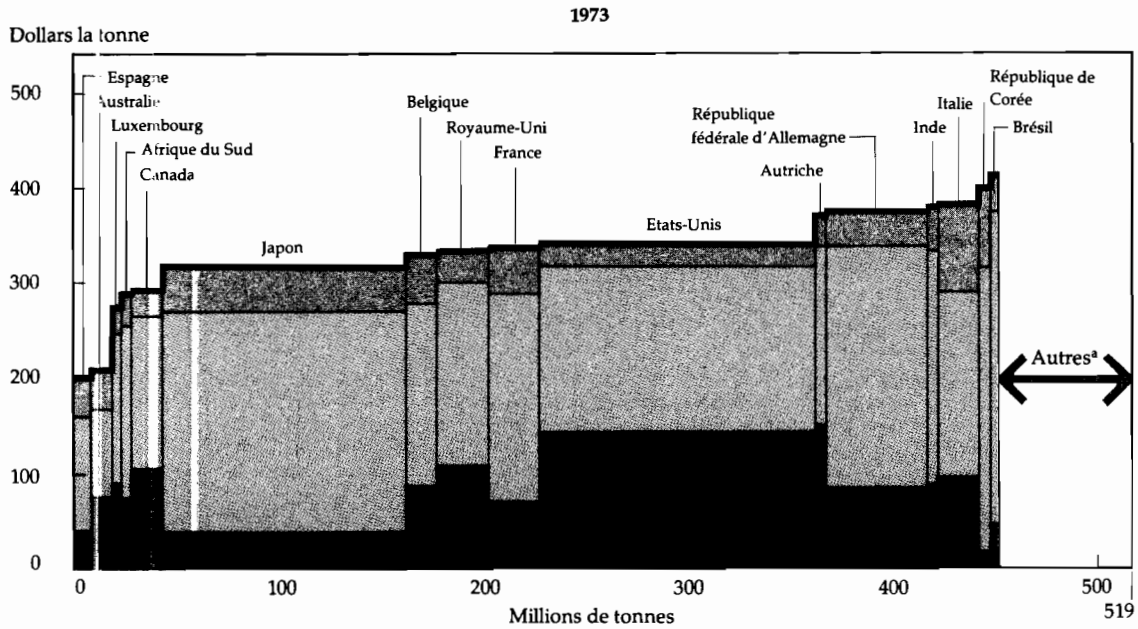
concurrentielle et la part de marché de chaque pays en 1973 et en 1984. Toutefois, il convient d'être prudent lorsqu'on compare la situation de ces différents pays. Premièrement, leurs produits sidérurgiques ne sont pas nécessairement homogènes. Deuxièmement, les coûts d'exploitation ont été estimés sur la base de renseignements fournis en moyenne par 65 % des producteurs d'acier de chaque pays. Pour le Brésil, l'Espagne et l'Inde, on ne dispose de données que pour 13 à 30 % des entreprises. Compte tenu de ces réserves, le trait plein sur le graphique représente la courbe approximative des coûts à long terme pour l'industrie sidérurgique mondiale.

Le graphique indique, entre autres, que le Brésil et la République de Corée, qui produisaient peu et cher en 1973, ont élargi leur part du marché et amélioré sensiblement leur compétitivité. Par ailleurs, la production d'acier des Etats-Unis a reculé de 1973 à 1984, mais les coûts d'exploitation ont augmenté beaucoup plus que dans le reste du monde et la compétitivité a continué de s'éroder.

La restructuration de l'industrie sidérurgique s'est heurtée à un grand nombre de barrières dans les pays industriels et en développement. Mais cette réaction, qui empêche une nouvelle réduction de la capacité et la réorientation de la division internationale de la production d'acier, coûte cher aux pays et à l'économie mondiale. Malgré les progrès décrits ci-dessus, les demandes de protection et une résistance générale à l'ajustement caractérisent l'évolution de ce secteur. Si les gouvernements empêchent les marchés de déterminer la structure mondiale de l'industrie sidérurgique, les coûts augmenteront pour tous les pays. Il vaudrait donc mieux qu'ils s'efforcent de réduire la protection tarifaire et non tarifaire de leur propre industrie. L'acier reste un facteur de production de base important pour la plupart des branches de l'industrie et de la construction. Peu de pays peuvent se permettre de subventionner une industrie locale inefficace, et tout au plus retarder une restructuration inévitable de la production. Pouvoir soutenir la concurrence sur le marché international de l'acier, telle est la meilleure preuve de la viabilité de l'industrie sidérurgique d'un pays. Au cours de ces dix dernières années, la CEE et les Etats-Unis sont intervenus pour protéger leurs produits contre des importations meilleur marché, tout en restructurant leur production intérieure. Ces mesures coûtent déjà cher aux consommateurs nationaux et opposent un obstacle de taille aux exportations des pays en développement qui ont des industries sidérurgiques compétitives.



Figure 2.4A Coûts de l'industrie sidérurgique dans le monde, 1973 et 1984



■ Main d'oeuvre    ■ Matériaux    ■ Intérêts et amortissement

Note : On a figuré en abscisse la production mondiale, en classant les producteurs par ordre de coûts unitaires croissants. Le trait plein représente donc la courbe des coûts à long terme de la sidérurgie mondiale.

a. Production d'acier des pays pour lesquels on ne possède pas de données sur les coûts.

Sources : Payne Webber et données de la Banque mondiale.



**Tableau 2.5 Performance économique des pays industriels et en développement, 1965-95**  
(pourcentage moyen de variation annuelle)

	1965-73	1973-80	1980-86	1986-95	
				Hypothèse haute	Hypothèse basse
<i>Pays en développement</i>					
PIB réel	6,5	5,4	3,6	5,9	3,9
Pays à faible revenu	5,5	4,6	7,4	6,7	4,6
Pays à revenu intermédiaire	7,0	5,7	2,0	5,4	3,6
Exportateurs de pétrole	6,9	6,0	0,8	4,4	3,6
Exportateurs de produits manufacturés	7,4	6,0	6,0	6,9	4,3
Pays fortement endettés	6,9	5,4	0,6	5,4	3,5
Afrique subsaharienne <sup>a</sup>	6,4	3,2	-0,4	4,0	3,2
Volume des exportations de marchandises	4,9	4,7	4,4	7,3	3,6
Produits manufacturés	11,6	13,8	8,4	10,3	5,1
Produits de base	3,7	1,2	1,3	3,6	2,2
Volume des importations de marchandises	5,7	6,1	0,8	7,8	4,1
<i>Pays industriels</i>					
PIB réel	4,7	2,8	2,3	4,3	2,5
Taux d'inflation <sup>b</sup>	6,1	10,1	1,7	2,7	3,3
Taux d'intérêt réel <sup>c,d</sup>	2,3	1,3	5,9	2,5	4,6
Taux d'intérêt nominal <sup>d</sup>	6,8	9,3	11,1	6,5	9,4

Note : Tous les taux de croissance pour les pays en développement sont calculés sur la base d'un échantillon de 90 pays.

a. Non compris l'Afrique du Sud.

b. Déflateur pondéré du PIB des pays industriels exprimé en dollars.

c. Moyenne des taux à six mois de l'euro-marché pour les avoirs en dollars, corrigée du déflateur du PIB des Etats-Unis.

d. Taux moyen annuel.

**Tableau 2.6 Croissance du PIB par habitant, 1965-95**  
(pourcentage moyen de variation annuelle)

	1965-73	1973-80	1980-86	1986-95	
				Hypothèse haute	Hypothèse basse
Pays en développement	3,9	3,2	1,5	3,9	2,0
Pays à faible revenu	2,9	2,5	5,4	4,8	2,8
Pays à revenu intermédiaire	4,4	3,3	-0,3	3,2	1,4
Exportateurs de pétrole	4,3	3,2	-1,8	1,9	1,1
Exportateurs de produits manufacturés	4,8	4,1	4,3	5,3	2,7
Pays fortement endettés	4,2	2,9	-1,8	3,1	1,2
Afrique subsaharienne <sup>a</sup>	3,6	0,3	-3,4	0,7	0,0
Pays industriels	3,7	2,1	1,6	3,9	2,0

Note : Tous les taux de croissance pour les pays en développement sont calculés sur la base d'un échantillon de 90 pays.

a. Non compris l'Afrique du Sud.

pendant cette période — ce qui est proche de la moyenne historique — contre 4,1 % en 1986.

Dans ces conditions, les pays en développement pourront poursuivre leurs propres réformes beaucoup plus facilement (celles-ci sont analysées plus à fond aux Chapitres 6 et 7). Dans l'hypothèse haute, leur production croîtra en moyenne d'environ 6 % par an de 1986 à 1995, contre 3,6 % en 1980-86 et 6,5 % en 1965-73. La croissance de

leurs exportations sera en moyenne d'environ 7 % par an, contre 4,4 % pendant la période 1980-86. Aussi le ratio du service de la dette, pour l'ensemble des pays en développement, tombera-t-il de 22,3 % en 1986 à environ 13 % d'ici à 1995 (Tableau 2.8). Leurs importations pourraient progresser de 7 à 8 % par an. En bref, l'environnement économique plus favorable qui résulterait d'un bon ajustement dans les pays

industriels faciliterait le processus de réforme dans les pays en développement et accélérerait ainsi la croissance de l'économie mondiale.

#### *L'hypothèse basse*

L'hypothèse basse, au contraire, suppose l'absence de réformes majeures. Les Etats-Unis ne réduisent pas leur déficit budgétaire dans des proportions sensibles et le chômage reste élevé en Europe. Il s'ensuit une croissance lente dans les pays industriels, une vague de protectionnisme et l'abandon de tout espoir de progrès dans la libéralisation des échanges. Dans l'hypothèse basse, les pays en développement connaissent une croissance moyenne de près de 4 % par an. Ce taux, qui marque une légère amélioration par rapport au début des années 80, n'en reste pas moins inférieur de plus de un point de pourcentage aux résultats de 1973-80. Le taux de croissance de ces pays pourrait être beaucoup plus bas encore s'ils ne lançaient aucune réforme et si l'environnement international se détériorait.

#### **Les problèmes d'ajustement à long terme**

Dans l'hypothèse haute, on a d'abord supposé que l'équilibre macroéconomique à court terme était rétabli. Cet aspect a déjà été traité dans la section qui précède. Le reste du chapitre porte sur les trois autres hypothèses, qui relèvent toutes de la politique économique à long terme.

#### *Les obstacles structurels à la croissance dans les pays industriels*

Le chômage en Europe est dû au moins en partie au manque de flexibilité des marchés du travail, manque de flexibilité qui se manifeste de plusieurs façons et surtout par le fait que la croissance des salaires réels dépasse parfois celle de la productivité. Les employeurs sont donc peu disposés à recruter des travailleurs supplémentaires puisque le coût de cette main-d'oeuvre dépasserait la valeur de l'accroissement de la production. Cette disparité entre les salaires et la productivité peut être due aux systèmes de détermination des salaires, qui font qu'on applique à l'échelon national les niveaux de salaires pratiqués dans les régions ou les secteurs les plus prospères. Le manque de mobilité géographique ou professionnelle empêche les travailleurs de réduire cette disparité. Le coût très lourd des licenciements et autres charges non salariales explique également pourquoi (aux yeux des employeurs) les salaires réels restent élevés.

Pour certains, la persistance du chômage en

Europe s'explique par les effets du chômage de longue durée. Les employeurs considèrent peut-être ceux qui sont depuis longtemps sans travail comme inemployables. Les chômeurs eux-mêmes peuvent finir par être de cet avis et quittent les rangs des demandeurs d'emploi. Comme ils cessent d'exercer des pressions à la baisse sur les salaires réels, le chômage persiste.

Un assouplissement des règlements sociaux est dans l'intérêt des employeurs comme des employés (Encadré 2.5). A cet égard, la réglementation diffère énormément d'un pays à l'autre. Chaque gouvernement devrait revoir les règlements en vigueur et essayer d'arbitrer entre la protection des travailleurs et le souci de ne pas décourager la création d'emplois. Trop de règles protègent ceux qui ont un emploi aux dépens des chômeurs.

L'éducation et la formation sont essentielles pour assurer une plus grande flexibilité de la main-d'oeuvre. A cause de leurs effets sur la mobilité professionnelle, les carences dans ce domaine peuvent constituer un plus gros obstacle à la résorption du chômage que les rigidités du marché du travail. Pour répondre aux défis d'un monde en pleine évolution, l'éducation doit être un processus continu, commençant par une formation générale et suivi de stages de recyclage et de perfectionnement selon les besoins.

Dans la plupart des pays industriels, la politique agricole oppose un autre obstacle de taille à l'amélioration de l'efficacité économique. Ce problème a été analysé en détail dans le *Rapport sur le développement dans le monde 1986*, où l'on concluait que les politiques adoptées réduisent le revenu national; les agriculteurs n'emploient pas les intrants de manière efficace car les prix artificiellement élevés des produits alimentaires les induisent à utiliser trop de ressources. Ces politiques incitent également les consommateurs à acheter moins d'aliments qu'ils ne le feraient autrement. Les pertes économiques sont substantielles. A cela, il faut ajouter le coût indirect des distorsions qu'engendre à long terme le niveau élevé des prix agricoles — par exemple le fait que les investissements en capital fixe et la recherche soient détournés de l'industrie vers l'agriculture.

#### *Les réformes commerciales*

Par réformes commerciales on entend les mesures qui ont pour objectif de réduire la protection. Un système d'échanges ouvert est un moteur puissant de croissance soutenue et d'expansion industrielle. Grâce aux débouchés qu'offre le

**Tableau 2.7 Evolution du volume des échanges des pays en développement, 1965-95***(pourcentage moyen de variation annuelle)*

	Exportations de marchandises					Exportations de produits manufacturés				
	1986-95					1986-95				
	1965-73	1973-80	1980-86	Hypothèse haute	Hypothèse basse	1965-73	1973-80	1980-86	Hypothèse haute	Hypothèse basse
Pays en développement	4,9	4,7	4,4	7,3	3,6	11,6	13,8	8,4	10,3	5,1
Pays à faible revenu	2,0	4,7	5,4	7,5	3,9	2,4	8,2	8,4	11,3	6,0
Pays à revenu intermédiaire	5,3	4,8	4,2	7,2	3,6	14,9	14,8	8,4	10,2	4,9
Exportateurs de pétrole	4,1	-0,9	0,2	4,8	2,3	10,1	3,4	20,9	13,4	7,3
Exportateurs de produits manufacturés	8,4	9,8	8,1	8,7	4,4	11,6	14,0	9,0	10,3	5,1
Pays fortement endettés	3,1	1,1	1,3	6,4	3,7	13,4	10,2	5,9	10,9	5,5
Afrique subsaharienne <sup>a</sup>	15,0	0,1	-1,9	3,9	2,0	7,5	5,6	4,0	9,6	4,4

Note : Tous les taux de croissance pour les pays en développement sont calculés sur la base d'un échantillon de 90 pays.

**Tableau 2.8 La balance des transactions courantes et son financement dans les pays en développement, 1986 et 1995***(milliards de dollars)*

	Tous pays en développement			Pays à faible revenu			Pays à revenu intermédiaire		
	1995			1995			1995		
	1986	Hypothèse haute	Hypothèse basse	1986	Hypothèse haute	Hypothèse basse	1986	Hypothèse haute	Hypothèse basse
Exportations nettes de biens et de services non facteurs	3,3	-61	-35	-23,9	-32	-26	27,3	-29	-9
Intérêts sur la dette à long terme	55,7	60	69	4,1	11	10	51,5	48	59
Publique	15,3	25	27	2,7	6	6	12,6	19	21
Privée	40,4	35	42	1,4	5	4	38,9	29	38
Solde des transactions courantes <sup>b</sup>	-35,5	-74	-68	-22,0	-30	-25	-13,5	-44	-43
Transferts publics nets	15,2	27	25	4,6	10	9	10,6	17	16
Prêts à long terme, nets	25,6	50	34	13,0	28	19	12,6	21	15
Publics	12,3	39	34	5,9	15	14	6,4	24	20
Privés	13,3	11	0	7,0	13	5	6,2	-3	-5
Encours de la dette	753,4	997	958	108,6	273	241	644,7	723	717
En pourcentage du PNB	34,4	24	24	17,9	23	21	42,4	24	25
En pourcentage des exportations	144,5	76	96	159,7	154	180	142,2	64	83
Service de la dette en pourcentage des exportations	22,3	13	18	16,2	15	19	23,2	13	18

Note : Les chiffres du tableau sont calculés sur la base d'un échantillon de 90 pays en développement. Les chiffres de 1986 sont des estimations. Les chiffres ayant été arrondis, les totaux peuvent différer de la somme de leurs éléments. La somme des exportations nettes et des intérêts n'est pas égale au solde des transactions courantes, les transferts privés et le revenu des investissements n'étant pas pris en considération. Le solde des transactions courantes non financé par des transferts et des prêts publics est couvert par l'investissement étranger direct, les autres capitaux (y

commerce extérieur, les entreprises ne sont plus bridées par l'étroitesse du marché intérieur et peuvent se développer pour vendre leurs biens et services sur le marché international. L'efficacité économique accrue qui résulterait d'une libéralisation des échanges dans les pays industriels est la condition *sine qua non* de l'accroissement de la production prévu dans l'hypothèse haute.

Le Chapitre 8 du Rapport décrit la montée du protectionnisme depuis 1974. Le commerce

international est devenu de plus en plus discriminatoire et contrôlé. Cette protection a surtout pris la forme de barrières non tarifaires, qui brisent le lien entre les prix intérieurs et les prix extérieurs dans plusieurs grands secteurs. Heureusement, la protection a augmenté beaucoup moins que ne le souhaiteraient les groupes intéressés. Nombre d'obstacles commerciaux ont pu être surmontés et se sont donc révélés moins coûteux pour les exportateurs des pays en développement qu'ils n'auraient pu

Exportations de produits de base					Importations de marchandises					
1965-73	1973-80	1980-86	1986-95		1965-73	1973-80	1980-86	1986-95		
			Hypothèse haute	Hypothèse basse				Hypothèse haute	Hypothèse basse	
3,7	1,2	1,3	3,6	2,2	5,7	6,1	0,8	7,8	4,1	Pays en développement
1,7	2,8	3,1	2,6	1,6	0,9	5,7	7,9	5,7	2,3	Pays à faible revenu
3,9	1,1	1,1	3,7	2,3	6,7	6,1	-0,5	8,2	4,6	Pays à revenu intermédiaire
4,0	-1,0	-1,1	3,3	1,6	4,5	10,3	-6,3	5,8	3,2	Exportateurs de pétrole
5,5	3,4	6,0	3,6	2,5	9,9	5,9	5,7	8,8	4,6	Exportateurs de produits manufacturés
2,4	-0,4	0,0	4,4	3,0	6,7	5,5	-6,9	7,5	4,4	Pays fortement endettés
15,3	-0,1	-2,2	3,3	1,8	3,8	7,6	-7,9	4,9	2,9	Afrique subsaharienne <sup>a</sup>

a. Non compris l'Afrique du Sud.

Exportateurs de pétrole			Exportateurs de produits manufacturés			Pays fortement endettés <sup>a</sup>			Afrique subsaharienne <sup>a</sup>		
1986	1995		1986	1995		1986	1995		1986	1995	
	Hypothèse haute	Hypothèse basse		Hypothèse haute	Hypothèse basse		Hypothèse haute	Hypothèse basse		Hypothèse haute	Hypothèse basse
-2,5	16	19	13,4	-54	-38	18,8	24	31	-3,0	-6	-4
16,7	12	17	17,8	29	30	31,9	27	37	3,9	4	4
3,3	5	6	4,7	8	9	5,6	8	9	1,9	3	3
13,4	7	11	13,1	21	21	26,3	19	28	2,0	1	1
-19,0	8	5	6,0	-59	-47	-12,0	7	3	-8,9	-10	-9
1,5	2	2	4,7	7	7	0,8	2	2	3,4	7	7
7,8	-10	-6	4,5	53	32	6,8	-7	-5	5,7	2	2
2,8	6	5	2,4	14	11	2,4	9	7	2,5	5	5
5,0	-16	-11	2,1	39	21	4,4	-16	-12	3,3	-3	-3
210,6	173	204	227,5	471	386	374,3	366	400	71,4	83	83
48,7	34	28	21,7	20	19	50,7	25	29	48,4	31	30
251,0	36	123	82,0	64	72	267,8	108	146	221,3	126	145
41,7	20	28	12,7	10	13	37,6	26	37	30,4	17	21

compris le crécit à court terme et les erreurs et omissions) et les variations des réserves. Les ratios sont calculés sur la base de données en prix courants.

a. Non compris l'Afrique du Sud.

b. Non compris les transferts publics.

l'être. Cependant, les niveaux actuels de protection se traduisent par des prix plus élevés pour les consommateurs, par une affectation inefficace des ressources et par une structure de l'industrie et du commerce de plus en plus dépassée parce qu'elle ne tient pas compte de l'évolution de l'avantage comparatif.

L'amélioration de l'accès des exportations de produits manufacturés des pays en développement aux marchés des pays industriels est l'un des éléments cruciaux sur lesquels repose

l'hypothèse haute. De même, les exportations des pays industriels n'augmenteront que si les pays en développement leur offrent des marchés plus importants. Dans l'hypothèse haute, les importations des pays en développement pourraient atteindre 1.300 milliards de dollars d'ici à 1995, alors que dans l'hypothèse basse elles augmenteraient beaucoup plus lentement pour atteindre moins de 1.000 milliards de dollars.

Une plus grande flexibilité du système commercial international est également souhai-

### **Encadré 2.5 La flexibilité du marché du travail et l'emploi : le point de vue des employés et des employeurs européens**

D'après une enquête récente menée auprès des employés et des employeurs de la CEE, les intérêts des entreprises et des employés ne sont pas nécessairement opposés lorsqu'il s'agit de la flexibilité du marché du travail. On a demandé aux employés et aux employeurs de l'industrie et du commerce de gros et de détail ce qu'ils pensaient des mesures tendant à assouplir la réglementation du travail, et en particulier les horaires de travail, les procédures de renvoi et de licenciement, les écarts de salaires, et le travail temporaire et à temps partiel.

L'enquête a révélé que la plupart des travailleurs européens avaient beaucoup plus l'esprit d'innovation et le souci des résultats qu'on ne le pense généralement. Plus de la moitié des employés interrogés ont indiqué qu'ils accepteraient une organisation plus souple des horaires de travail, qu'ils étaient intéressés par la rémunération au mérite, qu'ils étaient prêts à accepter une réduction temporaire volontaire de salaire lorsque les temps sont durs et que, s'ils avaient le choix, ils préféreraient un relèvement de salaire à une réduction générale des horaires de travail.

Lorsqu'on a demandé aux employeurs de l'industrie quelles étaient les réformes institutionnelles du marché du travail qui pourraient les encourager à recruter davantage de main-d'oeuvre au cours des 12 mois

suivants, ils ont répondu : le raccourcissement des préavis et la simplification des procédures de licenciement et de renvoi, plus de contrats de durée déterminée, des demandeurs d'emploi mieux qualifiés, de plus grands différentiels de salaires, une place plus large à la productivité dans la détermination des traitements et salaires, des salaires de départ plus faibles et des horaires de travail plus souples. Dans le secteur du commerce de gros et de détail, les employeurs ont répondu : des salaires de départ plus bas, un préavis plus court et des procédures plus simples de licenciement et de renvoi, de plus grands écarts entre les salaires et un aménagement des horaires de travail. Les employeurs ont indiqué que si les réformes les plus importantes venaient à être adoptées, ils accroîtraient leurs effectifs de 2,7 % dans l'industrie, de 3,2 % dans le commerce de détail et de 2,5 % dans le commerce de gros au cours des 12 mois à venir. Environ 2,3 millions d'emplois seraient ainsi créés, ce qui représente près de 10 % du nombre des chômeurs dans les neuf pays étudiés. Le calcul de cet accroissement potentiel de l'emploi ne tient pas compte des effets indirects imputables à la progression du revenu disponible ou à l'augmentation à long terme de la production potentielle.

table pour d'autres raisons. L'internationalisation croissante de la production, décrite au Chapitre 3, engendre de nouvelles structures des échanges et de l'investissement qui ne correspondent pas toujours aux notions traditionnelles. Des moyens de télécommunications et de transport internationaux meilleur marché et plus efficaces ont transformé l'économie des échanges de biens intermédiaires au sein même des entreprises. De plus en plus, le commerce international porte sur des procédés ou des composants, non sur des produits finis. En outre, l'automatisation des procédés de fabrication réduit la proportion des ouvriers peu qualifiés. Cette évolution élargit les possibilités de spécialisation entre les différents pays et rend d'autant plus nécessaire l'existence d'un système garantissant accessibilité et flexibilité.

#### *L'ajustement dans les pays en développement*

Pour accélérer la croissance, l'action doit s'engager dans trois voies. Premièrement, la politique

commerciale doit être tournée vers l'extérieur. Deuxièmement, il faut promouvoir la stabilité macroéconomique. Troisièmement, il faut améliorer l'affectation des ressources. (Le rôle joué par la Banque mondiale dans l'ajustement est examiné dans l'Encadré 2.6.)

LA POLITIQUE COMMERCIALE. Puisque l'un des objectifs fondamentaux de l'ajustement est d'accroître la compétitivité internationale, la politique commerciale constitue un élément important de l'ajustement à moyen terme. En maintenant des taux de change réalistes et en remplaçant les restrictions quantitatives par des droits de douane, les gouvernements peuvent réduire le biais à l'encontre des exportations qui affecte les producteurs d'un grand nombre de pays en développement. L'élimination totale de la protection est un objectif souhaitable à long terme. Une réforme commerciale bien conçue permet aux pays de s'orienter vers une stratégie commerciale ouverte sur l'extérieur, ce qui les aidera non seulement à améliorer leurs résultats commerciaux

mais à réaliser des taux de croissance économique plus élevés.

LA POLITIQUE MACROECONOMIQUE. La réduction des déficits budgétaires, qui suppose une contraction et une réorientation des dépenses publiques, est une mesure essentielle si l'on veut accroître l'épargne et améliorer l'affectation des ressources. Lorsque les déficits budgétaires sont soutenus par une expansion de la masse monétaire, ils provoquent l'inflation, découragent

l'épargne et faussent l'investissement. Dans bien des cas, les pays ont laissé exploser leur déficit budgétaire pour pouvoir financer des entreprises publiques non rentables. Souvent, il est possible de dégager des recettes accrues en améliorant la gestion de ces entreprises ou en remplaçant les restrictions quantitatives à l'importation par des droits d'entrée. La stabilité macroéconomique, qui découle d'une réduction du déficit budgétaire, facilite également la réforme du système financier. Des taux d'intérêt déterminés par les forces du

Tableau 2.4) Apports extérieurs, par type de financement, 1973-95  
(milliards de dollars)

	Montant					Moyenne pour la période (valeur moyenne)			
	1973	1980	1986	1995		1973-80	1980-86	1986-95	
				Hypothèse haute	Hypothèse basse			Hypothèse haute	Hypothèse basse
<i>Tous pays en développement</i>									
Déficit au titre des biens et services et transferts privés	9,0	69,1	35,5	74	68	42,6	58,9	44	48
Aide publique au développement, nette	8,7	22,8	21,7	45	42	15,7	21,4	35	36
Dons	4,7	11,5	14,1	27	25	8,0	12,7	21	21
Prêts concessionnels	4,0	11,3	7,6	18	17	7,7	8,7	14	15
Investissements privés directs	4,9	10,0	12,4	22	20	7,2	11,4	17	17
Prêts non concessionnels, nets	11,6	47,0	18,1	32	17	34,0	39,7	12	8
Publics	2,0	9,0	4,8	21	17	5,8	10,2	13	12
Privés	9,6	38,0	13,3	11	0	28,2	29,5	-1	-4
Autres capitaux	-5,0	1,6	-0,7	3	-1	-3,7	-11,3	4	2
<i>Afrique subsaharienne</i>									
Déficit au titre des biens et services et transferts privés	1,7	4,9	8,9	10	9	5,0	10,2	7	7
Aide publique au développement, nette	1,5	5,1	5,2	11	11	3,3	4,9	9	9
Dons	1,0	2,6	3,1	7	7	1,8	2,7	6	6
Prêts concessionnels	0,5	2,5	2,1	4	4	1,5	2,2	3	3
Investissements privés directs	0,1	0,0	0,0	2	2	0,7	1,0	2	2
Prêts non concessionnels, nets	0,9	5,2	3,7	-2	-2	3,0	3,5	-2	-2
Publics	0,2	1,2	0,4	1	1	0,7	1,0	1	1
Privés	0,7	4,0	3,3	-3	-3	2,3	2,5	-3	-3
Autres capitaux	-0,9	-1,2	-2,2	0	0	-1,0	-0,7	0	0
<i>Pays fortement endettés</i>									
Déficit au titre des biens et services et transferts privés	2,4	27,9	12,0	-7	-3	18,2	21,8	1	5
Aide publique au développement, nette	0,9	1,6	0,6	3	3	1,2	1,4	2	2
Dons	0,4	0,5	0,7	2	2	0,4	0,8	1	1
Prêts concessionnels	0,5	1,1	-0,1	1	1	0,8	0,6	1	1
Investissements privés directs	2,7	4,6	3,2	7	7	3,4	4,6	6	6
Prêts non concessionnels, nets	6,3	27,5	6,9	-9	-6	20,0	20,1	-2	1
Publics	1,0	3,6	2,5	7	6	2,2	4,2	5	4
Privés	5,3	23,9	4,4	-16	-12	17,8	15,9	-7	-3
Autres capitaux	-1,3	0,5	-7,0	-2	-3	-0,2	-10,9	0	-1

Note : Les chiffres du tableau sont calculés sur la base d'un échantillon de 90 pays en développement. L'Afrique du Sud n'est pas comprise dans les totaux pour l'Afrique subsaharienne. Le déficit au titre des biens et services et transferts privés non financé par l'APD, l'investissement direct, les prêts à long terme et autres capitaux est couvert par les réserves en devises. Pour calculer la moyenne sur chaque période, on n'a pas tenu compte des chiffres de l'année de base de cette période.

## Encadré 2.6 La Banque mondiale et l'ajustement structurel

La Banque mondiale a souvent insisté sur la nécessité d'identifier les priorités d'investissement et d'entreprendre uniquement les projets à rentabilité élevée. Mais elle insiste également sur l'importance que revêt l'environnement macroéconomique. De plus en plus, on se rend compte qu'il est pratiquement impossible d'avoir un bon projet lorsque l'environnement économique est défavorable. Pour améliorer cet environnement, la Banque encourage les pays à adopter des politiques appropriées dans divers domaines, et notamment à :

- Mobiliser l'épargne intérieure par des mesures budgétaires et financières.
- Améliorer l'efficacité du secteur public en rationalisant les investissements et améliorer la gestion des entreprises de l'Etat.
- Accroître la rentabilité de l'investissement privé en améliorant la politique commerciale et la politique nationale.
- Réformer le cadre institutionnel pour promouvoir l'ajustement dans la croissance.

L'importance croissante accordée par la Banque mondiale à la politique macroéconomique se reflète dans l'évolution de son programme de prêt. Ses activités d'investissement, au niveau des projets et des secteurs, continuent d'absorber la plus grande partie des prêts et crédits, mais elle a créé de nouveaux instruments, tels que les prêts et crédits à l'ajustement structurel et sectoriel, pour appuyer les programmes et politiques de réforme structurelle des pays en développement. Les prêts à l'ajustement structurel sont axés sur la politique macroéconomique et les changements institutionnels à l'échelon national — même s'ils appuient fréquemment des réformes

intéressant certains secteurs où l'ajustement est indispensable. Les prêts à l'ajustement sectoriel visent à promouvoir l'adoption et la mise en oeuvre des mesures sectorielles nécessaires à une croissance économique soutenue.

Dans le contexte de l'ajustement à moyen terme, les prêts hors projet de la Banque touchent à la plupart des aspects de la politique macroéconomique et sectorielle. Il y a cependant une exception, il s'agit de la politique monétaire et du change, pour lesquels la Banque s'en remet au Fonds monétaire international et collabore avec lui pour appuyer des programmes qui mettent l'accent sur différents problèmes de politique économique, reflétant les priorités et les objectifs de chaque pays.

Les principaux objectifs des prêts à l'ajustement sectoriel et structurel de la Banque consistent à faciliter les ajustements voulus pour assurer une croissance soutenable et à aider les pays à mobiliser un financement extérieur pour appuyer les efforts d'ajustement. Bien que le but final soit d'obtenir un taux de croissance soutenable compatible avec les ressources disponibles (y compris le financement extérieur), il s'agit en fait d'un objectif à moyen terme. C'est pourquoi les programmes d'ajustement visent d'abord à établir le cadre d'action nécessaire pour promouvoir une croissance soutenable à moyen terme. Cela veut dire également que les réformes doivent être appuyées par une série d'opérations de prêt de la Banque, étalées sur plusieurs années. Dans tous les cas, les gouvernements doivent s'engager résolument à poursuivre le processus de réforme sur plusieurs années. Cependant, il convient de ménager une certaine souplesse dans les programmes de réforme et

marché ainsi qu'un taux de change stable enrayeront les sorties de capitaux, augmentant ainsi les fonds disponibles pour l'investissement intérieur.

LES MESURES COMPLEMENTAIRES POUR AMELIORER L'AFFECTATION DES RESSOURCES. En réduisant les contrôles de prix, on laisserait les prix refléter le coût véritable des ressources et l'activité économique tiendrait compte de l'évolution des prix relatifs. Une réglementation plus souple de l'investissement contribuerait à réduire les barrières à l'entrée, favoriserait l'investissement étranger direct et faciliterait le progrès technologique. Le relâchement de la réglementation des marchés du travail, notamment

en ce qui concerne les salaires minimums élevés, favoriserait une plus grande flexibilité sur ce marché et la création d'emplois.

Même si les réformes sur lesquelles repose l'hypothèse haute se matérialisent, certains groupes de pays en développement obtiendront probablement de bien meilleurs résultats que d'autres. Dans l'ensemble, les pays d'Afrique subsaharienne se trouvent devant des perspectives relativement mauvaises en comparaison d'autres pays en développement. Même dans l'hypothèse haute, la croissance de la production est d'environ 4 % par an et, en 1995, son revenu par habitant demeure inférieur à la moyenne pour 1980-86. Le volume des exportations de la région, dominées

la Banque aide les pays à les modifier pour tenir compte de l'évolution de la situation nationale et internationale. Lorsque les réformes adoptées en vue d'opérer les modifications structurelles souhaitables se traduisent par des coûts transitoires pour les pauvres, la Banque aide les gouvernements à mettre au point des programmes pour remédier à ce problème.

- L'ampleur même du programme de prêt de la Banque mondiale dépend surtout de l'adoption et de l'exécution de programmes d'ajustement appropriés. Ces dernières années, un plus grand nombre de pays ont lancé des programmes de réformes sérieux et les prêts tendant à promouvoir l'ajustement dans la croissance augmenteront. Les actionnaires de la Banque examinent les modalités d'un accroissement de la capacité de prêt de la Banque par une augmentation générale du capital. Au cours de l'année passée, les négociations relatives à la Huitième reconstitution de l'Association internationale de développement (IDA-8) ont abouti. Les gouvernements donateurs ont accepté de fournir 12 milliards de dollars de ressources nouvelles, qui seront engagées par l'IDA au cours des exercices 1988-90. En valeur réelle, ce montant est à peu près équivalent à celui dont disposait l'IDA au cours des trois dernières années, au titre d'IDA-7 et du Fonds spécial d'aide à l'Afrique subsaharienne, créé à titre provisoire. Environ la moitié des ressources d'IDA-8 seront utilisées pour financer des opérations en Afrique subsaharienne et plus d'un quart du total ira probablement appuyer des programmes d'ajustement en Afrique et dans d'autres pays bénéficiaires des crédits de l'IDA, en partie conjointement avec les ressources de la Facilité d'ajustement structurel du FMI.

par les produits de base, augmente à un rythme d'environ 4 % par an jusqu'en 1995, grâce à l'accélération de la croissance économique dans les pays industriels.

Les pays les mieux placés sont les exportateurs de produits manufacturés. Dans l'hypothèse haute, la croissance de leur production est légèrement inférieure à 7 % par an jusqu'en 1995. L'expansion de leurs exportations de produits manufacturés atteindra environ 10 % par an, grâce à l'ouverture des échanges et à la forte croissance des pays industriels. Les revenus par habitant du groupe des exportateurs de produits manufacturés pourront donc croître de plus de 5 % par an.

Les exportateurs de pétrole seront dans une situation relativement difficile au cours des dix

prochaines années, même si leur sort s'améliore, comme cela est probable, par comparaison avec la première moitié des années 80, où la croissance de leur production était tombée à 0,8 % par an. Pour eux, bien entendu, le plus urgent est de réduire leur dépendance à l'égard des exportations de combustibles. Dans l'hypothèse haute, leurs exportations de produits manufacturés augmentent d'environ 13 % par an pendant la période 1986-95, ce qui compense en partie la réduction des recettes provenant des exportations de combustibles.

Pour les pays fortement endettés, la pénurie de capitaux extérieurs rend particulièrement urgent — et difficile — l'ajustement à une stratégie commerciale tournée vers l'extérieur et la croissance des exportations. Dans l'hypothèse haute, les exportations constituent leur principale source de croissance; les prêts à long terme seraient à peu près au même niveau dans l'hypothèse haute et l'hypothèse basse. Le fléchissement des taux d'intérêt réels prévu dans l'hypothèse haute contribuerait également à réduire la charge du service de la dette. Dans l'ensemble, les pays fortement endettés, pris en tant que groupe, pourraient voir leur production augmenter d'environ 5 %. Autrement dit, ils ne rattraperont pas rapidement la perte de production subie pendant la première moitié des années 80.

Les 17 pays à revenu intermédiaire fortement endettés seraient en très mauvaise posture si l'hypothèse basse venait à se matérialiser. Une hausse des taux d'intérêt réels, l'intensification de la protection et la stagnation des exportations les empêcheraient de réduire leur surendettement. En 1995, le service de leur dette n'aura guère changé par rapport à son niveau actuel (37,6 % des exportations). Plusieurs de ces pays déploient des efforts d'ajustement remarquables, qui améliorent leurs chances de reprise. Mais pour que ces efforts se poursuivent et pour que le service de la dette reste assuré de façon ordonnée, l'élan de réforme ne doit pas se relâcher. A cet égard, les pays industriels ont un rôle vital à jouer — et pas seulement en tant que pourvoyeurs de capitaux extérieurs. Les prévisions de l'hypothèse haute dépendent de leur participation. Sans les nombreux éléments figurant dans ce scénario, les pays fortement endettés pourraient trouver politiquement intenable de continuer à assurer le service de leur dette extérieure. Des interruptions sérieuses dans le service de la dette pourraient porter atteinte au système financier et il serait alors plus difficile pour les pays débiteurs d'obtenir de



nouveau un volume normal d'emprunts auprès des marchés financiers privés.

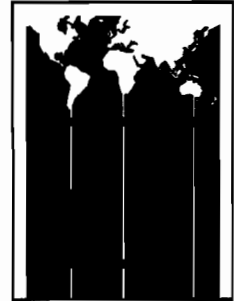
### **Conclusion**

En 1986, pour la deuxième année de suite, la croissance de l'économie mondiale a manqué de dynamisme. On n'a guère avancé dans la voie d'une réduction des déséquilibres des paiements internationaux, et les problèmes d'endettement des pays en développement ne sont toujours pas résolus. Dans ces circonstances, une action décisive et rapide est d'autant plus importante. La trajectoire de croissance de l'hypothèse basse présentée dans ce chapitre montre ce qui guette l'économie mondiale si rien, ou presque rien, n'était fait : la stagnation, ou pire, la régression. L'adoption, par les autorités nationales, de mesures tendant à promouvoir l'efficacité et la

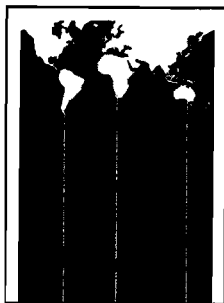
souplesse de l'économie à moyen et à long terme, ajoutée aux progrès qui pourraient être réalisés, dans le cadre des négociations d'Uruguay, dans la libéralisation des échanges internationaux, serait par contre très bénéfique sur le plan de la croissance de la production et de l'emploi.

L'ajustement est la seule solution viable. Plus les gouvernements tarderont à mettre en oeuvre les réformes voulues, plus leur tâche sera ardue. Les pays tireront bien sûr les bienfaits de leurs propres réformes, mais une action concertée faciliterait et accélérerait le processus d'ajustement. Cela ne veut pas dire que les pays peuvent ou doivent compter sur les efforts des autres pour que leurs perspectives économiques deviennent meilleures. Il est essentiel que chaque pays améliore le climat de ses échanges avec le reste du monde afin de pouvoir profiter du redressement de la conjoncture internationale.

*Deuxième  
partie*



*L'industrialisation et le commerce extérieur*



## *L'industrialisation : tendances et mutations*

Le commerce et l'industrialisation se renforcent mutuellement. Sur le plan international, l'expansion du commerce permet aux pays de se spécialiser dans l'industrie ou dans d'autres secteurs, dans certaines branches industrielles, et même, de plus en plus, dans certaines phases de la production. Le commerce permet aux pays qui ne sont pas en mesure de les produire d'accéder à certains intrants industriels essentiels, notamment à la technologie. L'essor de la demande extérieure a stimulé le développement technologique et la production industrielle. Les innovations techniques, quant à elles, font évoluer la répartition des spécialisations et, partant, la structure des échanges internationaux.

L'expansion du commerce intérieur joue elle aussi en faveur d'une spécialisation par secteur ou par branche industrielle. Les innovations techniques et les progrès de l'industrialisation modifient la répartition des spécialisations à l'intérieur de l'économie nationale et la structure des échanges intérieurs. L'expansion de la demande intérieure, qui accompagne l'essor du commerce, favorise les innovations techniques et accélère l'industrialisation.

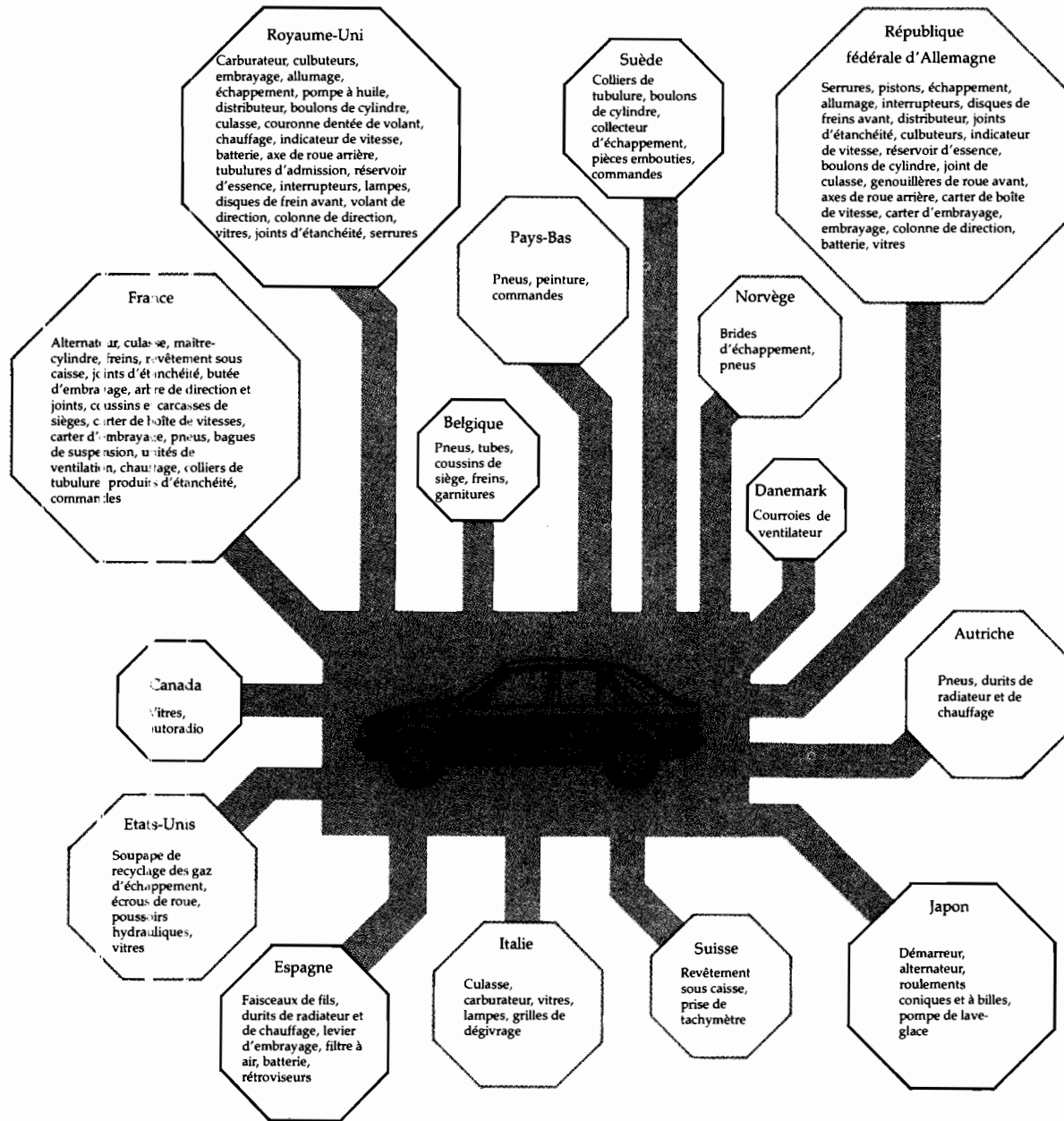
Les deux premières parties du présent chapitre sont consacrées à un rappel des principales étapes du développement technologique, de la division internationale du travail et du développement du commerce international. Ces trois processus ont abouti au système d'échanges et de production industrielle intégré à l'échelle mondiale que nous connaissons actuellement. Ce rappel historique donne aussi un aperçu des effets de la politique commerciale et s'achève par un exposé de la place occupée par les pays en développement dans le

système mondial depuis les années 60. La troisième partie du chapitre traite des modifications des structures économiques qui résultent généralement de l'interaction de la technologie, de la spécialisation et du commerce pendant le processus d'industrialisation. Enfin, la quatrième partie traite des facteurs qui semblent expliquer pourquoi certains pays, avant la seconde guerre mondiale, ont mieux réussi que les autres leur industrialisation. Ce chapitre fournit des repères historiques pour les analyses de l'industrialisation depuis la seconde guerre mondiale qui figurent dans les chapitres suivants. Outre le secteur manufacturier, l'industrie au sens large comprend l'extraction minière, le bâtiment et les travaux publics, l'électricité, le gaz et l'eau; cependant, le présent chapitre traite surtout des activités manufacturières, qui forment le sous-secteur le plus dynamique, et généralement le plus vaste, de l'industrie.

### **L'industrialisation de l'économie mondiale : repères historiques**

La division internationale du travail n'obéit plus au schéma traditionnel, selon lequel les pays industriels exportaient des produits manufacturés vers les pays en développement en échange de produits de base. Actuellement, certains des plus gros exportateurs de produits manufacturés sont des pays en développement, qui ont parmi leurs clients de nombreux pays industrialisés auxquels ils achètent aussi des produits manufacturés. Ces échanges de produits manufacturés entre pays industrialisés, souvent appelés «échanges intra-industriels», se sont à tel point développés que la

Figure 3.1 Les réseaux mondiaux dans l'industrie manufacturière : les pièces de la Ford Escort (Europe)



Note : Le montage final s'effectue à Halewood (Royaume-Uni) et à Sarrelouis (République fédérale d'Allemagne).  
 Source : Dickson, 1980, Figure 9.9, p. 304.

notion d'avantage comparatif n'a de sens qu'à un niveau de désagrégation très poussé des catégories de produits. L'essor de ces échanges intra-industriels s'explique pour une bonne part par la spécialisation qui va de pair avec l'industrialisation. Il est désormais tout à fait courant que la fabrication d'un produit fasse intervenir plusieurs pays, dans une sorte d'«usine mondiale» où chaque pays exécute les tâches pour lesquelles il est le plus compétitif (Figure 3.1).

Il est indéniable que l'évolution des spécialisations internationales et de la structure des échanges internationaux tient à certains égards aux politiques suivies par les Etats. Mais elle est avant tout l'expression de phénomènes économiques qui déterminent le cours de l'industrialisation depuis ses débuts.

#### *L'avènement de l'industrie moderne : du milieu du XVIIIe siècle à 1820*

Les historiens, s'ils s'opposent sur certains détails, s'accordent à situer l'origine de l'industrialisation en Angleterre au milieu du XVIIIe siècle. Des innovations techniques dans la filature et le tissage du coton ont fait progresser considérablement la productivité; la production fut multipliée par 100 entre 1760 et 1827, et les textiles de coton, distançant les textiles de laine, devinrent le principal produit des industries manufacturières. Cette croissance de l'industrie cotonnière s'explique principalement par la spécialisation et quelques modifications simples des procédés existants. Dans *La richesse des nations*, ouvrage publié vers 1770, Adam Smith soulignait que c'était la spécialisation et la division du travail, et non pas la mécanisation, qui étaient à l'origine de l'augmentation de la productivité. Entre 1776 et 1781, la mise au point d'un procédé nouveau qui permettait d'utiliser la houille pour la fonte du fer et les améliorations apportées par James Watt à la machine à vapeur de Newcomen marquèrent un tournant dans l'évolution du machinisme industriel. Il fallut cependant plusieurs dizaines d'années pour que les applications industrielles de ces innovations se répandent largement, et pour que l'usine devienne le symbole de l'industrie manufacturière.

Ces innovations sont, de nos jours, généralement considérées comme ayant déclenché la Révolution industrielle, mais il est peu probable qu'elles aient été perçues à l'époque comme révolutionnaires. La production de l'agriculture et de l'artisanat britanniques était en progression

depuis quelque 300 ans. Alors qu'ils subsistaient dans les pays du continent européen, les octrois avaient été supprimés en Angleterre dès le début du XVIIIe siècle, de même que la plupart des corporations et monopoles d'Etat, qui tendaient à restreindre la production. La lettre de change était d'usage courant, et les banques de dépôt et les compagnies d'assurances déjà très développées; le réseau routier et le réseau de voies navigables avaient aussi été progressivement améliorés. L'augmentation des revenus résultant des progrès de la productivité agricole avait élargi le marché intérieur des biens non agricoles. Enfin, la clôture des terrains communaux avait entraîné un exode rural qui avait élargi le marché des produits alimentaires.

Le commerce intérieur se développa pendant toute la période, et l'expansion du commerce extérieur stimula aussi la demande. Dans un climat économique relativement libéral, la progression de la demande suscita une série d'innovations au niveau de la production. Les nouveaux circuits de production qui apparurent dans la branche des textiles sont une manifestation importante de ce qu'on peut appeler la pré-Révolution industrielle. Des négociants fournissaient les matières premières à des tisserands de village, dont ils achetaient la production pour l'écouler sur le marché intérieur ou à l'étranger. La croissance de la demande de produits manufacturés étant plus rapide que celle de la main-d'oeuvre, il fallut recourir à la spécialisation et à des innovations techniques permettant d'économiser la main-d'oeuvre, spécialisations et innovations qui sont généralement considérées comme ayant déclenché la première révolution industrielle.

#### *La révolution des transports, les progrès de l'industrialisation et la mondialisation des marchés : 1820-1870*

Stimulée au départ par des innovations dans la fabrication des textiles de coton, l'introduction de nouvelles techniques dans les fonderies et le perfectionnement de la machine à vapeur, l'industrialisation a été axée entre 1820 et 1870 sur la sidérurgie, les chemins de fer et le développement de la navigation à vapeur. La construction de voies ferrées a permis d'unifier les marchés intérieurs et a stimulé la demande de fonte et d'acier. L'utilisation de l'acier pour la construction des coques et la propulsion à vapeur ont permis de construire des navires plus sûrs et de plus gros tonnage. La baisse du coût des

transports maritimes rendit rentable l'exportation de produits agricoles pondéreux vers des marchés lointains, par exemple du Middle-West des Etats-Unis vers l'Europe. L'Allemagne, la Belgique, les Etats-Unis et la France commencèrent de s'industrialiser pendant cette période. Des échanges de produits agricoles, de matières premières et de produits manufacturés s'établirent entre l'Europe, les Etats-Unis, le Canada, l'Argentine et l'Australie.

La progression de l'industrialisation sur le continent européen fut facilitée par d'importantes réformes institutionnelles et par l'abolition de nombre des restrictions qui entravaient le commerce intérieur. En 1820, l'Europe était remise des secousses entraînées par la Révolution française et par les guerres napoléoniennes. En France, l'octroi et les restrictions imposées par les corporations quant au choix des métiers furent abolis immédiatement après la Révolution. Ces réformes furent rapidement suivies de l'adoption d'un système uniforme de poids et mesures (système métrique) et de nouveaux codes protégeant les droits de propriété. Les guerres napoléoniennes contribuèrent à étendre ce courant libéral et réformiste à d'autres pays d'Europe — la Belgique, l'Italie, les Pays-Bas, la Suisse et une grande partie de l'Allemagne. En Allemagne, après des années d'efforts, les obstacles au commerce intérieur furent en grande partie éliminés en 1834 par l'institution du Zollverein (union douanière) entre les différents Etats allemands.

Les Etats-Unis, le Royaume-Uni et nombre de pays européens adoptèrent aussi, entre 1820 et 1870, une politique commerciale extérieure plus libérale. Initialement, le Royaume-Uni, à la pointe de la technologie industrielle, interdit l'exportation des machines et l'émigration des ouvriers spécialisés. Cela n'empêcha pas les industriels et les artisans britanniques de s'établir en Belgique, en France et dans d'autres pays d'Europe continentale, et de se lancer, souvent avec des machines introduites en contrebande, dans l'industrie textile ou les industries mécaniques. Se rendant compte de l'inutilité des interdictions, le Royaume-Uni abolit les obstacles juridiques à l'émigration des ouvriers spécialisés (en 1825) et à l'exportation de machines (en 1842). Les industriels, les ouvriers et les financiers britanniques contribuèrent par la suite à développer le réseau ferré et l'exploitation des gisements de charbon en Europe et ailleurs. Plus tard, le Royaume-Uni abolit les Navigation Acts

(législation sur les transports maritimes), qui entravaient les transports maritimes internationaux, et s'engagea sur la voie du libre-échange en abolissant en 1846 les Corn Laws (législation sur les céréales). Les tarifs douaniers de caractère protectionniste furent remplacés par des droits fiscaux qui tombèrent petit à petit à une moyenne de 5,8 % en 1880.

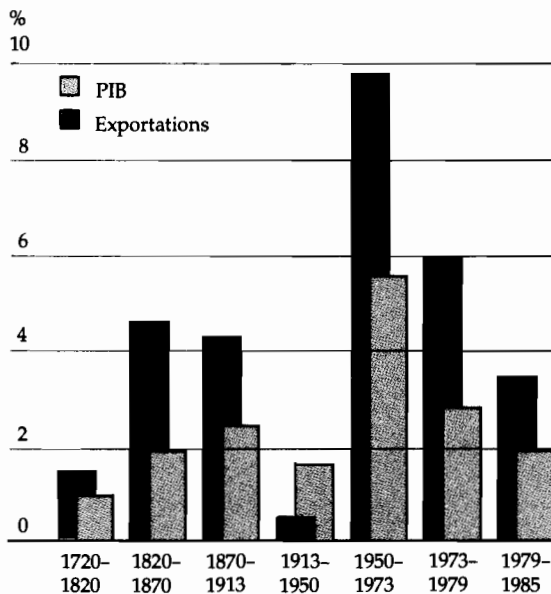
Les Etats-Unis amorcèrent en 1840 une série de réductions tarifaires, et leurs tarifs douaniers furent ramenés en 1857 à 24 % ou moins pour la plupart des produits. Cependant, la nécessité d'accroître les recettes publiques, en particulier pendant la guerre de Sécession, motiva par la suite plusieurs relèvements des tarifs. Après la fin de la guerre (1865), d'autres relèvements tarifaires, à caractère protectionniste, furent décidés.

La France s'engagea vers 1852 dans la voie des réductions tarifaires et de l'élimination des interdictions d'importation, et cette politique aboutit en 1860 à la signature du traité de libre-échange Cobden-Chevalier entre la France et le Royaume-Uni. Ce traité libérait les industriels français de l'obligation d'utiliser du charbon et du fer français coûteux; l'industrie et le réseau ferré purent se développer rapidement dès lors qu'il a été possible d'importer pour moins cher les trois matières premières industrielles principales de l'époque — charbon, fonte et acier — qui étaient en outre de meilleure qualité. En Allemagne, les droits d'entrée levés par le Zollverein en 1834 étaient très inférieurs à ceux perçus à l'époque par les autres pays européens. Par exemple, les droits sur les importations de produits manufacturés étaient de l'ordre de 10 %. Cependant, les tarifs furent progressivement relevés entre 1840 et 1850. Après 1860, les pressions exercées par les libéralistes allemands et l'exemple du Traité Cobden-Chevalier entre la France et le Royaume-Uni suscitérent une série de réductions tarifaires. En 1873, tous les droits à caractère protectionniste avaient fait place à des droits à faible taux perçus à titre de contribution aux recettes publiques.

Le libéralisme économique de la période 1820-70 et la révolution des transports née de l'avènement du chemin de fer et de la navigation à vapeur firent progresser fortement la production mondiale et les échanges internationaux (Figure 3.2). Cependant, plus des trois quarts de la production industrielle mondiale étaient concentrés, en 1870, dans quatre pays : le Royaume-Uni (32 % environ de la production mondiale), les Etats-Unis (environ 23 %), l'Allemagne (quelque 13 %) et la France (10 % environ).

Les 43 années — 1870 à 1913 — qui suivirent furent marquées par de grandes découvertes et des

**Figure 3.2 Tendances historiques de la croissance du PIB réel et des exportations dans divers pays, 1720-1985**



Note : Etant donné qu'il est difficile d'obtenir des données historiques exactes pour les exportations mondiales et le PIB, le tableau donne les taux de croissance moyens de six grands pays industriels : l'Allemagne, les États-Unis, la France, l'Italie, le Japon et le Royaume-Uni. Pour les exportations, les taux de croissance pour 1720-1820 ne portent que sur la France et le Royaume-Uni; la moyenne pour 1820-70 porte sur l'Allemagne, les États-Unis, la France et le Royaume-Uni. Il en est de même pour les taux de croissance du PIB, si ce n'est que la première période est 1700-1820 au lieu de 1720-1820, et que les États-Unis ne sont pris en compte ni dans la première période ni dans la deuxième. Des chiffres mondiaux plus complets sont donnés pour la période postérieure à la deuxième guerre mondiale à la Figure 3.3.  
Sources : Pour 1720-1979 : Maddison, 1982, Tableaux 3.2 et 3.7. Pour 1979-85 : PIB, données de la Banque mondiale; exportations, FMI, *Statistiques financières internationales*.

innovations techniques majeures. L'invention du procédé Gilchrist-Thomas, qui permettait de fabriquer de l'acier à partir de minerai de fer à haute teneur en phosphore, stimula le

développement industriel de pays qui avaient de vastes gisements de minerai phosphoreux comme l'Allemagne et la Suède. D'autres innovations — utilisation de l'énergie électrique, réfrigération, développement de la chimie organique, invention du moteur à explosion, mise en service de circuits télégraphiques transatlantiques, invention de la radio — sont généralement considérées comme étant à l'origine de la «deuxième révolution industrielle». Certaines de ces innovations ont renforcé la tendance à la mondialisation des marchés. Grâce aux techniques de réfrigération, par exemple, l'Angleterre put, dès 1880, importer de la viande congelée d'Australie.

Cette deuxième révolution industrielle diffère de la première sur deux points importants. Premièrement, le progrès technologique devint davantage tributaire de la recherche scientifique, organisée expressément, dans les entreprises et les universités, aux fins d'applications commerciales. L'Allemagne, puis les États-Unis, furent les premiers à s'orienter dans cette voie. Deuxièmement, la croissance industrielle des pays industrialisés était pour la première fois partiellement tributaire de sources d'approvisionnement extérieures. Les pays industrialisés devaient désormais compter sur des pays autres que ceux de leur groupe pour une partie de leurs approvisionnements en matières premières telles que la bauxite, le pétrole et le caoutchouc, et en métaux non ferreux (par exemple, le tungstène, le nickel et le chrome) pour la fabrication des nouveaux alliages. De nombreux pays, en devenant fournisseurs de matières premières industrielles, se sont ainsi intégrés au processus mondial d'industrialisation. Avant l'apparition d'une demande induite par le progrès technique, bon nombre de ces matières premières n'avaient aucune valeur économique, et les nouveaux débouchés offraient aux pays producteurs une source de revenus supplémentaire. Cependant, l'apparition de nouveaux débouchés et la colonisation sont allées de pair pour de nombreux producteurs d'Afrique et d'Asie. Ce lien historique entre l'intégration aux circuits commerciaux internationaux et la colonisation a influé sur l'orientation de la stratégie industrielle et commerciale de nombreuses anciennes colonies après la seconde guerre mondiale.

En dépit du progrès technologique, la croissance de la production des pays industriels durant cette période fut à peine plus rapide qu'entre 1820 et 1870, et la croissance de leurs exportations se ralentit (Figure 3.2), notamment en raison de la

montée du protectionnisme à la fin des années 1870. Les États-Unis avaient relevé leurs tarifs afin de dégager des recettes publiques supplémentaires pour le financement de la guerre de Sécession. Après la guerre, ces tarifs furent maintenus, et même relevés, cette fois pour protéger l'agriculture et l'industrie. En Allemagne, où la plupart des importations étaient exonérées de droits de douane depuis 1877, la politique libre-échangiste fut abandonnée en 1879 pour répondre aux préoccupations des agriculteurs, qui se plaignaient de la concurrence du blé exporté «à bas prix» par les États-Unis, et des sidérurgistes, mécontents de la baisse des prix. La tendance protectionniste s'étendit rapidement à la France, là encore sous la pression des agriculteurs, qui protestaient contre les importations bon marché de blé américain. D'autres pays s'engagèrent aussi sur la voie du protectionnisme, et il s'ensuivit en Europe une succession de guerres tarifaires.

Plusieurs pays vinrent se joindre au «club des pays industriels» entre 1870 et 1913, notamment la Russie et le Japon. Dans ces deux pays, l'État participa plus activement à l'industrialisation, en particulier au développement de l'infrastructure, que dans les pays qui s'étaient industrialisés plus tôt. Leur évolution fut néanmoins semblable à certains égards à celle des pays d'Europe occidentale. Ils entreprirent tous deux de grandes réformes qui éliminèrent le cloisonnement des marchés intérieurs et stimulèrent le commerce intérieur. En Russie, le servage fut aboli en 1861, et des réformes de l'appareil judiciaire, de l'administration, de la fiscalité et du système monétaire suivirent quelques années plus tard. Le développement du réseau de voies ferrées permit l'unification du marché intérieur vers le milieu des années 1880.

Au Japon, les réformes furent encore plus radicales. Après plus de 260 ans d'autarcie quasi absolue, le Japon se trouva dans l'obligation, dans les années 1850, de s'ouvrir au commerce extérieur. Il fut en effet contraint de signer un traité qui, pendant de nombreuses années (1858-98), allait limiter à 5 % le taux des droits sur les importations. C'est en partie par réaction contre ce traité que le Shogunat Tokugawa, au pouvoir depuis plusieurs siècles, fut renversé, que la dynastie impériale Meiji fut restaurée en 1868 à la tête d'un État centralisé, et qu'une série de réformes furent entreprises. C'est ainsi que furent éliminées les corporations, que fut abolie la féodalité, et que fut instituée la propriété privée des terres. Le choix d'un métier ou d'une

profession était désormais libre, de même que celui des types de culture et de production, et les biens fonciers devinrent librement négociables. La fiscalité fut réformée, et un régime fiscal uniforme fut institué dans tout le pays. Les restrictions aux mouvements des biens (octrois) et des personnes furent abolies; les interdictions d'exportation qui frappaient le riz, le blé, le cuivre et la soie grège furent levées. On s'accorde à reconnaître que ces réformes furent initialement le principal catalyseur de l'industrialisation du Japon.

#### *La défaite du libéralisme et l'effondrement du marché mondial : 1913-1950*

Le libéralisme économique, qui avait progressé de 1820 à la fin des années 1860, accusa un recul entre 1870 et 1913, et subit une éclipse presque totale entre 1913 et les années 50. Cette période fut marquée par deux guerres mondiales, de nombreuses guerres commerciales, une crise économique sans précédent et la mise en pratique de la doctrine socialiste de l'industrialisation. Plusieurs pays (comme l'Argentine et le Brésil), qui remplissaient précédemment la fonction, dans les circuits commerciaux internationaux, de fournisseurs de produits primaires, adoptèrent une stratégie d'industrialisation axée sur le remplacement des importations à l'abri de barrières douanières élevées.

Le jeu des forces du marché fut même perturbé dans certains grands pays industriels capitalistes. En Allemagne, par exemple, la cartélisation de l'industrie, qui s'était amorcée pendant le dernier quart du XIXe siècle, s'intensifia fortement pendant l'entre-deux-guerres. Les cartels industriels apparurent aux États-Unis à peu près en même temps qu'en Allemagne mais, contrairement à ce qui se produisit en Allemagne, ils furent immédiatement interdits. Néanmoins, une vague de fusions d'entreprises accentua notablement la concentration de l'industrie aux États-Unis. L'adoption par les pays industriels, pendant la grande crise économique des années 30, de politiques commerciales à la fois restrictives et agressives contribua à entraver les échanges internationaux. Les guerres tarifaires et les restrictions quantitatives se multiplièrent. Aux États-Unis, la législation tarifaire Smoot-Hawley institua des tarifs fortement protectionnistes. Le Royaume-Uni et la France délaissèrent les échanges multilatéraux au profit du commerce avec leur empire colonial, au détriment des pays tiers. L'Allemagne, pour sa part, institua un



système complexe de paiements bilatéraux et de contrôles des changes qui régissait ses échanges avec les pays d'Europe centrale et méridionale et d'Amérique du Sud.

Pendant la période 1913-1950, de nombreuses innovations technologiques vinrent s'ajouter à celles héritées de la phase d'industrialisation antérieure, mais leur diffusion fut retardée par les troubles politiques et économiques. La croissance de la production se ralentit fortement, et celle du commerce international encore davantage (Figure 3.2).

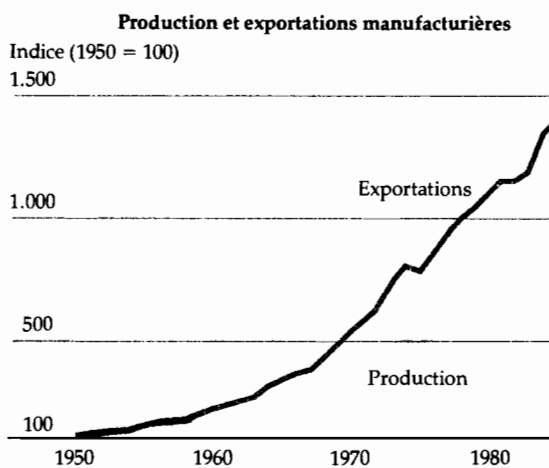
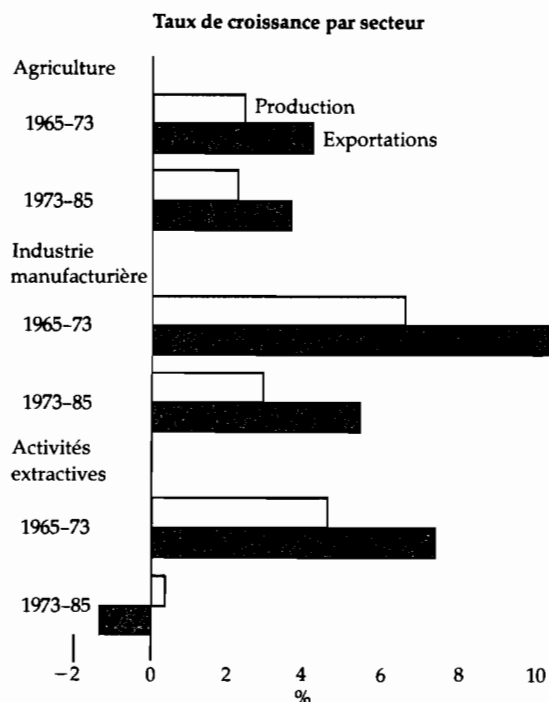
### L'industrialisation dans le monde après la seconde guerre mondiale

Au milieu des années 50, la phase de reconstruction de l'après-guerre étant pratiquement achevée, l'économie mondiale amorça une phase d'expansion sans précédent de la production et du commerce (Figure 3.2). La progression de la production et des exportations fut particulièrement forte dans le secteur manufacturier (Figure 3.3). Comme au XIXe siècle, la croissance des exportations dépassa celle de la production.

Durant l'après-guerre, l'expansion des industries manufacturières fut stimulée par l'apparition d'une multitude de produits nouveaux et d'innovations techniques, la libéralisation du commerce international et une intégration de plus en plus poussée de l'économie mondiale. La libération d'une demande refoulée de biens de consommation stimula l'essor des branches industrielles qui exploitaient des innovations bien antérieures à la guerre, telles que le travail à la chaîne, le moteur à explosion (automobile), l'utilisation de l'électricité comme source d'énergie (industrie électrique et électronique produisant des biens de consommation durables). Des innovations postérieures à la guerre firent aussi apparaître de nouvelles branches : textiles synthétiques, pétrochimie, énergie nucléaire et de nouveaux produits tels que les avions à réaction, les ordinateurs, l'électronique grand public (téléviseurs en particulier), et des progrès techniques considérables furent accomplis dans les télécommunications, la micro-électronique et la robotique. Les progrès de la micro-électronique et de la robotique pourraient bouleverser complètement les procédés de fabrication, à tel point que de nombreux observateurs pensent que nous sommes actuellement à la veille d'une «troisième révolution industrielle».

Comme auparavant, certaines des techniques nouvellement apparues ont contribué à l'élimination des obstacles matériels aux échanges et à l'unification des marchés mondiaux. L'avion à

**Figure 3.3 Croissance de la production et des exportations dans le monde depuis la deuxième guerre mondiale**



Source : GATT, 1986b.

réaction a raccourci les distances, les progrès des télécommunications permettent désormais aux multinationales de coordonner plus facilement les activités de filiales dispersées dans différents pays, et l'essor parallèle de la radio et de la télévision a contribué à l'apparition d'un marché mondial où les goûts des consommateurs s'uniformisent de plus en plus. La libéralisation des échanges entre pays industriels à économie de marché, dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (Chapitre 8), a contribué à créer un climat économique mondial propice au développement et à la diffusion des innovations technologiques.

Trois autres séries d'événements ont, depuis la guerre, infléchi le processus d'industrialisation à l'échelle mondiale. Premièrement, l'apparition, en Europe de l'Est et ailleurs, des économies à planification centrale (Encadré 3.1); deuxièmement, la décolonisation en Asie, en Afrique et dans les Caraïbes; enfin, l'accession des sociétés multinationales à un rôle de premier plan dans la production et les échanges mondiaux de produits manufacturés.

#### *La décolonisation*

Nombre des pays qui accédèrent à l'indépendance après la guerre optèrent pour une stratégie de développement industriel axée sur le remplacement des importations et la protection du marché intérieur, stratégie analogue à celle adoptée pendant les années 30 par l'Argentine, le Brésil, la Turquie et d'autres pays en développement indépendants. Cette formule les séduisait pour plusieurs raisons. Premièrement, pendant la période troublée de l'entre-deux-guerres, les pays qui s'étaient spécialisés dans l'exportation de produits primaires virent diminuer leurs débouchés extérieurs, et donc leurs possibilités d'importation de produits manufacturés. Face à une détérioration catastrophique des termes de l'échange, l'Argentine et d'autres pays en développement s'engagèrent durant les années 30 sur la voie du protectionnisme et du remplacement des importations. Pendant les 20 années qui suivirent la seconde guerre mondiale, de nombreux économistes prévoyaient pour le restant du siècle une évolution des termes de l'échange défavorable aux pays producteurs de matières premières, et nombre des pays nouvellement indépendants jugèrent prudent de s'industrialiser rapidement. Deuxièmement, la spécialisation dans la production de matières

premières était souvent considérée, dans ces pays, comme l'un des stigmates de la colonisation. Pour les tenants de cette opinion, l'indépendance exigeait une rupture avec le système économique colonial. Nombreux aussi étaient ceux qui pensaient que la protection résultant des restrictions des importations imposées par les pouvoirs publics avait joué un rôle non négligeable dans la phase initiale de l'industrialisation de l'Europe, de l'Amérique du Nord et du Japon. De plus, impressionnés par la rapidité de l'industrialisation de l'Union soviétique, plusieurs pays nouvellement indépendants décidèrent d'allier à leur stratégie de remplacement des importations une politique donnant un rôle économique important à l'Etat (étatisation des moyens de production, planification centrale, encadrement de la production). Ces pays s'efforcèrent de restreindre le commerce intérieur, à la différence de l'Europe et du Japon, qui avaient cherché à faciliter le démarrage de leur industrialisation en réduisant les entraves au commerce intérieur.

La plupart des pays qui avaient opté pour une stratégie de remplacement des importations commencèrent par se lancer dans la fabrication de produits manufacturés finis susceptibles de remplacer les produits d'importation. Dans un premier temps, cette politique eut souvent pour effet de stimuler la croissance des industries manufacturières. Cependant, comme ces industries avaient généralement besoin d'importer des produits intermédiaires et des biens d'équipement, leur croissance soutenue supposait que les exportations se développent suffisamment pour fournir les recettes en devises nécessaires à ces importations. Des pays comme la République de Corée, qui réorientèrent de bonne heure leur politique dans le sens du développement des exportations, parvinrent à soutenir le rythme de leur développement industriel. Cependant, de nombreux autres pays ne procédèrent pas à cette réorientation et continuèrent de suivre une politique de remplacement des importations assortie de mesures protectionnistes; leur développement industriel s'en trouva retardé.

#### *Les multinationales*

Dans les industries manufacturières, l'apparition de sociétés multinationales remonte au XIXe siècle (Singer, société américaine, établit une usine à Glasgow en 1867, pour la fabrication de machines à coudre), et elle remonte encore plus loin dans le

### Encadré 3.1 L'industrialisation et le commerce dans les pays à économie planifiée

En Union soviétique et dans les autres pays à économie planifiée, l'industrialisation a suivi un scénario différent de celui exposé dans le présent chapitre. Ces pays ont éliminé, à l'intérieur de leurs frontières, les transactions obéissant aux lois du marché, et leur commerce extérieur est peu développé, même avec des partenaires du même groupe. Les réactions spontanées aux incitations économiques n'ont guère contribué à leur évolution technologique ni à la spécialisation des unités économiques. Les pouvoirs publics cherchent, par la planification centrale, à s'assurer la maîtrise de toutes les activités économiques. L'étatisation des moyens de production est l'un des traits essentiels du système économique. Inaugurée par l'Union soviétique en 1928, la planification a été adoptée après la seconde guerre mondiale par les pays socialistes d'Europe de l'Est et par d'autres pays.

Il est difficile d'obtenir des statistiques économiques pour ces pays. De plus, du fait que dans une économie planifiée les prix relatifs ne rendent pas compte de la rareté relative des biens, les données sur le PIB, l'investissement total, la consommation intérieure, la production industrielle, etc., qui toutes sont des agrégats dont le calcul prend en compte les prix relatifs, sont difficiles à interpréter. Quoiqu'il en soit, il est manifeste que les progrès de l'industrialisation en Union soviétique et dans certains autres pays à économie planifiée ont été extraordinaires, surtout depuis la seconde guerre mondiale. Selon les calculs des économistes occidentaux, le taux de croissance du PNB de l'Union soviétique a été en moyenne de 6,7 % de 1929 au milieu des années 50, 6,1 % pendant la période 1953-65, 5,3 % en 1966-70, 3,8 % pendant la période 1971-75, 2,7 % en 1976-80, et 2,4 % pendant

la période 1981-85. Du fait des difficultés statistiques que nous avons signalées, ces chiffres sont sujets à caution. Il en ressort, si tant est qu'ils soient à peu près exacts, que pendant les 20 années qui ont suivi immédiatement la seconde guerre mondiale (1950-70), l'Allemagne et le Japon sont les seuls pays industriels à économie de marché dont la croissance économique ait été plus rapide que celle de l'Union soviétique. Les autres pays à économie planifiée ont enregistré aussi des taux de croissance économique élevés pendant cette période, mais leur progression a été en général moins rapide et moins soutenue que celle de l'Union soviétique.

Cette croissance a été pour une large part le fait du secteur industriel. L'étatisation des moyens de production a permis aux pays à économie planifiée de drainer une part importante du produit national vers des investissements industriels. L'effort d'investissement considérable nécessité par l'industrialisation a contraint les pouvoirs publics, dans nombre de pays à économie planifiée, à freiner pendant de longues périodes la progression de la consommation par habitant. En tout état de cause, les gros investissements consentis par ces pays et les réserves de main-d'oeuvre dont ils disposaient au départ leur ont permis de développer rapidement leur industrie.

Cependant, les branches industrielles qui se sont développées dans ces pays ont vite perdu de leur dynamisme, du fait de la rigidité inhérente à la planification centrale. Par exemple, le plan central spécifie, pour la plupart des entreprises, les types de produits à fabriquer, les intrants à utiliser, les sources d'approvisionnement et les débouchés. Aussi, la plupart des entreprises n'ont-elles ni la possibilité ni le

secteur des produits primaires. Cependant, ce n'est que depuis les années 60 que les multinationales jouent un rôle de premier plan, à l'échelle mondiale, dans le processus d'industrialisation. Actuellement, les investissements directs dans des pays en développement représentent de 25 à 30 % du stock mondial d'investissements étrangers directs (forme que revêtent principalement les investissements à l'étranger des multinationales); 40 % environ de ces investissements portent sur le secteur manufacturier. Les multinationales de ce secteur

ont été amenées à s'intéresser à certains grands pays en développement, notamment en Amérique latine, parce que ces pays suivaient une politique commerciale restreignant les importations de produits manufacturés finis. Mais elles ont été attirées dans de nombreux autres pays, notamment les pays d'Asie du Sud-Est, par la possibilité d'y trouver de la main-d'oeuvre industrielle semi-qualifiée bon marché. Une part non négligeable des exportations de produits manufacturés de certains pays en développement proviennent des filiales locales de multinationales. Les données

désir d'innover ou de diversifier leurs sources d'approvisionnement (y compris les importations) pour réduire leurs coûts. Simultanément, toutes les entreprises ont des débouchés assurés, quelle que soit la qualité de leurs produits, puisque les autres entreprises sont tenues de les leur acheter et que les consommateurs n'ont pas le choix. Dans ces conditions, la majorité des entreprises, en particulier celles qui produisent des biens à usage non militaire, ne sont guère motivées pour améliorer leurs produits, entretenir une clientèle ou s'implanter sur de nouveaux marchés (y compris les marchés d'exportation).

Certains experts occidentaux affirment que le taux de croissance global de la productivité des facteurs (cette notion est expliquée dans l'Encadré 3.3) en Union soviétique est négatif depuis le milieu des années 70. Cependant, étant donné qu'il est difficile d'obtenir des statistiques détaillées et fiables sur l'économie soviétique, cette affirmation a un caractère conjectural. Ce qui est certain, en revanche, c'est qu'au milieu des années 70, de nombreux économistes et dirigeants, en Union soviétique et dans d'autres pays à économie planifiée, ont admis ouvertement que le secteur industriel de leur pays était à certains égards inefficace. La plupart de ces pays ont alors commencé à s'ouvrir davantage aux échanges avec les pays industriels à économie de marché, dans le but principalement d'acquiescer de la technologie. La Pologne a ainsi conclu plusieurs accords de coopération industrielle avec des sociétés occidentales (International Harvester, par exemple). D'autres pays à économie planifiée d'Europe de l'Est, ainsi que la Chine, se sont engagés dans la même voie, quoique avec plus de réserve, et ont conclu

des accords analogues. L'Union soviétique a aussi finalement entrepris de développer ses échanges avec les pays industriels à économie de marché. Ses importations en provenance de ces pays se sont accrues d'environ 17 % par an pendant la première moitié des années 70. Selon certains experts, les importations technologiques des années 70 auraient contribué à raison de 0,5 % par an à la croissance industrielle de l'Union soviétique. Tout récemment (1987), celle-ci a adopté une politique qui autorise l'implantation sur son territoire de coentreprises à participation étrangère.

La coexistence d'une politique de plus grande ouverture commerciale sur l'étranger et d'un système rigide de planification centrale risque cependant de soulever des difficultés. Toute augmentation durable des importations ne peut être financée que par une augmentation parallèle des exportations, et il faudrait donc que les entreprises fonctionnent avec suffisamment de souplesse pour pouvoir prospecter les possibilités d'exportation et saisir rapidement les occasions de vendre à l'étranger. Or, cette souplesse fait défaut, de même qu'un système de prix reflétant la rareté relative des produits, ce qui a déjà contribué à des difficultés de balance des paiements dans certains des pays à économie planifiée ayant opté pour une ouverture commerciale sur l'extérieur, la Pologne en particulier. Plusieurs pays (la Hongrie et la Chine, par exemple) ont maintenant entrepris d'atténuer la rigueur de certaines des restrictions sur le commerce intérieur, en vue de rationaliser l'économie et de favoriser les innovations. De telles réformes sont complexes et délicates, mais elles pourraient avoir des effets extrêmement positifs pour l'économie.

font défaut pour les toutes dernières années, mais on sait qu'au milieu et à la fin des années 70, la part des filiales de multinationales dans les exportations de produits manufacturés de la Corée et du Mexique était de l'ordre de 30 %. Au Brésil, cette part dépassait les 40 % et, à Singapour, les 90 %.

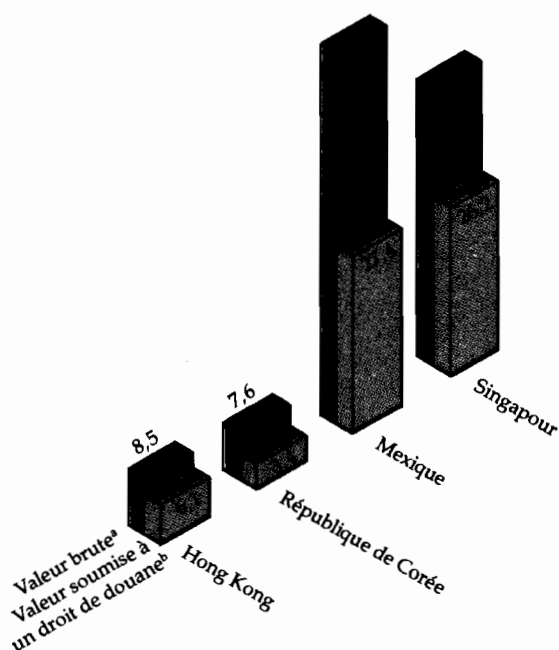
Les multinationales ont permis à certains pays en développement d'accéder plus facilement au rang d'exportateurs de produits manufacturés sans passer par une phase d'industrialisation axée sur la substitution aux importations. Certaines multinationales, en s'implantant dans les pays en

développement, avaient essentiellement pour but d'y fabriquer des produits qui seraient exportés vers leur pays d'origine et d'autres marchés. Cela est particulièrement vrai pour les produits dont la fabrication fait appel à des procédés rodés de longue date et qui exigent beaucoup de main-d'oeuvre semi-qualifiée. L'implantation de filiales dans des pays en développement permet aux multinationales de réduire leurs frais de main-d'oeuvre.

A partir de la fin des années 60, plusieurs multinationales ont entrepris de rationaliser leurs

circuits mondiaux de production. Alors qu'auparavant la plupart des filiales étrangères fabriquaient des produits finis, souvent au moyen de techniques et de produits intermédiaires fournis par la société mère, la nouvelle tendance

**Figure 3.4 Part des produits montés à l'étranger dans le total des importations de produits manufacturés des Etats-Unis en provenance de divers pays en développement, 1973-85 (pourcentage)**



Note : Les chiffres sont des moyennes pour la période. Les produits manufacturés sont ceux qui appartiennent aux catégories 5, 6, 7, 8 et 9, moins 68, de la Classification type pour le commerce international (CTCI).

a. Valeur totale du produit fini.

b. Valeur brute moins la valeur des pièces provenant des Etats-Unis.

Sources : Commission des Etats-Unis sur le commerce international et Nations Unies.

nouvelles filiales furent établies dans les pays en développement pour les opérations de production à forte intensité de main-d'oeuvre. Cette division du travail ne s'est pas toujours limitée aux filiales d'une même multinationale. Il existe des accords de division de la production entre les sociétés locales et les sociétés étrangères. Ces dernières ne sont pas toujours des multinationales, et parfois n'ont aucun lien avec le marché intérieur des pays où elles sont établies. Cette formule de division internationale du travail constitue la sous-traitance internationale. Les «opérations de montage à l'étranger» et les «achats de pièces à l'étranger» relèvent de ce type de division du travail. La Figure 3.4 indique, pour les Etats-Unis, la part du total des importations d'articles manufacturés en provenance de quatre pays en développement constituée par des achats d'articles montés dans ces pays avec des composants provenant d'ailleurs. Le fait que les articles montés à l'étranger sont exonérés de droits de douane à concurrence de la valeur des pièces ou composants d'origine américaine qui entrent dans leur fabrication incite les sociétés américaines à recourir à cette formule. Des arrangements du même genre sont conclus entre les sociétés industrielles des autres pays industrialisés et les fabricants des pays en développement.

Une des formes les plus importantes de la sous-traitance, en particulier dans l'industrie textile, consiste, pour une société ayant son siège dans un pays industriel, à fournir les spécifications techniques aux fabricants des pays en développement, et à acheter les produits finis pour les revendre dans leur pays et à l'étranger. Cette formule s'apparente au circuit de production à domicile mis en place en Angleterre dans le textile durant l'ère «préindustrielle». Etant donné les progrès des transports et des communications, un industriel établi à New York ou Tokyo peut sans doute pratiquer ce genre de sous-traitance avec Hong Kong ou Séoul tout aussi facilement que les marchands londoniens de l'époque préindustrielle le faisaient avec les villages des environs de Londres.

#### *Les performances économiques des pays en développement depuis la guerre*

était à l'intégration de toutes les filiales à un circuit de production unique. Chacune d'entre elles devait désormais se spécialiser dans les phases de la production pour lesquelles elle avait un avantage comparatif. Dans certains cas, de

La part globale des pays en développement dans la production industrielle mondiale demeure modeste, mais leur production et leurs exportations de produits manufacturés ont néanmoins progressé plus rapidement, depuis les

années 60, que celles des pays industriels (Tableaux 3.1 et 3.2). En 1965, il n'y avait pas un seul pays en développement parmi les 30 principaux exportateurs de produits manufacturés. Vingt ans plus tard, Hong Kong et la République de Corée figuraient parmi les 15 premiers exportateurs et leurs parts respectives des exportations mondiales étaient comparables à celles de la Suède et de la Suisse. Singapour et le Brésil figuraient parmi les 20 premiers exportateurs, avec des parts voisines de celles du Danemark et de la Finlande. Ces résultats ont certes été obtenus pendant une période de croissance réelle sans précédent de la production mondiale et des échanges internationaux de produits manufacturés, mais après l'amorce, en 1973, d'un ralentissement de la croissance économique mondiale, ces pays en développement se sont distingués en poursuivant une progression soutenue. En outre, les produits

manufacturés exportés par les pays en développement sont de plus en plus des produits à haute intensité technologique (Tableau 3.3). Ces pays ont diversifié leur production, où la part des produits à forte intensité de main-d'oeuvre (tels que les textiles) et de ceux tirés de ressources naturelles (tels que les produits de la pétrochimie de base, les produits du liège et le papier) est en recul, tandis qu'augmente celle de l'industrie chimique et des industries mécaniques.

Cependant, encore que des craintes semblables, suscitées naguère par les progrès de l'automatisation, se soient révélées sans fondement, d'aucuns craignent que les progrès de la robotique et de la micro-électronique fassent perdre aux pays en développement l'avantage que leur procurait jusqu'à présent leur main-d'oeuvre bon marché, avantage qu'ils ont exploité pour se tailler une place sur le marché mondial des produits manufacturés. La mécanisation a certes entraîné

**Tableau 3.1 Répartition par groupe de pays de la production mondiale et du total mondial des exportations de produits manufacturés, en 1965, 1973 et 1985**  
(pourcentage)

	Part de la production			Part des exportations		
	1965	1973	1985	1965	1973	1985
Pays industriels à économie de marché	85,4	83,9	81,6	92,5	90,0	82,3
Pays en développement	14,5	16,0	18,1	7,3	9,9	17,4
A faible revenu	7,5	7,0	6,9	2,3	1,8	2,1
A revenu intermédiaire	7,0	9,0	11,2	5,0	8,1	15,3
Pays exportateurs de pétrole à revenu élevé	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**Tableau 3.2 Croissance de la production et des exportations de produits manufacturés, par groupe de pays, 1965-73, 1973-85 et 1965-85**  
(pourcentage)

	Croissance de la production			Croissance des exportations		
	1965-73	1973-85	1965-85	1965-73	1973-85	1965-85
Pays industriels à économie de marché	5,3	3,0	3,8	10,6	4,4	6,8
Pays en développement	9,0	6,0	7,2	11,6	12,3	12,2
A faible revenu	8,9	7,9	7,5	2,4	8,7	6,0
A revenu intermédiaire	9,1	5,0	6,6	14,9	12,9	13,8
Pays exportateurs de pétrole à revenu élevé	10,6	7,5 <sup>a</sup>	8,4 <sup>a</sup>	16,2	11,5	16,0
Total	5,8	3,5	4,5	10,7	5,3	7,4

a. Pour la période de 1973-84.

apparaît, quoique moins nettement, si l'on compare ce rapport pour plusieurs pays à un moment donné (Figure 3.7). La part des services tend à augmenter en même temps que progresse l'industrialisation; cette tendance se maintient plus longtemps que dans le cas des industries

manufacturières. La part de la production agricole dans la production totale diminue progressivement du fait de la poussée de l'industrie et des services. La répartition de la main-d'oeuvre entre les différents secteurs évolue parallèlement.

Figure 3.5 Indicateurs de performance industrielle des pays en développement

Classement en 1973 <sup>a</sup>	1966-73			Classement en 1985 <sup>a</sup>	1973-85			Variation de la part des exportations de produits manufacturés entre 1973 et 1985 <sup>c</sup>
	Croissance de la valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière	Croissance des exportations de produits manufacturés	Part des exportations de produits manufacturés (1973) <sup>b</sup>		Croissance de la valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière	Croissance des exportations de produits manufacturés	Part des exportations de produits manufacturés (1985) <sup>b</sup>	
1. Hong Kong	■	■	■	1. Hong Kong	■	■	■	-
2. République de Corée	■	■	■	2. République de Corée	■	■	■	+
3. Yougoslavie	■	■	■	3. Singapour	□	■	■	+
4. Singapour	■	■	■	4. Brésil	□	■	■	+
5. Inde	□	□	■	5. Yougoslavie	□	□	■	-
6. Brésil	■	■	■	6. Inde	□	□	■	-
7. Mexique	■	■	■	7. Malaisie	■	■	■	+
8. Argentine	□	■	□	8. Mexique	□	■	■	-
9. Pakistan	□	□	□	9. Turquie	□	□	□	+
10. Grèce	■	■	□	10. Philippines	□	■	□	+
11. Malaisie	■	■	□	11. Thaïlande	■	■	□	+
12. Thaïlande	■	■	□	12. Indonésie	■	■	□	+
13. Colombie	■	■	□	13. Grèce	□	□	□	-
14. Philippines	■	■	□	14. Pakistan	■	□	□	-
15. Egypte	□	■	□	15. Argentine	□	□	□	-
16. Turquie	■	■	□	16. Maroc	□	■	□	+
17. Jamaïque	□	■	□	17. Tunisie	■	■	□	+
18. Maroc	□	■	□	18. Colombie	□	□	□	-
19. Zimbabwe	■	■	□	19. Egypte	■	□	□	-
20. Guatemala	□	■	□	20. Pérou	□	■	□	+
21. El Salvador	□	□	□	21. Sri Lanka	□	■	□	+
22. République dominicaine	■	■	□	22. Botswana	□	■	□	+
23. Tunisie	■	□	□	23. Venezuela	□	■	□	-
24. Sierra Leone	□	□	□	24. Zimbabwe	□	■	□	-
25. Costa Rica	■	■	□	25. Jamaïque	□	□	□	-
26. Venezuela	□	■	□	26. Trinité-et-Tobago	□	■	□	-
27. Zaïre	□	□	□	27. Uruguay	□	■	□	-
28. Trinité-et-Tobago	□	□	□	28. Costa Rica	□	□	□	-
29. Côte d'Ivoire	■	■	□	29. Chili	□	■	□	+
30. Indonésie	■	□	□	30. Guatemala	□	□	□	-
31. Algérie	■	□	□	31. Chypre	■	■	□	+
32. Kenya	■	■	□	32. Côte d'Ivoire	■	□	□	-
33. Uruguay	□	■	□	33. République dominicaine	□	□	□	-
34. Nigéria	■	□	□	34. El Salvador	□	□	□	-
35. Tanzanie	■	□	□	35. Kenya	■	□	□	-
36. Sri Lanka	□	■	□	36. Cameroun	■	□	□	-
37. Chili	□	□	□	37. Sénégal	□	□	□	-
38. Sénégal	□	■	□	38. Zaïre	□	□	□	-
39. Ghana	□	■	□	39. Algérie	■	□	□	-
40. Chypre	■	■	□	40. Sierra Leone	□	□	□	-
41. Cameroun	■	■	□	41. Tanzanie	□	□	□	-
42. Pérou	□	■	□	42. Nigéria	■	□	□	-
43. Botswana	■	■	□	43. Ghana	□	□	□	-

- a. Selon la part dans les exportations de produits manufacturés en provenance des pays en développement.  
b. Part des exportations de produits manufacturés en provenance des pays en développement.  
c. Le signe + indique que la part est plus élevée en 1985 qu'en 1973, et le signe - indique le contraire.

Taux de croissance (%)

- 15,0 ou plus
- de 10,0 à moins de 15,0
- de 7,5 à moins de 10,0
- de 5,0 à moins de 7,5
- de 0,0 à moins de 5,0
- moins de 0,0

Part dans les exportations (%)

- 10,0 ou plus
- de 5,0 à moins de 10,0
- de 2,5 à moins de 5,0
- de 0,5 à moins de 2,5
- de 0,2 à moins de 0,5
- moins de 0,2

Les premières études consacrées à ces tendances à long terme (celles de Colin Clark en 1940 et de Simon Kuznets dans les années 50 et 60) portaient essentiellement sur les pays industriels. Depuis, plusieurs économistes, notamment Hollis Chenery, ont étudié les tendances observées depuis la seconde guerre mondiale dans les pays en développement, et ont inclus dans le champ de leur analyse les tendances qui se manifestent à l'intérieur de l'industrie (Encadré 3.3). Ces économistes expliquent les tendances à long terme de l'offre par l'évolution technologique, qui a des effets différents selon les secteurs, les spécialisations induites, et les échanges et les flux de ressources inter et intrasectoriels qui résultent de ces phénomènes. Quant aux tendances de la demande, elles sont expliquées par l'évolution de la structure de la consommation qui accompagne la croissance des revenus, et par les modifications de la structure de la production induites par cette évolution.

Durant les phases initiales de l'industrialisation, la mécanisation progressive, des industries manufacturières en particulier, accroît la productivité du travail et la production. Par la suite, les progrès de la productivité ralentissent la croissance de la demande de main-d'oeuvre industrielle. Au début de l'industrialisation, la forte croissance de l'emploi dans l'industrie est rendue possible par sa faible croissance dans l'agriculture; plus tard, c'est le ralentissement de la croissance de l'emploi dans l'industrie et dans l'agriculture qui rend possible sa forte croissance dans le secteur tertiaire.

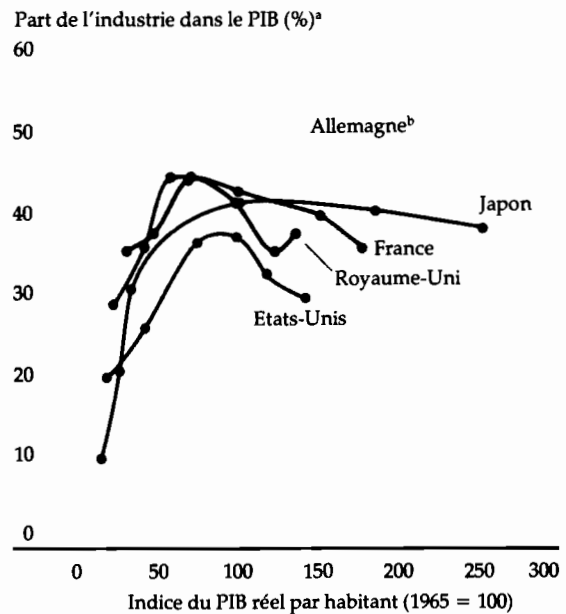
#### *La productivité de l'agriculture et l'industrialisation*

Dans de nombreux pays, la diminution de la contribution de l'agriculture au PIB est allée de pair avec une augmentation de la production et de la productivité dans le secteur agricole. En Grande-Bretagne, la productivité de l'agriculture a fortement augmenté pendant la deuxième moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle, avant la Révolution industrielle. La productivité agricole a de même augmenté en Europe continentale et en Amérique du Nord, mais plus tard. Au Japon, les rendements agricoles ont fortement progressé à partir des années 1850.

L'augmentation de la productivité de l'agriculture favorise l'industrialisation pour quatre raisons au moins :

- La hausse des revenus agricoles stimule la demande de produits manufacturés et d'autres biens. En outre, la part de l'alimentation dans le total des dépenses de consommation tend à

**Figure 3.6 Lien historique entre le PIB par habitant et la part de l'industrie dans le PIB dans divers pays industriels, 1870-1984**



Note: Les six points donnés pour chaque pays représentent les périodes approximatives suivantes : (de gauche à droite) 1870, 1913, 1950, 1965, 1975, et 1984.

a. L'industrie comprend le secteur manufacturier, les activités extractives, et le bâtiment et les travaux publics.

b. A partir de 1950, les chiffres se rapportent à la République fédérale d'Allemagne.

Sources: Kuznets, 1957, Tableau annexe 2; Maddison, 1982, Tableaux A4 et B2; et données de la Banque mondiale.

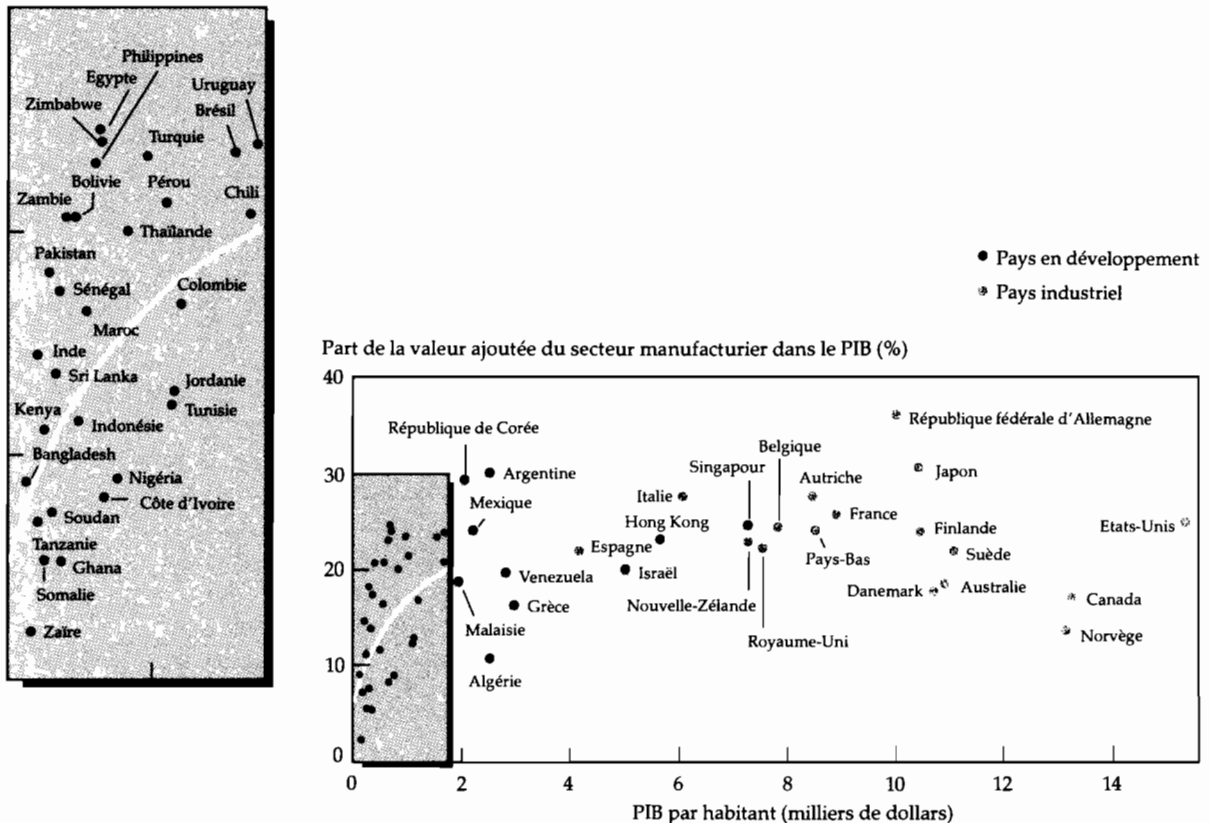
diminuer à mesure que les revenus s'élèvent, de sorte que la progression des revenus ruraux fait qu'une plus forte *proportion* de ces revenus est consacrée à l'achat de biens manufacturés.

- La progression de la productivité de l'agriculture accroît l'offre de matières premières d'origine agricole pour l'industrie.

- L'essor des exportations agricoles accroît les recettes en devises, ce qui permet d'importer des intrants industriels. L'augmentation des revenus agricoles engendrée par l'amélioration de la productivité peut aussi se traduire par une progression de l'épargne, épargne qui peut servir à financer des investissements industriels. La rapidité avec laquelle le Japon s'est industrialisé au début du XX<sup>e</sup> siècle s'explique en partie par la mobilisation d'une importante épargne agricole. L'agriculture japonaise a financé 27 % des



**Figure 3.7 Lien entre le PIB par habitant et la part de la valeur ajoutée du secteur manufacturier dans le PIB, pays divers, 1984**



investissements industriels entre 1888 et 1902, et 23 % de ces investissements entre 1903 et 1922. Pendant la première période, les investissements publics, financés par le produit de l'impôt foncier, ont représenté les deux tiers du total des investissements. Pendant la seconde période, la proportion est tombée à un quart (le reste ayant été financé par le secteur privé).

- L'augmentation de la productivité de l'agriculture permet, dans un premier temps, aux nouveaux venus sur le marché du travail de s'employer dans d'autres secteurs et, par la suite, provoque un transfert de main-d'œuvre de l'agriculture à d'autres secteurs sans que cela entraîne de fortes hausses des prix intérieurs des produits alimentaires, ni la nécessité de recourir à des importations massives et trop coûteuses de produits alimentaires.

#### *Le secteur des services et l'industrialisation*

La croissance de la contribution du secteur tertiaire au PIB tend à se maintenir plus longtemps que celle de la part des industries manufacturières à mesure que l'industrialisation progresse. Ce phénomène tient pour une bonne part aux progrès de la spécialisation et de l'urbanisation qui accompagnent l'industrialisation. Tout d'abord, l'usine, symbole de l'industrialisation, exige pour fonctionner efficacement une infrastructure de services importante, quoique peu visible. Les transports, les services de distribution, les télécommunications, les services financiers et les assurances sont parmi ceux dont l'expansion est indispensable à l'essor de l'industrie. Deuxièmement, certains services (nettoyage, traitement de l'information, publicité, etc.),

initialement assurés par les entreprises industrielles elles-mêmes, sont de plus en plus fréquemment sous-traités à des sociétés spécialisées. Troisièmement, de même que la plus forte élasticité-revenu de la demande de produits manufacturés (par opposition à la demande de produits agricoles) stimule la croissance de la production manufacturière dans les premiers temps de l'industrialisation, de même la plus forte élasticité-revenu de la demande de services (par rapport aux produits manufacturés) favorise la croissance du secteur tertiaire dans les phases ultérieures de l'industrialisation. Quatrièmement, l'augmentation de la demande de main-d'oeuvre incite les femmes à délaisser les travaux ménagers au profit d'emplois salariés et fait que les services domestiques se commercialisent. Des activités qui restaient ignorées des statisticiens commencent alors à accroître la production déclarée du secteur tertiaire. Enfin, l'urbanisation, qui va de pair avec l'industrialisation, nécessite des services supplémentaires : police, voirie, administration municipale, etc.

Comme les tâches relevant du secteur des services se prêtent généralement moins bien à l'automatisation que celles relevant des autres secteurs, une augmentation de la valeur de la production du tertiaire exige normalement un surcroît de main-d'oeuvre plus important qu'une augmentation identique de la valeur de la production industrielle. C'est pourquoi la proportion des emplois du tertiaire augmente plus rapidement que la contribution de ce secteur au PIB.

Ces facteurs rendent compte de la progression du secteur des services dans une économie donnée. L'intégration de plus en plus poussée de l'économie mondiale confère une dimension internationale à la progression des services. Plusieurs pays en développement (le Brésil, la République de Corée, le Mexique et Singapour notamment) sont à même de fournir aux pays industriels, où la main-d'oeuvre est relativement rare, à meilleur compte que si ceux-ci les produisaient eux-mêmes, les produits manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre. Les

### Encadré 3.3 Les études statistiques de la croissance économique et de l'industrialisation

Les études statistiques de la croissance économique peuvent être rangées en deux grandes catégories. La première comprend celles qui étendent la méthodologie des célèbres études de Clark et Kuznets à un grand nombre de pays industriels et de pays en développement. Elles ont pour but de mettre en évidence des schémas types de croissance pour les différents secteurs de l'économie et pour différentes branches des industries manufacturières. La seconde catégorie comprend les études qui visent à déterminer les différents facteurs de croissance économique et à mesurer la contribution des progrès de la productivité à la croissance.

Les études qui visent à dégager des schémas types de croissance sont axées sur le revenu par habitant. Elles postulent qu'à mesure que les revenus des consommateurs augmentent, la structure des dépenses de consommation évolue : la place qu'y occupent les produits alimentaires diminue, au profit tout d'abord des produits industriels, puis des services et des loisirs. Parallèlement à cette évolution de la demande, on peut s'attendre à une diminution de la part de l'agriculture dans la production, au profit de l'industrie tout d'abord et des services ensuite. Souvent, les auteurs de

ces études s'intéressent non seulement au revenu par habitant, mais aussi aux incidences du nombre d'habitants des différents pays et à leur dotation en ressources naturelles (ou à leurs facilités d'approvisionnement à l'étranger). Les traits structurels étudiés, tels que la part des industries manufacturières dans le PIB, et la variable « explicative » principale, à savoir le revenu par habitant, doivent, en toute rigueur, être considérés comme procédant solidairement de phénomènes économiques sous-jacents que n'explique pas le modèle statistique. Il en résulte que ces études ne disent rien des relations de causalité. Néanmoins, les schémas types de croissance qu'elles définissent fournissent des repères statistiques utiles à la compréhension des mécanismes d'un processus extrêmement complexe (Figure 3.3A).

Dans certaines études, on s'efforce de définir des schémas types de croissance similaires pour les différentes branches de l'industrie manufacturière. On postule, par exemple, que lorsque le revenu par habitant est faible, la demande de produits manufacturés se concentre sur les produits

(à suivre)

### Encadré 3.3 (suite)

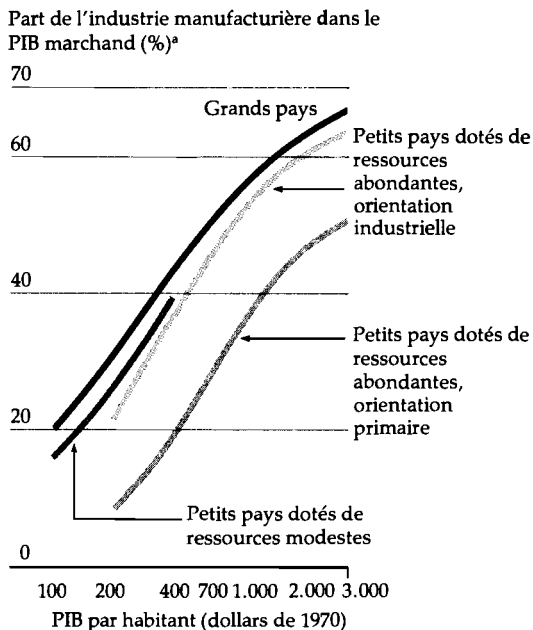
alimentaires et autres produits de l'industrie légère, mais que, lorsque les revenus augmentent, la demande se déplace vers les biens de consommation durables et autres produits de l'industrie manufacturière lourde. Cet effet de stimulation de la demande est supposé entraîner une évolution parallèle de la structure de la production, rendue possible notamment par l'augmentation du taux d'épargne résultant de la hausse du revenu par habitant. Peut-être en va-t-il généralement ainsi, mais l'évolution rapide de la technologie industrielle et de la spécialisation

internationale limite l'intérêt pratique que présentent pour les dirigeants les modèles statistiques au niveau des sous-secteurs industriels.

Les études qui ont pour objet d'élucider les causes de la croissance partent du principe qu'il y a deux types de croissance économique : la croissance extensive, rendue possible par l'accumulation des facteurs, et la croissance intensive, résultant de l'amélioration de la productivité des facteurs. Une croissance rapide et soutenue doit être à la fois extensive et intensive. Dans les débuts de l'industrialisation, il est généralement possible d'obtenir des taux de croissance élevés en augmentant la quantité de facteurs mis en oeuvre, mais au bout d'un certain temps, il devient de plus en plus difficile de faire progresser l'apport de facteurs, de main-d'oeuvre en particulier, et le PIB ne peut continuer de croître que si toutes les ressources économiques sont utilisées plus efficacement. La croissance globale de la productivité des facteurs est sans doute un indicateur de l'amélioration de l'efficacité d'utilisation de tous les intrants matériels. Cet indicateur est généralement une valeur résiduelle, calculée en soustrayant de l'augmentation du PIB la contribution à la croissance de l'utilisation d'une quantité supplémentaire de main-d'oeuvre, de terres et de capital. Etant donné que, dans la plupart des pays, la superficie des terres cultivées augmente lentement ou reste inchangée, on obtient une approximation suffisante de cet indicateur en soustrayant de l'augmentation du PIB la contribution de la mise en oeuvre de quantités supplémentaires de main-d'oeuvre et de capital. La Figure 3.3B présente des estimations de la croissance du PIB en termes réels, de la quantité totale de facteurs utilisés (capital et main-d'oeuvre), et de la productivité globale des facteurs.

Ces taux ont été estimés d'après les résultats d'une étude de la croissance économique enregistrée pendant la période 1960-75 par des pays ayant atteint différents degrés d'industrialisation. L'évolution qualitative du capital et de la main-d'oeuvre a été prise en considération dans les calculs effectués pour chaque pays. Des différences de degré d'industrialisation peuvent expliquer certaines des différences observées entre les performances des pays étudiés. Néanmoins, le tableau d'ensemble qui se dégage de la figure peut être considéré comme fidèle. Les taux de croissance élevés du PIB enregistrés au Japon et en République de Corée tiennent à la fois à une forte augmentation de la quantité de facteurs mis en oeuvre et à une forte progression de leur productivité. En revanche, la croissance rapide du PIB du Brésil et du Venezuela s'explique principalement par l'accroissement des quantités de facteurs mis en oeuvre. La figure indique en outre que bien que l'apport de facteurs ait augmenté à peu près au même rythme en Argentine et en Colombie, ce dernier pays a enregistré un taux de

**Figure 3.3A PIB par habitant et part de l'industrie manufacturière**



Note: Les pays qui avaient 20 millions d'habitants ou plus en 1970 ont été classés parmi les grands pays. Les autres ont été classés parmi les petits pays. Les petits pays dont la production primaire moyenne par habitant (PIB moins les services et la production manufacturière) en 1960-73 atteignait moins de 84 dollars en prix de 1970 ont été considérés comme ayant des ressources modestes, et les autres comme ayant des ressources abondantes. Les petits pays ayant des ressources abondantes ont été classés parmi les pays à orientation industrielle si, pendant la plupart des années de la période 1969-73, la valeur ajoutée de leur production manufacturière se situait au-dessus du plan de régression qui prédit la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière au moyen du PIB par habitant et de la population (pour les petits pays aux ressources naturelles abondantes); dans le cas contraire, les pays ont été classés parmi les pays à orientation primaire.

L'abscisse est à l'échelle logarithmique. Les courbes relient les points d'une fonction logistique où la variable population reste constante à la valeur moyenne pour chaque groupe. Le nombre d'observations aux niveaux de revenu élevés n'était pas suffisant pour qu'on puisse prolonger la courbe pour les petits pays aux ressources modestes au-delà d'un revenu par habitant de 400 dollars.

a. Le PIB marchand est le PIB moins la valeur des services.

Source: ONUDI 1979, Figure VI, p. 47, et Annexe I.

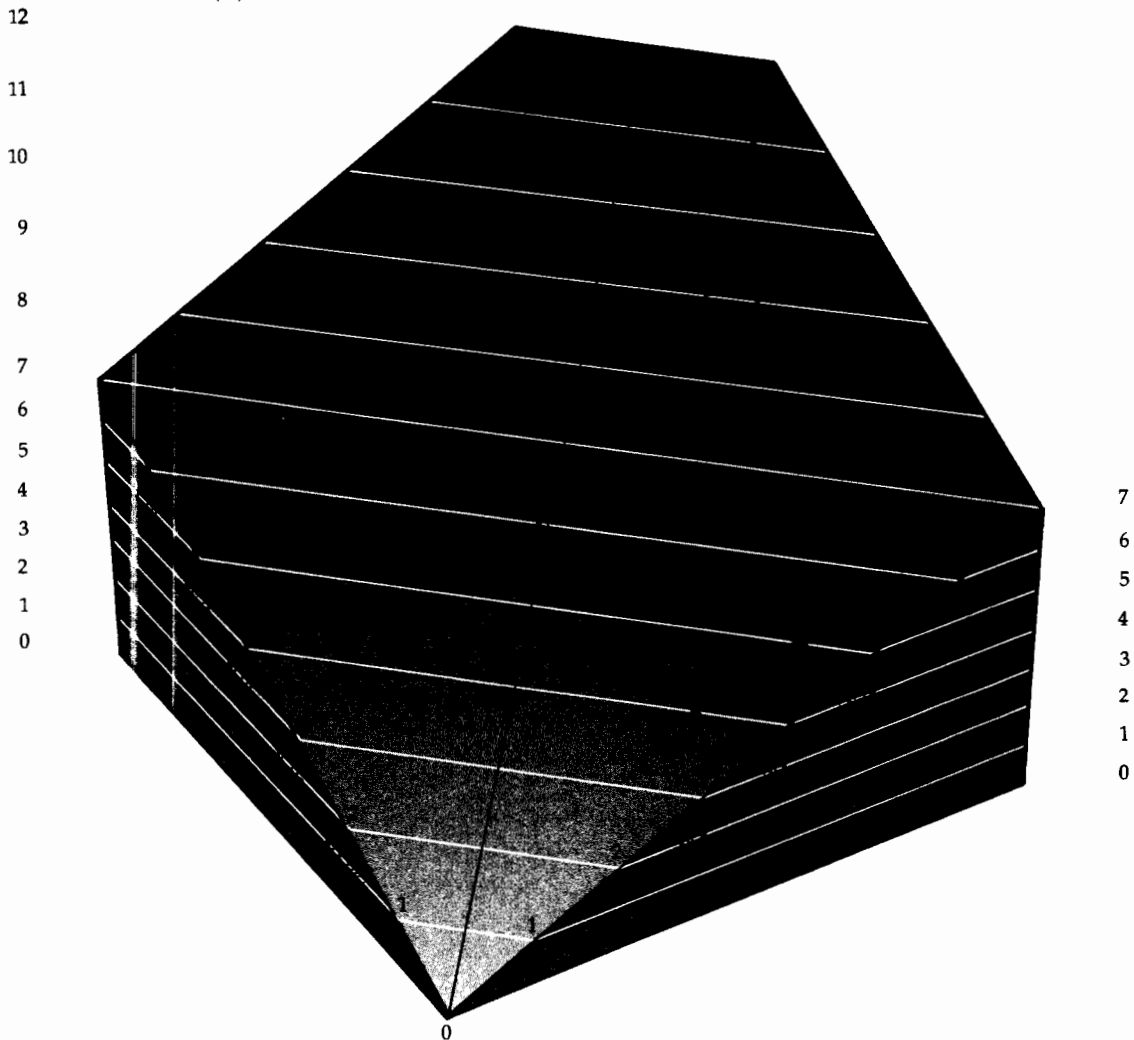
croissance réel de son PIB supérieur d'environ 2 % à celui de l'Argentine — grâce à une plus forte progression de la productivité.

Les études des facteurs de la croissance ne fournissent pas plus d'explications que les études axées sur les schémas de croissance; néanmoins, elles

fournissent un cadre utile pour l'analyse des résultats du processus complexe que constitue la croissance économique. Certains auteurs (Chenery, Robinson et Syrquin, 1986) ont tenté récemment de combiner les méthodes propres aux deux catégories d'études que nous venons d'examiner.

Figure 1.3B Croissance de la productivité totale des facteurs et du PIB réel dans divers pays en développement, 1960-75

Croissance du PIB réel (%)



Note: La croissance réelle du PIB équivaut à la somme de la contribution de l'accroissement total des apports de facteurs et de celle de l'accroissement total de la productivité des facteurs. Plus le point est proche de l'axe de la productivité des facteurs, plus grande est la part de la productivité dans la croissance réelle du PIB. Plus on se rapproche, sur une droite horizontale, de l'axe des apports de facteurs, plus la part de la productivité dans la croissance réelle du PIB diminue et plus celle des facteurs augmente.

Source: adapté de Chenery, Robinson et Syrquin 1986, Figure 2-2.

pays industriels ont résisté sporadiquement à cette tendance, mais ils s'y sont aussi adaptés, notamment en développant leurs exportations de services : services bancaires, assurances, ingénierie, logiciels et progiciels, et mercatique.

#### *Les modifications structurelles du secteur manufacturier*

Le processus mondial d'industrialisation, initialement fondé sur les textiles, s'est étendu à la sidérurgie, aux industries mécaniques tributaires de la sidérurgie, puis à la branche des produits chimiques et à l'appareillage et au matériel électriques et enfin, tout récemment, à l'électronique et à la micro-électronique. La plupart des pays dont l'industrialisation remonte à avant la seconde guerre mondiale ont suivi cette progression, au moins jusqu'à la branche de l'appareillage et du matériel électriques. Il reste à savoir si cette évolution interne du secteur manufacturier est tout aussi inéluctable que le passage de la primauté de l'agriculture à celle des industries manufacturières, puis à celle des services.

La principale raison pour laquelle le textile joue un rôle de premier plan dans les phases initiales de l'industrialisation est que la demande de vêtements augmente rapidement dans les pays où les revenus sont faibles, mais en progression. Ce phénomène tient aussi à ce que la plupart des pays ont une longue tradition de fabrication artisanale de textiles. De plus, l'évolution des techniques employées dans l'industrie textile a été tardive, et ces techniques sont longtemps demeurées simples. Pour toutes ces raisons, il était naturel que l'industrialisation, dans la plupart des pays, commence par le textile (Encadré 3.2). Les mêmes raisons expliquent la place importante que tenaient, dans les premiers temps de l'industrialisation, l'industrie des cuirs et peaux, les industries alimentaires, l'industrie du meuble, la fabrication d'articles en céramique, l'industrie des matériaux de construction et la fabrication d'ustensiles ménagers.

Lorsque la plupart des pays actuellement en développement ont commencé de s'industrialiser, après la guerre, le secteur manufacturier offrait un choix de produits et de procédés beaucoup plus large, et l'économie mondiale était beaucoup plus intégrée. Un pays pouvait fort bien, dans la progression de l'industrialisation d'une branche à une autre, brûler certaines étapes qui étaient obligatoires avant la deuxième guerre mondiale. Il

pouvait, par exemple, se doter d'une industrie mécanique sans posséder de sidérurgie, ou fabriquer des produits chimiques sans s'être équipé préalablement de raffineries de pétrole. Néanmoins, certains pays en développement, reprenant les schémas d'industrialisation de la génération précédente, se dotèrent d'aciéries, de raffineries, d'usines fabriquant des biens de consommation durable et de diverses autres industries «lourdes». Certaines des entreprises ainsi créées ne peuvent survivre qu'à l'abri de barrières protectionnistes élevées.

Lorsque les pays industriels d'aujourd'hui passèrent des textiles aux industries lourdes, il leur fallut s'équiper d'usines à grande capacité pour réaliser des économies d'échelle. Il n'en va plus de même de nos jours. Des aciéries d'une capacité annuelle de l'ordre du demi-million de tonnes sont désormais rentables; dans la sidérurgie intégrée de type traditionnel, les aciéries d'une capacité inférieure à 2 millions de tonnes n'étaient pas rentables. De plus, dans les branches nouvelles comme la micro-électronique, la capacité de production correspondant au seuil de rentabilité est beaucoup plus modeste que dans les branches manufacturières traditionnelles.

#### **Les enseignements de l'histoire de l'industrialisation avant la deuxième guerre mondiale**

Quelles leçons peut-on tirer du cas des pays qui ont réussi leur industrialisation? Dans la présente section, nous examinerons cinq des principaux points qu'il importe d'élucider pour répondre à cette question : les conditions de départ (taille du pays, population, ressources naturelles); la politique commerciale intérieure et extérieure; l'éducation; l'infrastructure des transports et des télécommunications; enfin, le cadre institutionnel et macroéconomique.

#### *Les conditions de départ*

L'existence d'un vaste marché intérieur constitue un avantage pour autant qu'elle permet d'implanter des installations industrielles d'une capacité suffisante pour que jouent les économies d'échelle. Etant donné que, dans bien des cas, les entreprises d'un pays jouissent d'une protection naturelle du fait des distances, on peut dire que, toutes choses égales d'ailleurs, un pays où il existe un vaste marché intérieur peut commencer de s'industrialiser plus tôt qu'un pays qui ne dispose

que d'un marché intérieur étroit. Un vaste territoire et une population nombreuse favorisent le développement d'un grand marché intérieur, sauf si la productivité de l'agriculture est exceptionnellement faible. Un grand pays abritant une population nombreuse peut donc s'industrialiser plus tôt, mais cela n'a pas toujours été le cas.

Bien que le Royaume-Uni soit un petit pays, les progrès de la productivité de l'agriculture britannique au début du XVIIIe siècle ont permis de satisfaire les besoins d'une population dont l'augmentation a contribué à élargir le marché intérieur, dont l'importance a favorisé le déclenchement de la Révolution industrielle. Le Japon, petit pays densément peuplé, a subi une évolution analogue. La Suisse, quant à elle, a réussi à s'industrialiser en dépit de sa petite taille et de son petit nombre d'habitants. L'Australie et l'Argentine, en revanche, sont de grands pays. A la fin du XIXe siècle et au début du XXe, leur population était en augmentation. En 1895, le revenu par habitant était aussi élevé en Argentine qu'en Allemagne, en Belgique et en Hollande; en Australie, il était plus élevé encore, dépassant celui des Etats-Unis. Or, ces deux pays ne se sont pas industrialisés au XIXe siècle, et ni l'un ni l'autre ne figurent aujourd'hui parmi les grands pays industriels.

L'abondance de ses ressources naturelles peut donner à un pays les moyens d'importer des techniques et peut procurer à la population des revenus suffisants pour que se crée un vaste marché intérieur des produits industriels. Néanmoins, plusieurs pays qui se sont enrichis en exploitant leurs ressources naturelles ont été lents à s'industrialiser. Au XVIe siècle, l'Espagne était le plus riche pays d'Europe, grâce principalement aux ressources minérales qu'elle tirait de ses colonies d'Amérique du Sud. Cependant, l'Espagne n'a certainement pas été à l'avant-garde de la Révolution industrielle et elle n'a guère été touchée par la vague d'industrialisation qui a balayé l'Europe aux XVIIIe et XIXe siècles.

#### *La politique commerciale intérieure et extérieure*

Nombre des pays qui se sont industrialisés au XIXe siècle commencèrent par importer de la technologie, et développèrent rapidement leur production manufacturière pour les marchés d'exportation. Le succès de l'industrialisation de ces pays a été favorisé par une politique commerciale qui permettait aux industriels de tirer

parti des possibilités offertes par les marchés étrangers, autorisait le libre mouvement des ressources intérieures en fonction de ces possibilités, et renforçait le potentiel de l'économie nationale par l'éducation, la formation et le développement de l'infrastructure.

En Grande-Bretagne, la levée des restrictions sur le commerce intérieur est parmi les réformes qui ont ouvert la voie à la révolution industrielle. De nombreux autres pays européens et le Japon sont aussi entrés dans l'ère industrielle grâce à des réformes abolissant les entraves au commerce intérieur. Les politiques commerciales extérieures ont en revanche manqué de continuité. Des épisodes libre-échangistes (au Royaume-Uni après 1846, en France pendant les années 1860, en Allemagne, dans les années 1830 et 1860, et aux Etats-Unis dans les années 1840 et 1850) ont alterné avec des périodes de restriction du commerce. Les politiques commerciales extérieures visaient aussi des buts très différents. Dans certains cas, les restrictions sur le commerce avec l'étranger avaient pour but de protéger l'industrie du pays. C'était le cas, par exemple, des restrictions sur les exportations de machines imposées par la Grande-Bretagne jusqu'en 1842, des relèvements tarifaires décidés par l'Allemagne dans les années 1840 et de ceux opérés par les Etats-Unis après la guerre de Sécession. A d'autres époques, les restrictions sur les importations ont été motivées par la volonté de protéger l'agriculture (cas des Corn Laws en Grande-Bretagne, des relèvements tarifaires décidés par l'Allemagne et la France dans les années 1870, et de la législation tarifaire Smoot-Hawley adoptée aux Etats-Unis dans les années 1930). Dans ces trois pays, cependant, les protections tarifaires englobaient aussi les importations de produits manufacturés. Dans d'autres cas encore, les restrictions avaient pour but de redresser la balance des paiements.

Il est difficile de dire en quoi ces revirements de politique commerciale extérieure — alternance de politiques libérales et de politiques protectionnistes — ont infléchi le cours de l'industrialisation avant la deuxième guerre mondiale. En général, la concurrence jouait sur les marchés intérieurs, ce qui a sans doute atténué les effets anti-économiques du protectionnisme, en particulier dans les pays, comme l'Allemagne et les Etats-Unis, où il existait un vaste marché intérieur. Ce qui est certain, c'est qu'aux premiers stades de l'industrialisation, les importations ont été le principal moyen de diffusion des innovations technologiques dans tous les pays, à l'exception

du Royaume-Uni. De plus, les exportations ont puissamment stimulé la demande. Les pays dont les exportations se sont fortement accrues sont aussi ceux dont la croissance économique globale a été la plus rapide.

#### *L'éducation, la formation technique et l'adaptation technologique*

Le passage d'une économie dominée par l'agriculture et le commerce à une économie de type industriel a nécessité, du moins initialement, un relèvement du degré de qualification de la main-d'œuvre. Pour utiliser efficacement la technologie importée, les industriels doivent étudier les options qui s'offrent à eux, opérer des choix éclairés et adapter les techniques choisies aux conditions locales (Encadré 3.4). La clé du succès, à cet égard, réside dans un effort d'éducation.

Cet effort ne doit pas porter seulement sur l'enseignement général, mais il n'est pas pour autant indispensable qu'il place le pays à la pointe de la recherche scientifique. En Grande-Bretagne, la première révolution industrielle ne devait pas grand-chose au progrès scientifique. Au XIXe siècle, les travaux remarquables des savants allemands ont contribué pour beaucoup à l'accession de l'Allemagne au rang de grande puissance industrielle, mais sans doute moins que l'existence d'instituts polytechniques qui dispensaient un enseignement technique plus élémentaire. Les Etats-Unis et le Japon, quant à eux, sont devenus de grandes puissances industrielles en copiant et en adaptant des techniques mises au point dans d'autres pays (jusqu'au début du XXe siècle, les Etats-Unis étaient largement distancés par le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne sur le plan des grandes découvertes scientifiques, mais n'étaient pas en reste pour les innovations et inventions pratiques).

En France et en Allemagne, l'action des pouvoirs publics en faveur de l'enseignement technique a fortement contribué à l'industrialisation. Les Etats-Unis ont, en gros, copié le système allemand d'enseignement technique. Le Gouvernement américain a en outre institué un système de financement de la recherche universitaire. Certaines sociétés industrielles américaines disposaient aussi de laboratoires de recherche, parfois subventionnés par les pouvoirs publics. Certains de ces laboratoires se lancèrent dans des recherches originales, mais l'une de leurs principales fonctions consistait à repérer les

innovations adoptées à l'étranger et à faire en sorte qu'elles puissent être rapidement imitées. Le Japon, lui aussi, a accordé constamment une place importante à l'éducation. Dès 1870, il n'avait rien à envier aux pays d'Europe occidentale sur le plan de l'alphabétisation. Actuellement, la recherche industrielle est, au Japon, laissée pour l'essentiel à l'initiative privée, mais dans les débuts de l'industrialisation, les pouvoirs publics cherchèrent à stimuler l'évolution technologique, notamment en créant des usines pilotes qu'ils cédaient ensuite à des sociétés privées.

#### *Les réseaux de transports et de télécommunications*

L'un des aspects les mieux connus de l'industrialisation au XIXe siècle est l'importance du rôle des chemins de fer. Le développement des réseaux de transports et de télécommunications a unifié et élargi les marchés intérieurs et accru l'efficacité de leur fonctionnement. Il a aussi ouvert les marchés intérieurs sur l'économie mondiale, favorisant la concurrence à l'exportation. Toutefois, les réseaux de transports et de télécommunications sont des éléments d'infrastructure à très forte intensité de capital, et leur développement a coûté cher, surtout dans les premiers temps de l'industrialisation. Au XIXe siècle, dans les pays en voie d'industrialisation (Grande-Bretagne exceptée), les pouvoirs publics ont contribué au financement de la construction de réseaux de transports et de télécommunications. Dans certains pays, tels que l'Allemagne, l'Italie et le Japon, cette contribution a pris la forme d'une participation financière directe. Dans d'autres, elle a été indirecte, consistant, par exemple, à céder gratuitement des terrains (cas des Etats-Unis) et à garantir des emprunts émis par des sociétés privées (cas de la France).

#### *La nécessité d'un cadre institutionnel et macroéconomique stable*

Un cadre juridique et institutionnel qui permet aux marchés de fonctionner efficacement — protection des droits de propriété, système normalisé de poids et mesures, législation sur les brevets, etc. — contribue à accélérer l'industrialisation et à la rendre plus efficace. La législation et les institutions doivent offrir des garanties de stabilité propres à encourager les investissements à long terme et l'acceptation des risques commerciaux. Mais il faut aussi suffisamment de souplesse pour



### Encadré 3.4 Les acquisitions et les adaptations technologiques : les cas du Japon et des Etats-Unis

Le Japon s'est employé systématiquement à adapter de diverses façons les techniques empruntées à l'Occident en vue d'économiser ses maigres ressources en capital et d'utiliser au maximum la main-d'oeuvre nombreuse dont il disposait. Les industriels du textile, par exemple, ont commencé par acheter d'occasion de vieilles machines dont beaucoup avaient été abandonnées, pour cause d'obsolescence, par les usines du Lancashire. Ces machines, une fois installées, ont été exploitées à des cadences plus rapides et plus soutenues qu'au Royaume-Uni ou aux Etats-Unis. Une main-d'oeuvre nombreuse a été affectée à leur entretien, et elles ont pu ainsi être maintenues dans un état convenable. Lorsque les Japonais furent à même de construire leurs propres machines, ils remplacèrent l'acier par le bois partout où cela était possible. Ils eurent aussi recours à des matières premières meilleur marché, notamment dans les filatures de coton, quitte à affecter à chaque machine des ouvriers plus nombreux prêts à intervenir lorsque le fil cassait, ce qui se produisait plus fréquemment. Ils employèrent aussi les techniques de filature à anneau, alors que la quasi-totalité des autres géants du textile, les Etats-Unis et le Brésil mis à part, utilisaient la technique des renvideurs. Lorsque, à la faveur des progrès constants de la technique de filature à anneau et de l'évolution mondiale des prix des facteurs, la filature à anneau devint la technique dominante à l'échelle mondiale, le Japon était bien placé pour intensifier sa pénétration sur les marchés (Rosenberg, document de référence; Saxonhouse, 1985).

Il est à noter que le Japon n'a pas compris d'emblée la nécessité d'adapter les techniques importées aux

conditions locales. Par exemple, il adopta les techniques hollandaises de régulation du régime des eaux, oubliant qu'en dehors des marées, les eaux de ruissellement provenant des montagnes étaient une importante cause d'inondations. De même, le Gouvernement japonais décida en 1871 d'importer de France une grande usine mécanisée de moulinage de la soie, qui était censée être une usine pilote. Or, les industriels japonais s'aperçurent que des usines de ce genre ne seraient pas rentables du fait de leur trop forte intensité de capital.

Au XIXe siècle, les Etats-Unis résolurent la question de l'adaptation des techniques étrangères d'une manière tout à fait différente de celle adoptée par le Japon, mais avec des résultats tout aussi probants. Riches en ressources naturelles, mais pauvres en main-d'oeuvre, les Etats-Unis adaptèrent dans toute la mesure du possible les techniques qu'ils importaient de Grande-Bretagne en vue d'une exploitation extensive de leurs ressources naturelles. Par exemple, en dépit du fait que leur industrialisation était plus récente que celle de la Grande-Bretagne, les Etats-Unis devinrent rapidement les leaders mondiaux de la technologie, de la fabrication et de l'utilisation des machines de travail du bois. Les machines de fabrication américaine se caractérisaient par un gaspillage important de bois, ressource dont les Etats-Unis disposaient en abondance.

Ces exemples montrent qu'en dernière analyse, la technologie « appropriée » est celle qu'un pays crée pour lui-même, en utilisant intelligemment tous les moyens dont il dispose — y compris l'adaptation de techniques étrangères « inadaptées ».

qu'il soit possible d'innover sur le plan institutionnel. Par exemple, pour résoudre le problème du financement de la construction d'un réseau de chemin de fer au début du XIXe siècle, entreprise à forte intensité de capital, la Grande-Bretagne décida de lever l'interdiction de constituer des sociétés à commandite par actions. Les pays européens qui se sont industrialisés plus tardivement, l'Allemagne en particulier, ont inauguré des nouveautés telles que celles des banques constituées en sociétés en commandite par actions et des banques d'investissement pendant la seconde moitié du XIXe siècle; les Etats-Unis, quant à eux, ont défini le modèle de la grande entreprise de type moderne dans les

années 1920. Cette souplesse a grandement facilité l'industrialisation.

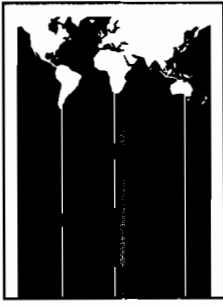
Surtout à ses débuts, l'industrialisation exige de gros investissements dans les machines et les éléments d'infrastructure. De plus, les investissements dans de nouvelles machines sont l'un des principaux moyens d'introduction des nouvelles techniques de production. Dans les pays qui se sont industrialisés au XIXe siècle, la politique macroéconomique encourageait l'épargne intérieure et permettait donc de mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement. Elle a aussi incité les étrangers, les Anglais et les Français en particulier, à accorder des prêts et à effectuer des investissements directs.



## Conclusion

Certaines conditions de départ — taille du pays, population, ressources naturelles — peuvent infléchir le rythme et le cours de l'industrialisation à ses débuts, mais celle-ci dépend par la suite dans une large mesure de la politique suivie par les pouvoirs publics. Le développement de l'infrastructure et de l'enseignement joue un rôle important. Un cadre institutionnel et macro-économique stable et une politique commerciale intérieure et extérieure permettant aux industriels comme à l'offre de facteurs de production de réagir aux incitations du marché ont joué un

rôle capital dans le processus d'industrialisation. Bien des choses ont changé depuis la seconde guerre mondiale, mais l'essence de l'industrialisation demeure : la synergie du progrès technologique, de la spécialisation et du commerce. Certaines des politiques qui ont réussi avant la seconde guerre mondiale peuvent ne plus être valables aujourd'hui. Cependant, la clé du succès réside toujours dans le choix d'une politique qui permet à l'économie de bénéficier au maximum de cette synergie. Dans les chapitres qui suivent, nous verrons ce que cela signifie pour les pays aujourd'hui en développement.



## Le rôle de l'Etat

Voici le premier de quatre chapitres traitant des mesures gouvernementales en matière d'industrialisation. On examine les conditions dans lesquelles l'Etat peut le mieux contribuer à l'industrialisation dans une économie de marché, et on insiste en particulier sur les services que l'Etat fournit *directement*. En guise d'introduction aux trois chapitres suivants, on donne également un aperçu préliminaire du rôle *indirect* que joue l'Etat lorsqu'il intervient pour influencer sur les forces du marché. Au Chapitre 5, on examine la relation cruciale entre la politique commerciale et l'industrialisation. Au Chapitre 6, on tire les leçons de l'expérience de différents pays en matière de réformes de la politique commerciale et, au Chapitre 7, on analyse l'effet de l'action des pouvoirs publics dans les domaines complémentaires que sont les finances, l'emploi, la réglementation et la technologie.

### L'Etat et l'industrialisation

L'Etat a envahi tous les secteurs de la société moderne, et l'industrialisation doit être conciliée avec d'autres objectifs publics — économiques, politiques, sociaux et culturels. La façon dont la présence de l'Etat se fait sentir varie considérablement entre les pays, selon l'idéologie, les structures politiques, la capacité administrative et le niveau de développement. On examine ici certains des principes généraux qui guident l'action de l'Etat en matière d'industrialisation, sans chercher à juger la politique de tel ou tel pays.

Le rôle central de l'Etat — qui déborde sur celui qu'il joue dans l'industrialisation sans toutefois se confondre avec lui — consiste à oeuvrer pour

instaurer une répartition souhaitable des revenus, et pour remédier à la pauvreté, à la maladie et à l'analphabétisme. En offrant un filet de sécurité, l'Etat peut remplir son devoir humanitaire, et en même temps renforcer le consensus en faveur de la croissance économique (voir l'Encadré 4.1 sur l'industrialisation et la pauvreté).

L'Etat a toujours été au coeur du processus d'industrialisation — qu'il fasse office de maître de manège, comme en Angleterre pendant la période de laissez-faire du siècle dernier, ou de planificateur et de pourvoyeur central, comme en Union Soviétique aujourd'hui. La plupart des pays en développement, à l'instar des pays industriels à économie de marché avant eux, s'appuient très largement eux aussi sur le secteur privé et sur les marchés dans leur entreprise d'industrialisation.

Dans un système fondé sur le marché, les secteurs public et privé se complètent. Cependant, il convient de tenir compte de la complexité croissante des économies en cours d'industrialisation. Si dans les coulisses, le marché fait face sans peine à cette complexité, sur le devant de la scène, l'Etat doit établir les règles du jeu pour assurer le bon fonctionnement des marchés. Mais, même avec ces règles, les marchés, aussi bien que les gouvernements, se heurtent à certaines limitations, les unes exigeant une plus grande mesure d'intervention, les autres réduisant la marge de manoeuvre de l'Etat.

Dans une économie traditionnelle pré-industrielle, les techniques de production sont primitives, il y a relativement peu de division du travail, les marchés sont généralement locaux, les unités de production sont petites et de caractère familial, et les transactions sont simples.

#### Encadré 4.1 L'industrialisation et la pauvreté

L'un des objectifs fondamentaux du développement économique consiste à améliorer la situation des pauvres. Les éléments d'information dont on dispose permettent de penser que, dans la plupart des cas, et avec le temps, les bienfaits de la croissance économique se diffusent dans toute la société et parviennent jusqu'à ses membres les plus pauvres. Mais il semble aussi que même si le revenu absolu des classes les plus pauvres augmente, les inégalités dans la répartition du revenu peuvent s'aggraver au cours des premières décennies du développement.

L'Etat emploie plusieurs moyens pour relever le revenu des plus pauvres, notamment la redistribution (comme les subventions directes), les réformes institutionnelles (comme la réforme agraire), et les mesures qui modifient la structure de l'économie. Les interventions axées directement sur la pauvreté ou sur ses causes sont généralement préférables aux approches de type indirect, qui faussent le jeu des forces du marché.

Rien ne prouve que les mesures concernant l'industrie sont davantage de nature à remédier à la pauvreté que celles qui touchent d'autres secteurs. Les couches les plus pauvres de la population (ouvriers agricoles souvent, ou petits exploitants) tendent à vivre dans les zones rurales, et le pouvoir qu'a l'industrie de soulager la pauvreté est sans doute bien moindre que celui de l'agriculture. La réforme agraire et la réforme de la politique des prix agricoles peuvent avoir des effets notables sur la pauvreté en milieu rural.

Néanmoins, nombre de gouvernements ont cherché à faire de l'industrie un instrument de redistribution à court terme. Dans la pratique, leurs initiatives n'ont guère réussi à aider ni les pauvres ni l'industrie. Par exemple, le contrôle des prix de produits essentiels comme le pain, le sucre et l'huile comestible a subventionné la consommation des riches au même titre que celle des pauvres (Chapitre 7). Le contrôle des

prix n'encourage pas à produire suffisamment pour satisfaire la demande, et le rationnement de fait qui s'ensuit risque fort de favoriser ceux qui ont davantage d'influence politique. Les lois qui portent le niveau des salaires au-dessus du produit marginal du travail peuvent de même avoir des effets pervers. Dans le secteur industriel formel, elles découragent l'embauche, et ceux qui en profitent le font aux dépens des citoyens pauvres qui ne trouvent pas d'emplois dans les usines.

Il existe toutefois d'autres aspects de la stratégie d'industrialisation qui peuvent aider plus qu'on ne pense dans la lutte contre la pauvreté. Tout d'abord, le rôle direct — le plus utile — de l'Etat dans l'industrialisation consiste en partie à fournir une éducation élémentaire et l'infrastructure physique, et d'assurer le respect d'un certain nombre de droits économiques (ce qui permet, par exemple, aux petites entreprises commerciales de fonctionner de manière licite). Lorsque l'Etat s'acquitte convenablement de ce rôle, il permet aux pauvres de participer aux activités plus productives du secteur moderne.

Deuxièmement, les réformes économiques (examinées aux Chapitres 6 et 7) promettent également d'intégrer les pauvres au processus de développement, car elles créent des emplois dans le secteur moderne, en réduisant la part des monopoles dans l'économie et en encourageant l'utilisation de la main-d'oeuvre de préférence au capital. On peut penser que la demande de main-d'oeuvre sera stimulée par le relâchement des contrôles sur le marché financier, par l'élimination de la législation sur le salaire minimum et, pour les économies disposant d'une main-d'oeuvre abondante, par une protection moindre des activités à forte intensité de capital.

Le sort des pauvres ne s'en trouvera pas amélioré du jour au lendemain. En attendant, l'évolution vers une économie davantage orientée sur le marché risque, à

L'industrialisation amène une plus grande division du travail et des technologies nouvelles. Pour fabriquer des chaussures, un cordonnier a besoin de cuir, de fil et de quelques outils simples. Une fabrique de chaussures moderne divise le processus de production en plusieurs étapes distinctes. Elle utilise des machines perfectionnées, des centaines de fournitures et d'intrants matériels, des services économiques et financiers et de nombreuses catégories d'employés.

De même, la spécialisation complique considérablement les transactions. Des marchés distincts apparaissent pour les pièces, les

fournitures, les machines, les qualifications professionnelles, etc. Les transactions peuvent devenir très chères. Lorsqu'il y a un délai entre la vente et le paiement, par exemple, on doit établir et respecter un contrat. Tout cela entraîne un risque commercial. Si ces coûts de transaction sont trop élevés, le processus de spécialisation en sera ralenti.

Deux formes opposées d'organisation économique sont apparues pour résoudre le problème des coûts de transactions. Dans les économies planifiées, on essaie de faciliter au maximum les courants d'information et de réduire au minimum

court terme, d'aggraver la situation de certains d'entre eux. Dans les pays ayant un gros déficit budgétaire et de balance des paiements et où l'inflation est élevée, il pourrait être nécessaire, dans un premier temps, de réduire les dépenses publiques et le nombre des emplois dans le secteur public, ce qui frappe directement les pauvres. En même temps, on peut s'attendre à ce que les réformes économiques qui ont pour effet de réduire l'intervention de l'Etat sur les marchés des facteurs et des produits encouragent l'activité économique. Mais l'effet net pourrait être, à court terme, qu'une partie des pauvres (en particulier dans les villes) voient leur situation empirer, notamment par la création de poches de chômage régionales, ou en raison de l'effet de la dévaluation sur les prix alimentaires. C'est le secteur manufacturier, jusqu'alors protégé, qui risque de souffrir le plus de cet effet. En fait, chose surprenante, il n'est pas prouvé que la libéralisation du commerce aggrave le chômage, même à court terme (Chapitre 6). Il est vrai, bien entendu, que certains pays comme Israël et la République de Corée, conscients du danger, ont procédé très lentement à cette libéralisation.

A long terme, il ne fait aucun doute que la réforme économique profite aux pauvres. Mais, à court terme, ceux-ci peuvent en pâtir. On n'a pas encore bien déterminé l'ampleur exacte de ce problème, mais il faudra que les gouvernements portent leur attention sur les effets à court terme de la réforme économique, tant pour des raisons humanitaires que pour obtenir l'appui de l'opinion. L'expérience laisse à penser que la meilleure façon, à court terme, de soulager la pauvreté consiste à intervenir directement, par des programmes bien ciblés de services sociaux, ou par le versement d'indemnités directes, en espèces ou en nature, aux plus pauvres, plutôt qu'à intervenir directement sur les marchés des facteurs ou des produits.

les problèmes contractuels en centralisant la propriété et la répartition des ressources (Encadré 3.1 du Chapitre 3). A l'autre extrême, on trouve l'économie décentralisée de Hong Kong ou de l'Angleterre du XIXe siècle, où les ressources sont propriétés privées, où une multitude de marchés distincts mais reliés entre eux distribuent l'information et répartissent les ressources, et où l'Etat fait respecter les lois qui régissent ces marchés. Entre ces deux pôles, on trouve les économies de marché industrielles et en développement, où l'on peut observer toute une variété de formes d'organisation économiques et

de propriété publique et privée. Toutes essaient d'influer sur les forces du marché et toutes les déjouent, au moins partiellement, en allouant les ressources à partir du centre.

Les besoins de développement des sociétés pauvres sont si urgents que leurs gouvernements sont acculés à accélérer l'industrialisation. Or, les ressources humaines et physiques dont ils disposent sont si limitées qu'ils ont les plus grandes difficultés à réaliser leurs nombreux objectifs économiques, parmi lesquels la mise en place de l'infrastructure matérielle, le développement agricole, la santé, l'éducation et la lutte contre la pauvreté. Il leur faut donc choisir avec soin leurs priorités en ce qui concerne l'industrie. On suggère dans ce chapitre que l'intervention de l'Etat dans le processus d'industrialisation se justifie davantage dans certains domaines que dans d'autres.

- Certains services économiques ne peuvent être fournis que par l'Etat, notamment quelques fonctions économiques centrales — juridiques, monétaires et budgétaires — ainsi qu'un système de protection sociale en faveur des pauvres. En particulier, un système juridique et institutionnel efficace, qui pose clairement les règles de la propriété et du commerce et les rôles respectifs des secteurs public et privé, est d'une importance capitale pour une économie industrielle moderne, où se nouent des multitudes de transactions complexes.

- L'Etat joue un rôle essentiel en fournissant des éléments importants de l'infrastructure économique — réseaux de transport, services de santé, d'éducation, etc. — qui conditionnent en grande partie les progrès des autres secteurs de l'économie. Mais la façon de procéder et le point auquel prend fin le rôle de l'Etat et où commence celui du secteur privé diffèrent d'un pays à l'autre.

- L'Etat intervient souvent sur le marché pour améliorer la performance économique, pour limiter les abus (fraude, pollution et risques de santé, par exemple), ou pour protéger les pauvres. Mais c'est ici que le rôle précis de l'Etat est le plus difficile à cerner.

L'expérience laisse à penser que les gouvernements des pays à économie de marché dont l'industrie est dynamique ont en général respecté cette hiérarchie des priorités, en stipulant clairement les règles du jeu, en contribuant judicieusement à la mise en place de l'infrastructure industrielle, et en intervenant très peu et avec discernement par ailleurs. Par contre, certains pays en développement ont sapé leurs

efforts d'industrialisation en s'y prenant à rebours. Dans les cas les plus extrêmes, l'Etat est intervenu massivement sur les marchés, mais de façon désordonnée et en poursuivant des objectifs contradictoires. De plus, les règles du jeu n'étaient pas claires. Tous ces éléments, souvent alliés à une infrastructure insuffisante, ont eu pour résultat que les investissements industriels ont été mal choisis, que les transactions commerciales coûtent cher et que des ressources privées substantielles sont consacrées à tourner les règlements ou à obtenir des privilèges économiques particuliers.

On examinera ci-dessous le rôle *direct* que l'Etat joue traditionnellement dans les économies de marché, notamment dans l'établissement des règles économiques et de l'infrastructure industrielle. On fera ensuite l'analyse de certaines des questions soulevées par le rôle *indirect* de

l'Etat, par exemple lorsqu'il cherche à améliorer le fonctionnement du marché, et on étudiera particulièrement la promotion des industries naissantes. Dans la dernière partie, on examinera ce que peuvent coûter les transactions commerciales lorsque l'Etat intervient à mauvais escient sur le marché.

### **Le rôle direct de l'Etat : les biens et services publics**

Tous les gouvernements assurent la production d'une gamme de biens et de services — appelés les biens publics — qu'eux seuls sont en mesure de fournir comme il convient. Il s'agit notamment de la défense nationale et de la sécurité intérieure, de la monnaie et du système juridique. L'un des biens publics les plus importants est le système juridique

#### **Encadré 4.2 L'évolution historique des droits économiques en Angleterre et en Espagne**

Dès la fin du Moyen âge, un certain nombre de pays européens ont vu croître la puissance des classes marchandes qui, devant les exigences grandissantes de l'Etat à leur égard, ont cherché à forcer celui-ci à leur accorder une plus grande liberté commerciale. Là où l'Etat a cédé, les résultats ont été prodigieux. La décentralisation économique et politique a affaibli le pouvoir arbitraire dont jouissait l'Etat de confisquer les biens et a déclenché l'évolution de la législation et des droits économiques qui caractérisent de nos jours la plupart des pays industriels à économie de marché de nos jours. Il est fort instructif d'étudier cette évolution en Angleterre et en Espagne depuis la fin du Moyen âge.

Le développement d'armes nouvelles et chères — l'arc, l'arbalète et la poudre à canon — a obligé les seigneurs médiévaux à lever des revenus supplémentaires. L'un des moyens d'y parvenir consistait à créer des organes représentatifs qui pouvaient apporter des recettes moyennant l'octroi de certains droits économiques. Les classes de la société capables de fournir ces fonds étaient l'aristocratie terrienne et les marchands, qui commençaient à représenter une force dans la société.

Pendant un temps, la Couronne britannique a usé de ses prérogatives royales pour satisfaire les intérêts de ces classes et ses propres besoins financiers, grâce à la vente de charges et l'octroi de monopoles. Mais le recours de plus en plus fréquent à cette forme de financement a conduit les rois d'Angleterre à un affrontement avec l'aristocratie terrienne et les marchands, qui ont exigé en retour une plus grande

liberté pour mener leurs affaires. De plus en plus, les marchands ont exercé leur pouvoir par l'intermédiaire du Parlement. Après une longue lutte, celui-ci a finalement remporté la victoire sur le roi à la fin du XVII<sup>e</sup> siècle. Dès lors, les droits économiques se sont consolidés et on a assisté au développement rapide des marchés financiers. Plus tard, la révolution industrielle a reflété cette évolution des conditions institutionnelles. Les particuliers ont pu former des entreprises sans entraves politiques, les sociétés ont été autorisées à acquérir et à vendre librement les produits et à changer d'activités et, bien qu'étant soumises à l'impôt, elles se sont généralement trouvées à l'abri des saisies arbitraires.

En Espagne, au contraire, les rois de Castille ont su résister aux demandes — exprimées par l'intermédiaire des Cortes — de libéralisation du commerce, notamment grâce aux richesses que leur rapportaient leurs colonies du Nouveau monde. Ensuite, l'administration de ces vastes empires outre-mer a nécessité la mise en place d'une importante bureaucratie centralisée.

D'après une autorité (North, 1986), cette divergence dans les évolutions historiques explique dans une très large mesure l'apparition d'un ensemble de droits économiques compatibles avec le bon fonctionnement des marchés en Amérique du Nord, colonisée par les Britanniques, tandis que l'Amérique latine héritait d'une tradition de centralisation bureaucratique, et cela en dépit de la similarité d'un grand nombre de constitutions écrites dans les parties nord et sud du Nouveau monde.

et institutionnel, qui réduit les coûts et risques des transactions. Certains autres biens et services — comme les transports, l'énergie, l'éducation et la formation, et la recherche — constituent les fondations qui permettent au reste de l'économie de mieux fonctionner. Ces éléments de l'infrastructure économique ou industrielle exigent souvent de gros investissements et une gestion efficace, ce qui soulève des problèmes dans maints pays en développement. Aussi les coûts sont-ils plus élevés; et les marchés ne fonctionnent pas aussi bien qu'ils devraient. L'intervention directe de l'Etat dans ces domaines a été très importante pour l'industrialisation, encore que, dans la plupart des pays, le secteur privé ait aussi joué un rôle important.

#### *Le système juridique et institutionnel*

Les règles économiques du jeu, «droits de propriété» en langage économique, régissent la propriété et le transfert des facteurs de production et des biens. Tous les types d'économies — économies de marché ou planifiées, avancées ou en développement — peuvent être définis par les règles économiques qu'ils se sont fixées. La question est de savoir si un système donné fonctionne convenablement. En particulier, peut-on se fier à sa stabilité? Savoir clairement qui possède quoi et comment utiliser, acheter et vendre les biens et services réduit l'incertitude et jette les bases de la spécialisation et des investissements essentiels à l'industrialisation. La définition d'un ensemble de droits appropriés donne lieu à des problèmes techniques : comment protéger le droit à un air salubre, comment protéger les biens communs contre la surexploitation (désertification dans le Sahel, par exemple), comment protéger la propriété intellectuelle (comme les logiciels), comment aborder des problèmes nouveaux, comme le vol des données informatisées, etc. Mais le problème le plus aigu dans nombre de pays en développement, que ces pays se soient dotés ou non d'une économie de marché, tient à ce que les règles économiques ne sont pas toujours claires, et que les droits correspondants ne sont pas assurés.

LES REGLES ECONOMIQUES DANS LES PAYS A ECONOMIE DE MARCHE. Dans les pays industriels, ces règles du jeu économique résultent d'un système législatif dans lequel la propriété privée et le droit d'en disposer sont garantis, où il existe une protection contre la saisie arbitraire ou une

taxation punitive par l'Etat, où les limites de la propriété publique sont bien définies, et où les personnes privées sont autorisées à s'associer librement et à passer des contrats valides (Encadré 4.2).

L'Etat doit percevoir des recettes et réglementer l'économie pour toutes sortes de raisons. Il est invariablement amené à faire des compromis entre un ensemble de règles économiques idéal dans une économie de marché et ses autres objectifs. Par exemple, plus les impôts sont lourds, plus ils réduisent la valeur réelle des avoirs. Il en est de même de l'inflation, qui peut être provoquée par une politique gouvernementale mal avisée. Les privilèges accordés à certains agents économiques (monopoles ou subventions, par exemple) réduisent les revenus des autres. La protection sociale (normes de santé ou de sécurité ou protection des mineurs, par exemple) empiète sur les droits privés. Des revirements soudains de politique entament la confiance des milieux d'affaires.

Certaines dispositions institutionnelles ont aidé à façonner le système de droits économiques qui a favorisé l'industrialisation dans les pays industriels à économie de marché. La notion de personnalité juridique a permis de séparer propriété et gestion des entreprises. Les lois sur les limites de la responsabilité et sur la faillite, qui permettent aux actionnaires de limiter leurs pertes au capital qu'ils ont souscrit et de répartir le reste des pertes entre les créanciers de l'entreprise, ont contribué au partage des risques commerciaux et à la reprise des avoirs des sociétés qui ont fait faillite par celles qui peuvent en faire un meilleur usage. Divers organismes de contrôle, publics et privés, sont apparus pour surveiller le fonctionnement des marchés financiers, en partie pour empêcher les malversations. Les règles et les conventions qui président au comportement commercial se sont développées de façon à se renforcer mutuellement : plus on a confiance dans les milieux d'affaires, plus on peut s'attendre à ce que les contrats soient respectés.

LES REGLES ECONOMIQUES DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT. Nombreux sont les pays en développement qui ont un système juridique hérité ou adapté de la tradition occidentale et qui, par conséquent, est inapte à résoudre les problèmes propres à ces pays. Dans certains d'entre eux, les dispositions juridiques concernant l'indemnisation tiennent trop peu compte de l'inflation. Dans la plupart des pays en

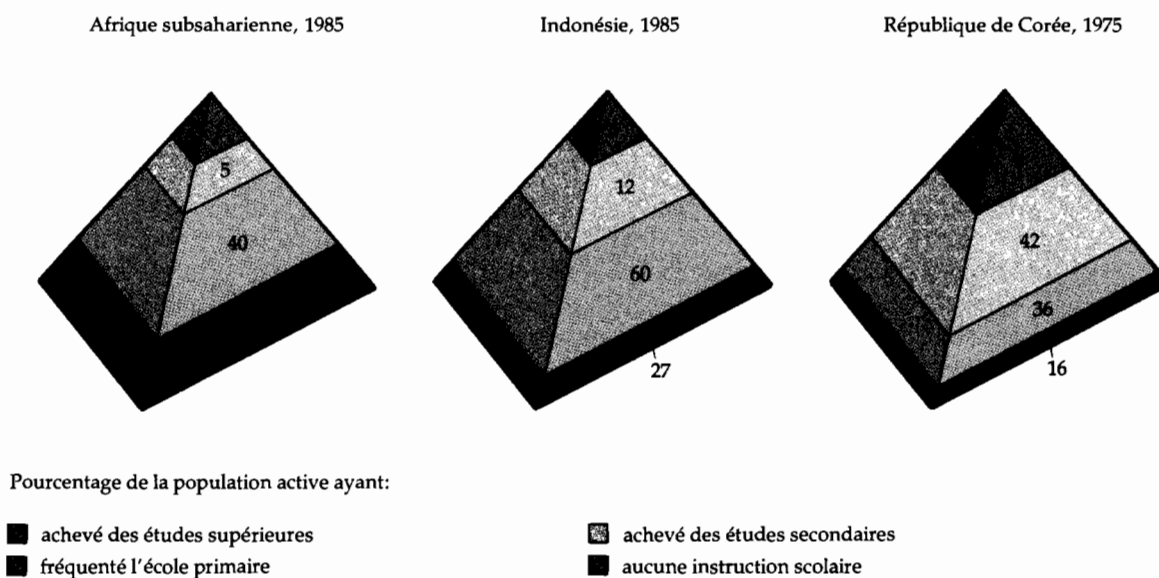
développement, la législation régissant la responsabilité pour les produits est déficiente (en particulier pour ce qui est des importations de produits alimentaires, de médicaments ou de pesticides dangereux en provenance de pays industriels où leur vente est interdite). En Chine, ces dernières années, le gouvernement a cherché à déléguer les décisions microéconomiques aux entreprises. Il a notamment essayé de modifier les lois sur les contrats et les faillites.

Pour maints pays en développement, le plus gros problème tient au fait que les règles explicites ne correspondent pas aux règles véritables, floues et changeantes. Aux Philippines, par exemple, dans les années 70, des décrets, qui parfois n'étaient pas publiés, octroyaient, au détriment des concurrents locaux, des privilèges à certaines sociétés. Ainsi, le gouvernement a accordé des monopoles sur l'importation des téléviseurs en noir et blanc et sur la production de papier journal. Au Brésil, pendant de longues années après la deuxième guerre mondiale, une loi imposait un plafond nominal de 10 % au taux de rentabilité sur la valeur comptable d'origine pour les services privés de distribution d'électricité. Le taux élevé de l'inflation ayant rendu cette règle caduque, le

gouvernement a autorisé ces services à tourner la loi grâce à divers règlements autorisant, par exemple, des surtaxes ou des taux de change préférentiels. Entre-temps, cette restriction, et l'incertitude qui en résultait, ont amené une détérioration des services et ont encouragé les entreprises à installer leurs propres centrales.

Plusieurs enquêtes effectuées auprès des investisseurs étrangers, dont les craintes sont sans doute largement partagées par les investisseurs nationaux, font ressortir un sentiment d'insécurité quant aux droits économiques dans les pays en développement. Ce sentiment résulte des éléments suivants : les pressions politiques internes (en faveur du contrôle des prix, par exemple); les problèmes de bureaucratie (lenteur et arbitraire des décisions, surtout aux échelons les plus bas, et longueur des procédures réglementaires); la corruption; le risque d'expropriation; l'incertitude quant à la validité des droits juridiques et contractuels; l'incertitude concernant les changements dans la législation, en particulier, en ce qui concerne la fiscalité; et un légalisme excessif (arsenal de lois obscures, souvent interprétées selon les besoins de la cause par les autorités).

**Figure 4.1 Niveau d'instruction de la population active dans divers pays en développement**



Source: McMahon (document de référence).



### *L'information et la protection du citoyen*

Tous les gouvernements prennent des mesures pour accroître l'information communiquée aux producteurs et pour protéger les consommateurs. Ils ont un avantage comparatif dans la collecte et la diffusion de certains types d'information, surtout dans les pays en développement, où l'information est rare et le niveau d'instruction souvent faible. Tous les gouvernements fournissent des données statistiques de base et d'autres informations sur leurs propres activités et sur l'économie en général. Certains, allant plus loin, donnent des informations sur l'évolution probable des économies nationales ou étrangères. Ce genre de prévision peut être aléatoire mais, dans certains cas, notamment au Japon et en République de Corée, le gouvernement joue un rôle utile comme centre de renseignement et de prévision sur les marchés et les techniques nationaux et étrangers.

L'Etat intervient pour protéger le citoyen : il vérifie les poids et les mesures; il établit des normes sanitaires pour les produits alimentaires, les médicaments et l'eau; il fixe des normes de sûreté pour les produits et exige des garanties sur ces produits; enfin, il impose des normes de sécurité sur les lieux de travail. De même, il réglemente les marchés financiers pour empêcher la fraude, telle que les transactions d'initiés, exige des sociétés qu'elles divulguent de plus amples informations, et oblige les institutions financières à assurer les petits déposants.

Dans tout cela, la réglementation est une arme à double tranchant, même dans les domaines comme la protection sociale, où le rôle de l'Etat est indiscutable. La législation peut ériger des barrières à l'entrée, limiter le choix des consommateurs et faire monter les coûts de production. Par exemple, les procédures d'agrément des nouveaux médicaments dans les pays industriels représentent un compromis entre, d'une part, une plus grande sûreté, d'autre part, les dépenses et les retards que doivent subir les sociétés désireuses de mettre ces nouveaux médicaments sur le marché.

### *L'éducation*

L'éducation stimule le processus d'industrialisation en inculquant des connaissances spécialisées, en améliorant la santé et en permettant à davantage de femmes de travailler. L'éducation, les investissements dans les connaissances techniques et les investissements

matériels vont de pair. Il n'est guère facile aux pays qui négligent l'une de ces formes d'investissement de s'industrialiser dans de bonnes conditions. La Chine, la Corée, Hong Kong, Israël, le Japon et Singapour connaissent une croissance économique rapide. Ils ont tous adopté une stratégie d'investissement équilibrée portant à la fois sur l'éducation, la formation de capital fixe et le transfert des techniques. En 1965, ils avaient tous un taux de scolarisation primaire de 100 % ou presque. Les plus performants d'entre eux avaient aussi des pourcentages élevés de scolarisation au niveau secondaire, et une population active presque totalement alphabétisée, cela en général juste avant d'aborder une période de croissance industrielle rapide et soutenue. (La Figure 4.1 montre que la population active de la Corée a atteint un niveau d'éducation bien supérieur à celui de l'Afrique subsaharienne, l'Indonésie se situant entre les deux.)

L'investissement a en général été plus rentable pour l'éducation que pour les immobilisations. Ainsi, le taux de rentabilité économique de l'enseignement primaire dans les pays en développement a été en moyenne de 26 %, contre une rentabilité estimée à environ 13 % pour les immobilisations. Il semblerait donc que le manque d'instruction est un plus gros obstacle à l'industrialisation et au développement que le manque d'équipement.

Le taux de rentabilité économique est plus élevé aux niveaux d'enseignement les plus élémentaires et les plus généraux (Tableau 4.1). L'enseignement général est utile parce qu'il inculque les notions fondamentales de lecture, d'écriture et de calcul, ainsi qu'une certaine aptitude à la réflexion, de même que l'importance du respect des délais. L'industrie moderne n'a que faire des alphabètes. Les gouvernements de certains pays en développement ont eu tendance à développer trop vite la formation professionnelle de niveau supérieur.

L'enseignement peut être fourni par petites unités, il est facile de le faire payer et il peut être dispensé par des établissements privés. Pourtant, des arguments militent en faveur d'un effort important de l'Etat, car la nécessité de normes d'éducation nationales et du sens civique confère à l'enseignement un caractère de bien public. Offrir une instruction primaire et secondaire de base à ceux qui ne peuvent pas payer est à la fois un investissement économique et une façon de redistribuer le revenu.

En ce qui concerne l'enseignement professionnel



**Tableau 4.1 Taux de rentabilité économique de l'éducation**

(pourcentage)

	Niveau d'enseignement		
	Primaire	Secondaire	Supérieur
Pays industriels à économie de marché (10 pays)	15 <sup>a</sup>	11	11
Pays en développement exportateurs de produits manufacturés <sup>b</sup>	15	13	9
Autres pays en développement (26 pays)	28	17	14

Note : Les taux de rentabilité économique (dénommés taux de rentabilité sociale dans les études relatives à l'économie de l'éducation) sur lesquels ont été calculées ces moyennes, proviennent de travaux se référant pour la plupart aux années 70 et au début des années 80. Par comparaison, le taux de rentabilité économique des investissements en capital se situait en moyenne à 13 % pour les pays en développement et à 11 % pour les pays industriels à économie de marché.

a. Du fait qu'il n'existe pas de groupe témoin d'analphabètes dans les pays industriels à économie de marché, on n'a pas pu effectuer de calcul direct; les estimations se fondent sur le taux de rentabilité dans les pays en développement exportateurs de produits manufacturés.

b. Inde, Israël, Singapour et Yougoslavie.

Source : McMahon (document de référence).

et supérieur, les arguments sont différents. Plus l'enseignement ou la formation sont spécialisés, plus les bénéficiaires sont en mesure de s'en approprier les acquis et plus ils sont disposés à investir pour les obtenir. Les entreprises offrent une formation si elles peuvent en recueillir les bénéfices. Les particuliers investissent dans leur propre éducation s'ils peuvent tirer profit des compétences qu'ils acquièrent. (Citons l'apprentissage comme exemple de ce type d'investissement privé.) C'est donc au niveau universitaire supérieur, ou pour les pays en développement pauvres, aux niveaux supérieurs de l'enseignement secondaire, que l'Etat peut le plus facilement recouvrer ses coûts. Peut-être pourrait-on aussi envisager de décentraliser davantage l'enseignement supérieur pour qu'il réponde mieux aux signaux du marché.

#### La technologie

Dans une très large mesure, le développement sans précédent qu'ont enregistré de grands secteurs de l'économie mondiale ces dernières décennies est dû aux progrès technologiques (Chapitre 3). Ces progrès peuvent être reproduits pour une fraction du coût supporté par les pays industriels auxquels on les doit. Cela explique

l'accent mis sur la technologie dans le processus d'industrialisation. Souvent les connaissances techniques sont un bien qui peut être échangé comme un autre, mais elles présentent certaines caractéristiques qui en rendent parfois le commerce difficile. Ce sont ces caractéristiques que l'on invoque souvent pour justifier l'intervention de l'Etat.

Les producteurs de technologie assument souvent de gros risques, car les résultats de l'innovation sont aléatoires et les techniques sont parfois faciles à copier. Les acheteurs de technologie courent aussi des risques, car ils ne peuvent pas toujours savoir exactement ce qu'ils achètent tant qu'ils ne l'ont pas acquis et utilisé. Les techniques doivent fréquemment être adaptées aux conditions locales; celles qui sont importées sous forme de machines ou d'épures nécessitent souvent un complément substantiel de capital humain. Si le processus d'acquisition hors frontière des techniques est complexe, les problèmes ne sont pas différents de ceux auxquels se heurtent les entreprises dans le processus compétitif normal dans les pays avancés. C'est pourquoi il est difficile de définir ce que doit faire l'Etat à cet égard dans les pays en développement.

A certains égards, les connaissances technologiques sont comparables à un bien public. Elles sont déjà produites comme biens librement disponibles dans les universités, les laboratoires subventionnés par l'Etat ou les fondations privées. Il s'agit ici généralement de recherche pure (moins appliquée, moins orientée vers un produit ou une entreprise donnée), où les pays avancés dominent et dont les pays moins avancés peuvent, à terme, tirer parti sans avoir à payer la totalité des frais de recherche.

L'argument «bien public» peut également s'appliquer aux pays en développement, surtout aux plus avancés parmi eux, et justifier la recherche universitaire, l'enseignement supérieur, les instituts de recherche et développement (tels que l'Institut coréen de la science et de la technologie), les services d'information technologique (au Brésil), ou même les projets de recherche collective (au Japon). Mais il est sans doute plus avantageux de concentrer les ressources du secteur public des pays en développement sur la santé ou l'agriculture plutôt que sur l'industrie, domaine dans lequel ces pays ne sont manifestement pas à l'avant-garde. Il serait donc probablement plus utile que l'Etat se borne à réglementer les transactions technologiques privées dans ces pays (Chapitre 7).

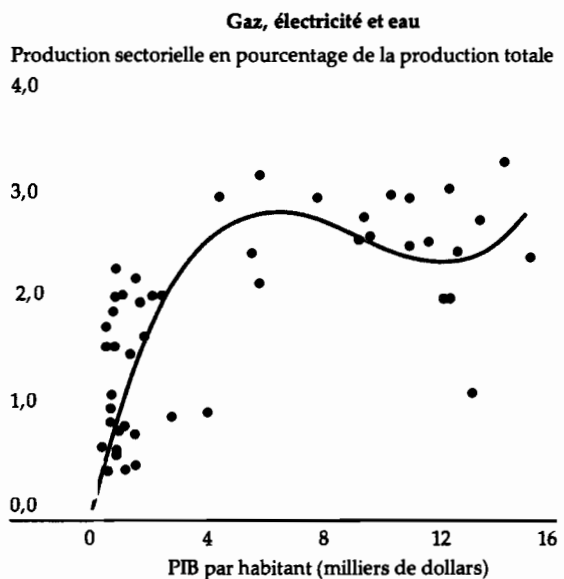
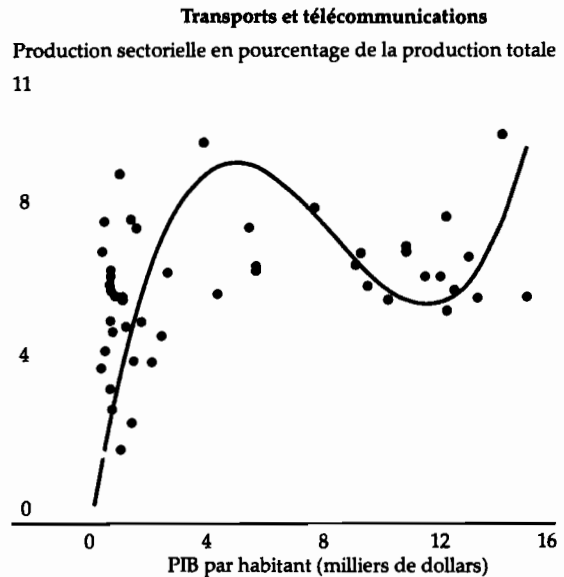
Au début de l'industrialisation, on assiste à une croissance rapide des secteurs des transports et de l'électricité. En 1980, le Rwanda avait un revenu par habitant de 223 dollars; les secteurs des transports et des télécommunications représentaient 2,2 % du PIB et le gaz, l'électricité et l'eau, 0,1 %. En Malaisie, où le revenu était de 1.787 dollars par habitant, ces secteurs constituaient une part beaucoup plus importante du PIB : 5,3 et 1,8 % respectivement (Figure 4.2). Dans les pays où l'industrialisation est plus poussée et où les revenus tournent aux alentours de 4.000 à 6.000 dollars, ces parts du PIB commencent à diminuer. Certains éléments tendraient cependant à confirmer l'hypothèse selon laquelle la part de l'infrastructure physique dans le PIB peut recommencer à augmenter dès lors que le PIB par habitant atteint les environs de 12.000 dollars (Figure 4.2). En ce qui concerne les transports et les télécommunications, par exemple, cela peut s'expliquer par la croissance rapide des services de télécommunication dans les sociétés à revenu élevé.

Ces secteurs fournissent des services importants à d'autres branches d'activité économique et aux consommateurs. La phase de croissance rapide des transports et des télécommunications tient en partie au développement des transactions, car de plus en plus d'entreprises vendent à d'autres entreprises et aux ménages, et le commerce interrégional prend de l'expansion. L'augmentation de la demande d'électricité s'explique en grande partie par l'adoption de techniques mécanisées dans tous les domaines de l'économie, en particulier dans l'industrie. Ces secteurs nécessitent tous deux de gros investissements qui, une fois consentis, permettent de réduire les coûts dans des proportions considérables ou ouvrent de nouvelles possibilités économiques. En Corée et en Yougoslavie, par exemple, la décision d'étendre le réseau routier s'est traduite par une augmentation de la circulation, qui a elle-même incité le gouvernement à encourager la construction automobile.

Il est difficile de juger si les pays aujourd'hui en développement ont investi suffisamment dans ces réseaux. Les exemples ne manquent pas de demande non satisfaite (aux prix en vigueur) de services d'électricité et de télécommunications, ainsi que d'engorgements dans une grande partie du réseau de transport. Au Kenya, par exemple, l'encombrement des lignes empêche environ 55 %

des communications téléphoniques urbaines et 87 % des communications interurbaines de s'établir. La surcharge et le manque d'entretien des

**Figure 4.2 Développement économique et infrastructure industrielle**



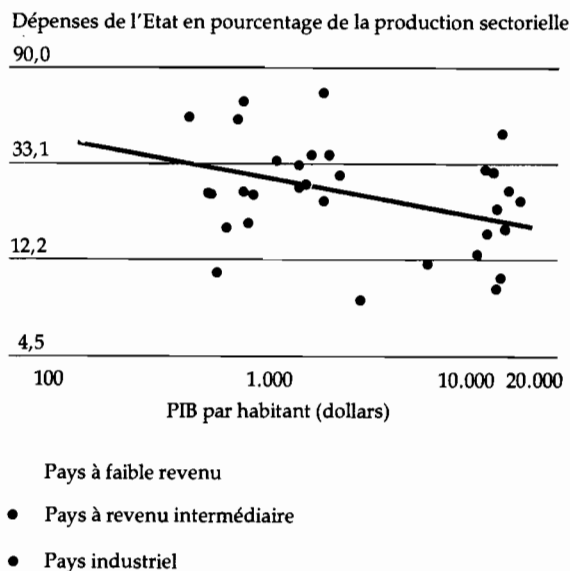
- Pays à faible revenu
- Pays à revenu intermédiaire
- Pays industriel

Note: Les points représentent les observations de 1980.  
Source: Khan (document de référence).

réseaux d'électricité sont à l'origine de coupures de courant fréquentes qui poussent nombre d'entreprises à se doter de leurs propres centrales. Selon une étude, les pannes de courant en Inde vers le milieu des années 70 auraient coûté en moyenne 2 % du PIB, représentant essentiellement la production perdue dans le secteur industriel.

Si ces services, de nos jours fréquemment subventionnés, étaient facturés plus près de leurs coûts réels, leur quantité et leur fiabilité correspondraient mieux à la demande. Mais le taux de rentabilité économique apparemment élevé des projets d'infrastructure laisse à penser que dans nombre de pays l'offre actuelle de services d'infrastructure représente encore un obstacle au développement. Cela dit, il est certain que les investissements dans l'infrastructure étaient une priorité pour les pays en développement les plus performants, qu'ils aient été à la charge du secteur public (comme cela a été notamment le cas en Corée et à Singapour) ou à la charge du secteur privé (comme à Hong Kong).

**Figure 4.3 Développement économique et dépenses de transport et de télécommunications de l'Etat**



Note: Les deux axes sont à l'échelle logarithmique. Les points représentent les observations de 1982 ou la dernière année pour laquelle on possède des données. Les dépenses de l'Etat comprennent généralement tous les transferts aux sociétés publiques mais excluent les dépenses des sociétés publiques elles-mêmes.

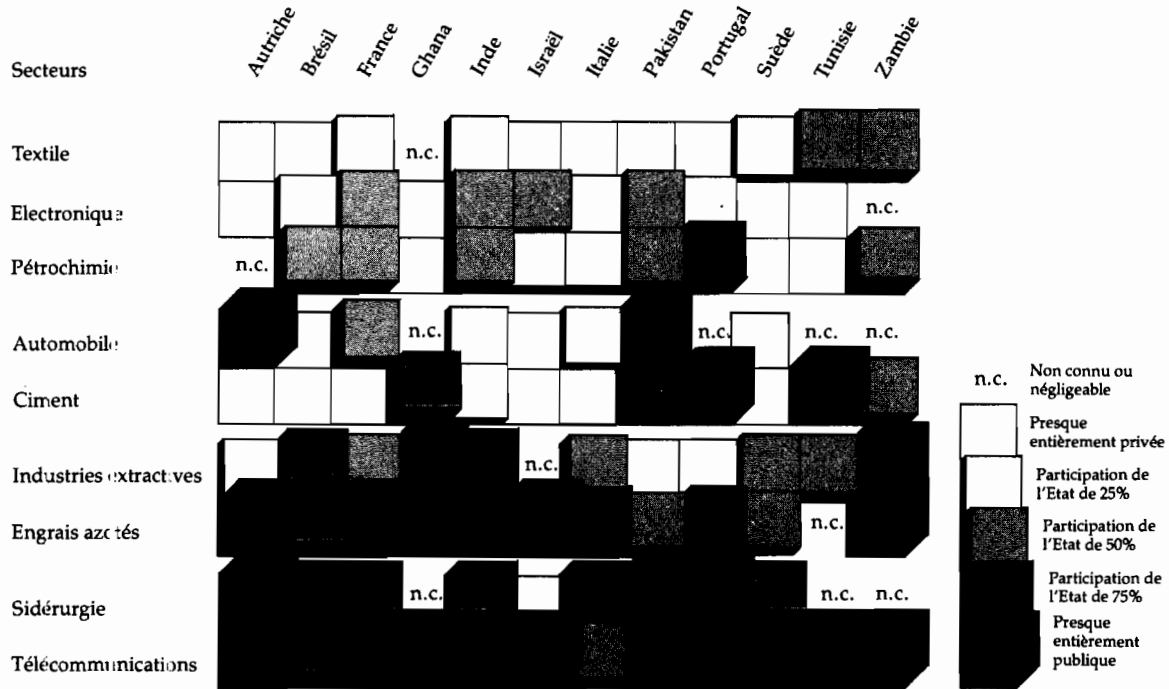
Source: Khan (document de référence).

L'Etat intervient dans l'installation des réseaux de transport, de télécommunication et d'énergie pour plusieurs raisons. On avance l'argument «biens publics» dans les cas où il est difficile de percevoir des redevances auprès des usagers, encore que l'Etat puisse parfois en percevoir indirectement, par exemple lorsqu'il finance la construction de routes, au moyen de taxes sur l'essence et de droits sur les permis. On peut parfois réaliser des économies d'échelle dans les grands projets, dans les télécommunications, les chemins de fer et la production de gaz et d'électricité, par exemple. Autrement dit, un investissement unique, qu'il soit privé ou public, peut être plus rentable que plusieurs investissements concurrents. La préférence pour l'entreprise publique observée presque partout reflète peut-être la conviction qu'on contrôle mieux ce qui vous appartient que ce qu'on réglemente. En ce qui concerne les grands projets, c'est peut être aussi le sous-développement des marchés des capitaux ou les risques politiques qui détournent les investissements privés.

Contrairement à ce qui se passe pour l'électricité, on semble confier de plus en plus les services de transport au secteur privé à mesure que le développement progresse (Figure 4.3). On peut donc penser que l'on sous-estime les possibilités de concurrence dans certains services publics. Par exemple, grâce aux progrès des techniques, le marché du matériel de télécommunication a été libéralisé dans beaucoup de pays industriels. Aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, on a même autorisé une concurrence limitée dans les télécommunications. Dans certains pays, notamment en Bolivie, ce sont des coopératives qui assurent les services de télécommunication ou fournissent l'électricité. Dans d'autres pays, certains services publics sont sous-traités au secteur privé (cas du système téléphonique au Botswana et de l'entretien routier au Brésil et au Costa Rica).

Lorsqu'il y a monopole, c'est généralement une autorité publique qui fixe les prix, même si le service est assuré par une société privée. Ces prix sont souvent fixés trop bas, habituellement pour des raisons d'ordre social, si bien que la demande aux prix en vigueur est supérieure à l'offre et que les services publics se trouvent dans l'incapacité de recouvrer leurs coûts. L'expérience suggère fortement que la meilleure façon de faire correspondre l'offre à la demande, de recouvrer les coûts et d'assurer un investissement suffisant consiste à aligner les tarifs sur le coût marginal à

Figure 4.4 Entreprises appartenant à l'Etat dans diverses branches d'activité, 1984



Note: Pour l'établissement de ce graphique, on a traité les sociétés publiques appartenant aussi dans une mesure substantielle (mais à raison de moins de 50 %) à des intérêts privés, comme des sociétés appartenant entièrement à l'Etat.  
Source: Ayub et Heggs, ad, 1987.

long terme (c'est-à-dire le montant de l'investissement, de l'entretien, et des frais d'exploitation lié à la production d'une unité additionnelle). Cela est souvent plus facile à dire qu'à faire, car il faut parfois modifier les prix pour tenir compte de certains objectifs sociaux, budgétaires ou financiers précis. Si le niveau d'investissement est encore insuffisant, il peut falloir relever les tarifs pour équilibrer le marché. En outre, il n'est pas toujours facile de mesurer les coûts marginaux à long terme, ni de mesurer l'utilisation des services. Cela dit, les techniques analytiques ont fait d'énormes progrès et ces problèmes ne sont plus insurmontables.

#### Les entreprises d'Etat

On trouve une étude détaillée des entreprises d'Etat dans le *Rapport sur le développement dans le*

*monde 1983*. Pratiquement tous les gouvernements fournissent au moins certains biens et services commerciaux, notamment l'électricité et les télécommunications, par l'intermédiaire d'entreprises publiques. Celles-ci sont d'importants producteurs de toute une gamme de produits industriels, par exemple l'acier, les engrais, les automobiles et les produits pétrochimiques (Figure 4.4). Ces entreprises ont été créées pour toutes sortes de raisons : stimuler l'industrialisation dans les pays où il n'existait pour ainsi dire pas de grandes industries; promouvoir les secteurs considérés comme stratégiques; sauver des emplois menacés; réduire la présence d'entreprises étrangères ou en empêcher l'implantation; etc.

La performance des entreprises d'Etat varie considérablement de l'une à l'autre et d'un pays à l'autre. Mais elle est en général mauvaise, surtout

dans les pays en développement. De toute évidence, ces entreprises n'ont pas réussi à jouer dans l'industrialisation le rôle stratégique qu'espéraient les gouvernements. Dans l'ensemble, leur taux de rentabilité a été plus bas que celui du secteur privé, comme le font apparaître des études comparatives menées récemment au Brésil, en Inde et en Israël. La rentabilité financière a souvent été compromise par le contrôle des prix et, de surcroît, certains éléments amènent à penser que les entreprises publiques ont généralement une faible rentabilité sociale. Elles ont souvent fait peser un lourd fardeau sur le budget de l'Etat et sur la dette extérieure. Par exemple, le déficit net d'un échantillon d'entreprises d'Etat représentait environ 4 % du PIB du Niger en 1982. Dans les sept plus grands pays d'Amérique latine, le déficit global des entreprises d'Etat est passé d'environ 1 % du PNB au milieu des années 70 à 4 % environ en 1980-82. Une étude a fait ressortir que les pays dans lesquels la majeure partie de l'investissement intérieur brut était effectuée par les entreprises d'Etat avaient des taux de croissance économique plus bas.

La mauvaise performance des entreprises publiques s'explique à la fois par les conditions dans lesquelles elles sont dirigées et par le contrôle exercé par l'Etat. Ces entreprises n'ont presque jamais de concurrence, grâce à la protection ou aux barrières à l'entrée. Il est rare que l'Etat exige d'elles efficacité et rentabilité, ou qu'il soit prêt à manier l'arme de la liquidation. Les autres objectifs fixés aux entreprises d'Etat, en particulier le maintien de l'emploi ou le contrôle du prix des biens essentiels, font fi de la notion de rentabilité. En même temps, ces entreprises poursuivent parfois un cheminement ou des objectifs qui leur sont propres et qui divergent souvent de l'intérêt public. Paradoxalement, leur statut leur confère parfois une plus grande indépendance par rapport à l'Etat que n'en ont leurs homologues du secteur privé.

En général, la performance des entreprises d'Etat est meilleure lorsque l'environnement est plus concurrentiel, que les directeurs bénéficient d'une plus grande autonomie financière, qu'on élimine les moins performantes et qu'on récompense celles qui réussissent, et que l'Etat s'immisce moins dans leurs affaires courantes. Certains gouvernements ont appliqué aux problèmes des entreprises publiques des solutions plus radicales : liquidation ou privatisation (Encadré 4.3).

### **Le rôle indirect de l'Etat : l'intervention sur les marchés**

Sur quelque 130 pays en développement, on peut observer une grande diversité dans l'approche de l'industrialisation. On en trouvera l'examen détaillé ci-après : la politique commerciale est traitée au Chapitre 5, les mesures d'appoint au Chapitre 7. Une remarque générale peut être faite, à savoir que la plupart des pays en développement s'en remettent largement à la propriété privée et aux forces du marché, mais compensent cette attitude en intervenant fortement pour influencer sur le fonctionnement des marchés et en prenant des mesures plus ou moins énergiques pour centraliser l'affectation des ressources.

Ces interventions visent à remédier à un certain nombre de carences. Moins il y a de concurrence, moins les acheteurs et les vendeurs sont informés, et plus la situation générale des affaires est incertaine, moins les marchés sont efficaces. Les marchés ne peuvent pas allouer correctement les ressources, c'est-à-dire de façon à faire correspondre les coûts sociaux marginaux aux avantages sociaux marginaux, et ce pour deux raisons principales :

- *Les marchés monopolisés.* En l'absence de concurrence, un seul vendeur (monopole) ou un petit nombre de vendeurs (oligopoles) peuvent limiter la production et faire monter les prix. Cependant, le monopole est parfois le système le plus efficace de répartition des ressources. On considère souvent les réseaux d'électricité et de télécommunication, qui bénéficient d'économies d'échelle jusqu'à de très hauts niveaux de production, comme des monopoles naturels de ce type. Les gouvernements se voient parfois obligés de réglementer les prix sur les marchés monopolisés, ou d'intervenir pour encourager des concurrents à entrer en lice (Chapitre 7).

- *Les effets induits.* Ces effets se produisent lorsque les activités économiques ont des retombées. Par exemple, une usine qui pollue inflige un effet induit négatif à la population habitant sous le vent. Par contre, une entreprise qui investit dans l'acquisition de connaissances techniques produit un effet induit positif lorsque ces connaissances se propagent en dehors de l'entreprise. Dans les deux cas, les coûts et les avantages privés diffèrent des coûts et des avantages sociaux. Le problème des effets induits se situe au coeur des débats sur la politique relative aux industries naissantes, à l'investissement étranger et aux transferts des techniques.

### Encadré 4.3 Les entreprises d'Etat et leur cession

Les gouvernements des pays industriels comme ceux des pays en développement se désengagent des entreprises publiques dans l'espoir d'en améliorer l'efficacité et la compétitivité. Ils le font de trois manières :

- *La liquidation*, qui peut être officielle ou officieuse. Dans le premier cas, on ferme l'entreprise et on vend ses actifs. Dans le second, la société garde son statut juridique, quand bien même une partie ou la totalité de ses opérations peuvent être suspendues.

- *La privatisation*, par la vente des actifs au secteur privé.

- *La privatisation de la gestion*, par contrats de location-exploitation et de gestion. La cession des entreprises publiques non rentables permet à l'Etat de se débarrasser d'un fardeau économique et financier, tout en espérant que la nouvelle direction sera novatrice. Mais la cession sert également d'autres objectifs. Par exemple, la privatisation peut permettre à une plus grande partie de la population de posséder des avoirs productifs, considération importante lors de la vente de British Telecom et des récentes tentatives de privatisation du Brésil et du Chili. En outre, la cession procure des recettes à l'Etat.

Parmi les pays industriels, le Royaume-Uni s'est dessaisi d'un grand nombre d'entreprises publiques de manufacture et de services. La part majoritaire de l'Etat dans les sociétés British Telecom et British Gas est passée à des actionnaires privés au cours de deux des plus grandes mises d'actions sur le marché de l'histoire. Parmi les pays en développement, le Bangladesh, le Chili, le Kenya, la Malaisie, le Mexique, les Philippines, la Thaïlande, le Togo et la Turquie ont manifesté un vif intérêt pour la cession d'entreprises publiques, mais seuls quelques-uns (Bangladesh et Chili en particulier) ont procédé à des privatisations importantes, qui ont touché essentiellement de petites entreprises manufacturières et de services, autrefois privées. La privatisation de la gestion est une forme de cession moins souvent employée. La liquidation officielle est rare, sauf en Afrique, mais la liquidation officieuse est courante.

La cession d'entreprises publiques se heurte à plusieurs obstacles :

- L'Etat veut généralement vendre les entreprises les moins rentables, mais ce sont celles que le secteur privé est le moins disposé à acheter à un prix acceptable pour l'Etat.

- La cession soulève souvent une opposition politique : de la part des employés, qui risquent de perdre leur emploi; de la part des hommes politiques, qui craignent que la liquidation ou les mesures de

réduction des coûts que prendront les propriétaires privés n'entraînent, à court terme, des suppressions d'emplois; de la part de l'administration, qui voit diminuer sa sphère d'influence, et de la part de certains milieux, qui craignent que les biens nationaux ne tombent aux mains des étrangers, des riches ou d'un groupe ethnique particulier.

- Le sous-développement relatif des marchés financiers fait qu'il est parfois difficile pour le gouvernement d'émettre des actions et pour les particuliers de financer de gros achats.

Le cas des pays en développement fait également ressortir l'importance des questions de politique générale. La privatisation est censée mettre l'accent sur la rentabilité. Qu'il en résulte une plus grande efficacité dépend de l'environnement du marché, et en particulier de la mesure dans laquelle la concurrence joue sur les marchés des produits. En effet, la concurrence a souvent des effets plus marqués sur la rentabilité que n'en a l'origine du capital. Ainsi, le gouvernement devrait s'attacher à abaisser les barrières à l'entrée et à la sortie, et à éliminer les obstacles à l'importation qui entravent le commerce. Même lorsque les marchés sont concurrentiels et ne présentent pas de carence notable, le transfert de la propriété au secteur privé peut avoir un effet très positif. Toutefois, pour les monopoles naturels, un système de contrôle est indispensable, que l'entreprise soit propriété privée ou d'Etat, et des mesures énergiques doivent être prises pour empêcher les pratiques contraires à la concurrence.

En outre, la gestion de la cession est une tâche complexe, qui nécessite une stratégie bien au point. Le gouvernement doit envisager d'éliminer le contrôle des prix et les subventions implicites, et de modifier sa politique des salaires et de l'emploi. Certaines entreprises sont prêtes à être cédées aussitôt et la recherche des investisseurs peut commencer. Lorsque l'entreprise n'est pas rentable mais pourrait le devenir, il faut peut-être procéder au préalable à une restructuration physique et financière. Les entreprises qui ne peuvent pas survivre sont à liquider. Il faut donc en évaluer les avoirs et prendre les dispositions nécessaires à la vente.

La cession d'entreprises publiques est une démarche relativement nouvelle et dont on n'a guère l'expérience, mais c'est, semble-t-il, un bon moyen d'accroître l'efficacité et le dynamisme de l'industrie. Il importe toutefois de souligner que les effets bénéfiques de la privatisation sont plus prononcés si la politique commerciale et nationale tend à encourager la concurrence.

#### Encadré 4.4 Orienter l'industrialisation : le grand débat

Quelques pays d'Asie de l'Est, notamment Hong Kong, le Japon, la République de Corée et Singapour, ont connu une croissance industrielle prodigieuse au cours des dernières décennies. Sauf dans le cas de Hong Kong, qui pratique le libre-échange, les experts ont des opinions très divergentes sur la part de cette réussite qu'il convient d'attribuer à l'intervention de l'Etat sur les marchés. En fait, les divergences ne s'arrêtent pas là. Elles portent aussi sur le rôle de l'aide étrangère, des facteurs régionaux et culturels et des différentes formes d'organisation économique.

Selon certains, ces pays ont, dans l'ensemble, su gérer les prix. Autrement dit, ils ont maintenu un taux de change compétitif et, généralement parlant, se sont abstenus de favoriser telle ou telle branche d'activité industrielle. Par exemple, en Corée, l'effet net des aides officielles sur les activités de substitution aux importations et sur les activités d'exportation est plus neutre que dans la grande majorité des pays en développement. Au Japon, les dépenses publiques consacrées à la recherche et au développement représentent une fraction considérablement plus petite des dépenses privées correspondantes que dans les autres pays industriels.

D'autres observateurs font valoir que l'Etat est intervenu sur le marché pour promouvoir des activités ou des entreprises données, souvent avec un succès considérable. Ils ne nient pas pour autant que la bonne gestion des prix soit une condition nécessaire à la prospérité de l'industrie; de fait, plus le nombre d'objectifs est réduit, moins l'intervention produit d'effet sur le niveau général de distorsion des prix. Ces observateurs soulignent toutefois l'existence dans ces pays d'un facteur extrêmement important, à savoir un gouvernement énergique, compétent et intègre, des relations étroites entre le gouvernement et l'industrie (appuyées par un consensus national solide quant aux objectifs économiques), et des marchés intérieurs assez vastes pour permettre une concurrence relativement forte. Ils citent également la protection sélective contre les importations, les crédits bonifiés, les politiques de restructuration des entreprises et, dans certains cas, les investissements publics directs en faveur de certaines

activités industrielles. Dans certains pays, l'intervention semble avoir été l'aboutissement d'un processus collectif de décision, dans lequel le gouvernement a joué le rôle d'agent d'échange de renseignements entre les entreprises. Bien entendu, les modalités d'intervention de l'Etat diffèrent d'un pays à l'autre et d'une période à l'autre; par exemple, au Japon et en Corée, la protection contre les importations était plus énergique jusque dans les années 60 que de nos jours.

Les éléments d'informations empiriques dont on dispose sur les effets de l'intervention de l'Etat dans ces pays sont très discutés. On dit que le Gouvernement japonais aurait beaucoup aidé le développement de secteurs tels que la sidérurgie, l'automobile, les engrais, les fibres synthétiques et la micro-électronique. Dans l'industrie automobile, par exemple, la protection non tarifaire était très forte jusque vers le milieu des années 60, période où le Ministère du commerce extérieur et de l'industrie (MITI) contrôlait le transfert des techniques (dans les années 50) et les investissements étrangers privés (dans les années 70). Mais le rôle du MITI dans la réussite phénoménale de l'industrie a nettement décliné après les années 60. (Par exemple, il n'a pas toujours eu gain de cause dans la restructuration industrielle.) Il a aussi contribué à établir les conditions dans lesquelles les entreprises étrangères seraient autorisées à fabriquer des circuits intégrés au Japon : une seule société a été autorisée à s'établir à la fin des années 60, et elle était tenue de partager ses connaissances avec les entreprises japonaises.

On cite également le succès avec lequel la Corée a encouragé les industries naissantes, comme celles de l'automobile et de la sidérurgie. (Une entreprise d'Etat, la POSCO, est l'un des producteurs d'acier les moins chers du monde.) Mais, à la fin des années 70, le Gouvernement coréen a commis un certain nombre d'erreurs qui lui ont coûté cher en cherchant à promouvoir diverses branches de l'industrie lourde et de l'industrie chimique. Les légendes dorées appellent un certain nombre de questions : les avantages obtenus l'emportent-ils sur les coûts initiaux (ainsi que sur le

de l'industrie que ne l'ont fait les aides à l'implantation. De même, l'Etat peut atténuer la propension à l'urbanisation en veillant à ce que les coûts privés reflètent plus exactement les coûts économiques généraux de la congestion. En particulier, il pourrait recouvrer les coûts d'investissement et d'exploitation des services urbains tels que l'éducation, les transports, l'enlèvement des ordures et la lutte contre les

maladies, en faisant payer ces services aux usagers.

#### La politique gouvernementale et le coût élevé des affaires

Quand on analyse l'intervention de l'Etat dans les pays en développement, on se concentre habituellement sur la répartition des ressources et



coût des échecs des industries naissantes)? L'intervention de l'Etat a-t-elle infléchi les décisions ou l'Etat n'a-t-il fait qu'entériner les décisions déjà prises au niveau des entreprises?

L'essoufflement observé dans maints autres pays industriels (par comparaison avec le Japon) a relancé le débat sur le rôle de la politique industrielle. Les plus grands pays d'Europe occidentale ont en fait une politique industrielle active depuis les années 60, mais les résultats sont mitigés. Contrairement à ce qui a été fait au Japon, on a davantage insisté, par exemple, sur l'aide aux secteurs en déclin. En France, on attribue à la planification indicative une part de réussite dans la modernisation des secteurs de pointe au cours des 10 ou 20 années qui ont suivi la seconde guerre mondiale, et on considère le développement de l'énergie nucléaire civile et la modernisation des télécommunications comme des réussites à mettre à l'actif du secteur public. Mais les résultats de l'intervention ont été indéniablement moins heureux dans des secteurs tels que la sidérurgie et les machines-outils.

Quels que soient les effets attribuables à l'intervention en Asie de l'Est, elle a été le fait de gouvernements énergiques et compétents. Elle s'est aussi faite de façon sélective et dans un horizon temporel précis, et la concurrence a continué de s'exercer sur les marchés intérieurs. L'intervention a diminué avec le temps. Plus les économies croissent en complexité et moins il reste d'économies plus développées à imiter, plus il est difficile pour l'Etat de mener le jeu. Si l'on veut pousser les recherches, beaucoup de questions restent à poser sur le cas de l'Asie de l'Est, mais on peut d'ores et déjà avancer avec certitude que le rôle joué par l'Etat en tant que coordonnateur et centre de renseignements a été important. Enfin, même si certains gouvernements d'Asie de l'Est sont intervenus avec succès, on peut se demander si la plupart des pays en développement pourraient compter sur les mêmes atouts, à savoir leur capacité administrative, l'aptitude des entreprises et de l'Etat à coopérer étroitement en vue de la réalisation d'objectifs économiques convenus, et le degré de concurrence sur le marché intérieur.

l'efficacité de la production dans certains secteurs. Mais l'intervention généralisée accroît aussi le coût des affaires. Cet argument se fonde sur l'observation suivant laquelle les transactions commerciales reviennent généralement cher dans beaucoup de pays en développement, en raison de la réglementation et de l'inefficacité de l'administration. Mais les faits ne sont pas probants, car il est difficile de mesurer le coût des

transactions et l'intervention provoque souvent des activités illicites ou des efforts de pression sur lesquels on garde un silence discret, que ce soit dans les pays développés ou dans les pays en développement.

Les modes d'intervention qui renchérissent le coût des affaires ont leur origine dans les carences et dans la fragmentation des services concernés. On voit coexister deux prix pour le même produit (par exemple, lorsqu'une entreprise bénéficie d'une exonération de droits d'importation d'un certain intrant, tandis que cette exonération est refusée à une autre). Par ailleurs, l'intervention peut aussi créer une barrière à l'entrée (notamment dans le cas où un permis d'investissement autorise une société à investir alors que ses concurrents n'en ont pas le droit). Ces interventions ont à leur tour deux conséquences. Tout d'abord elles favorisent le dualisme économique : coexistence d'un secteur formel et d'un secteur informel. Deuxièmement, elles encouragent l'arbitrage, qui consiste à acheter à bas prix sur un marché pour vendre cher sur un autre.

#### *Comment se prennent les décisions gouvernementales*

L'Etat n'a pas toujours eu pour objectif principal le bien-être des citoyens. Historiquement, les Etats d'Europe ont cherché à prendre le contrôle de l'économie pour en tirer des revenus. Puis, dans certains pays, des forces d'opposition sont apparues et ont contraint l'Etat à leur accorder une plus grande liberté commerciale en échange du droit de lever l'impôt (Encadré 4.2). Encore aujourd'hui, selon une opinion très répandue, l'arène politique reste un champ de bataille où divers groupes se disputent la répartition des revenus.

Quoi qu'il en soit, rares sont les gouvernements qui nient toute responsabilité en matière de croissance et d'équité. Toutefois, lorsque l'Etat décide de jouer un rôle actif dans le développement économique, il lui arrive de constater que les moyens dont il dispose pour arrêter et appliquer une politique économique sont limités. Dans le débat sur le rôle de l'Etat, on a peut-être trop facilement supposé qu'il existait un système idéal de gouvernement, à savoir que la législation serait claire et bien appliquée, et que les mécanismes de règlement des différends donneraient satisfaction. Cet idéal n'est jamais pleinement atteint, de même que la concurrence n'est jamais parfaite sur les marchés.



#### Encadré 4.5 La guerre contre l'administration au Brésil

Lorsqu'on superpose des structures modernes à un système juridique et administratif déjà développé, il s'ensuit inmanquablement une multiplication des services administratifs. Le Brésil ne fait pas exception à cette règle. Ce qui est exceptionnel au Brésil, c'est la mesure dans laquelle les Brésiliens ont réussi à contourner les règlements administratifs les plus stricts et les plus insurmontables. Qui plus est, le gouvernement s'y est lui-même attaqué récemment et non sans succès.

Les Brésiliens qualifient leur système administratif fédéral d'excessivement centralisé, tatillon et méfiant à l'égard du public. Cette opinion remonte au moins à 1808, date du transfert provisoire au Brésil du Royaume du Portugal et de son administration centralisée, si ce n'est à 1549, année où est arrivé le premier gouverneur général, muni de toute une panoplie de lois et de règlements avant même qu'il y ait des habitants à qui les appliquer. Ce formalisme procède de la notion selon laquelle les documents sont plus importants que les faits. Les méfiances se révèlent dans les listes interminables de certificats, d'attestations, de permis et autres documents exigés par les règlements. Il n'y a pas très longtemps, on a signalé le cas d'une licence d'exportation dont l'obtention a exigé 1.470 démarches distinctes, auprès de 13 ministères et de 50 organismes gouvernementaux.

On a recours, pour surmonter ces difficultés, au *jeito* (Rosenn, 1984). Ce terme portugais, qui correspond au «système D» ou à la «combine», désigne les diverses manoeuvres qu'emploient les Brésiliens, comme les gens des autres pays, pour contourner le labyrinthe des règlements et des conditions que leur impose la loi. Le principe du *jeito* est remarquablement efficace. Il repose dans une très large mesure sur le *despachante* — «facilitateur» —, qui a son équivalent dans de nombreux pays, mais qui est particulièrement actif au Brésil, où il est essentiel, pour la mobilité sociale et la

rapidité du développement économique, d'huiler les rouages grippés de l'administration.

Le *despachante* est un intermédiaire qui, moyennant une commission ou des honoraires, achète et remplit les multiples formulaires exigés par la loi, les remet aux autorités compétentes et obtient le document ou le permis voulu. Le système s'est développé dès lors que les transactions les plus simples, comme d'obtenir un acte de mariage ou une carte d'identité, pouvaient prendre quelques heures, quelques jours ou une éternité, selon que l'on faisait appel à un *despachante* et combien on le payait. Le métier de *despachante* est devenu une profession florissante, spécialisée, dotée d'un syndicat et à laquelle on accède sur concours. Certains se spécialisent dans les affaires de police, les naturalisations, les permis automobile, les mariages ou la «régularisation des droits immobiliers». Les *despachantes* qui s'occupent des importations et des exportations jouissent depuis longtemps d'un monopole légal. Chacun est assisté de plusieurs employés, et presque toutes les grandes entreprises ont leur propre *despachante*.

La croissance économique et l'évolution sociale rapides du Brésil prouvent qu'une administration complexe ne fait pas nécessairement obstacle au développement. Les coûts n'en sont pas moins substantiels. De surcroît, le recours ingénieux au *jeito* a peut-être été trop efficace et a fait obstacle aux tentatives de réforme de l'administration publique.

Les efforts les plus récents tentés pour réformer le système, plutôt que de s'en accommoder, ont commencé en 1979. C'est à cette époque qu'a été lancé le Programme national de débureaucratization, qui visait à simplifier les démarches administratives et, de façon plus générale, à inverser ce qu'on percevait comme une tendance inéluctable à la prolifération de l'administration, à la centralisation excessive et à la multiplication des règlements.

Entre 1979 et 1984, des résultats remarquables ont été

Les économies qui sont en train de passer d'une forme traditionnelle à une forme moderne d'organisation se heurtent à des difficultés particulières, en raison de la mauvaise qualité de l'information et de la façon dont les individus réagissent devant les risques. Le niveau d'éducation est inférieur à celui des pays industriels, les investissements dans les équipements de communications y sont plus bas, les moyens d'enquête de l'Etat et des gardiens du bien public (avocats, comptables, journalistes, etc.)

sont moins puissants, et les sphères de compétence sont difficiles à établir. Les risques naissent du nombre et de la complexité croissante des transactions dans une société en voie de modernisation, où les transactions se font souvent entre gens qui ne se connaissent pas ou ne se font pas confiance, et où les droits juridiques et économiques sont incertains. De ce fait, on tend à éviter les transactions impersonnelles et à préférer les relations plus familières de parenté, d'amitié, ou de clientèle. En raison du manque

obtenus. A partir d'une enquête où l'on a passé en revue tous les points où les individus, durant leur existence, devaient se soumettre aux exigences de l'administration, on a pu éliminer ou simplifier une longue liste de documents et de démarches allant des actes notariés et des permis de conduire à la prolongation de passeports, à l'inscription à l'université et aux déclarations d'impôt sur le revenu. Pour l'établissement d'un certificat de résidence, d'entretien de personnes à charge, etc., il suffit désormais que les parties intéressées fassent une déclaration écrite, alors qu'auparavant il fallait des certificats authentifiés et une attestation d'une tierce partie, la «règle de méfiance» ayant été remplacée par une «présomption de sincérité». On a simplifié d'autres procédures légales. Au total, on a retiré de la circulation plus de 600 millions de documents par an, d'où une économie estimée à près de 3 milliards de dollars par an, soit 1,5 % du PIB du Brésil.

Dans le domaine économique, les principaux résultats de cette campagne ont consisté à simplifier les procédures d'octroi du crédit rural, à modifier les démarches d'inscriptions commerciales, si bien qu'il suffit de trois jours au lieu de trois à six mois pour fonder une société, et à alléger le fardeau des formalités administratives pour 1,5 million de petites entreprises. Jusqu'à présent, toutefois, un grand nombre de domaines de réglementation, dont certains sont importants pour l'industrialisation et le commerce, sont restés inchangés.

Il vaut la peine de noter que, si l'on a nommé un ministre de la débureaucratization, on n'a pas formé de nouveau ministère. Le programme a été appliqué par un secrétaire exécutif aidé seulement de 12 assistants. Le moins qu'on puisse dire, c'est que — sur un front restreint — la simplification des règlements et l'amélioration des relations entre les administrés et les fonctionnaires ont fait un pas en avant.

d'information et de l'aversion pour le risque, il existe souvent, derrière la façade officielle, un système de gouvernement informel.

Dans certains pays, les branches législative et judiciaire de l'Etat, qui dans un système idéal feraient contrepoids à l'exécutif, sont faibles et donnent libre cours à la discrétion de l'administration. Il arrive souvent, par exemple, que les taux d'imposition ne correspondent pas à ceux qui sont fixés par la loi. Les dérogations exceptionnelles et non autorisées sont monnaie

courante; on fait fi des règlements. Ailleurs, le système juridique est bien développé, mais une pléthore de règlements confus et rigides engendre des formalités administratives sans fin (Encadré 4.5). Les lois qui ont été promulguées ne sont pas véritablement appliquées. Les actions en justice coûtent si cher que rares sont ceux qui cherchent à faire valoir leurs droits devant les tribunaux.

Ces éléments sont plus ou moins en évidence dans toutes sortes de pays, qu'ils soient industriels ou en développement, mais ils sont souvent plus prononcés dans ces derniers. Ils peuvent avoir un effet important sur les décisions de politiques économiques, d'où l'incertitude où se trouve le secteur privé. En effet, les règles du jeu ne sont pas claires, le processus de décision est fragmenté et nombre de décisions économiques ont un caractère improvisé. Le gouvernement subit des pressions de la part des groupes d'intérêts privés, ce qui contribue sans doute à la popularité des contingents d'importation, qui font habituellement l'objet d'une décision administrative, par opposition aux tarifs douaniers élevés, qui eux sont fixés par la loi. Les groupes d'intérêts infiltrent le gouvernement, car les fonctionnaires se refusent à prendre des risques et, faute d'information, le gouvernement ne veut pas centraliser ni étudier les décisions dans le détail. Enfin, lorsqu'on arrête une politique, la question essentielle est souvent de savoir comment elle pourra être appliquée. Parce qu'il leur est difficile de percevoir des recettes, les gouvernements préfèrent parfois protéger les importations que subventionner directement certaines branches d'activité. Ils préfèrent obtenir des recettes fiscales en prélevant des droits d'importation plutôt que des impôts directs ou indirects (où les possibilités d'évasion sont bien plus grandes). Et plutôt que de réglementer les entreprises privées, ils décident de confier la production à des entreprises publiques, espérant ainsi accéder plus facilement à l'information dont ils ont besoin pour réglementer.

#### *L'intervention et la création des secteurs formel et informel*

Les entreprises privilégiées bénéficient des contingents d'importation, des subventions, des prêts bonifiés, des permis d'investissement, etc., alors que les autres se trouvent obligées d'opérer sur le marché informel. Cette distinction entre secteurs privilégié et non privilégié, plus marquée dans les pays en développement que dans les pays industriels, est une simplification. Une entreprise

#### Encadré 4.6 Le secteur informel au Pérou

Le Pérou est doté d'une économie parallèle importante, composée de petites entreprises opérant pour la plupart à Lima, qui ne bénéficient pas des incitations accordées à la plupart des grandes entreprises et fonctionnent en marge du cadre législatif et réglementaire (sans nécessairement être illicites en soi). Cette économie parallèle résulte d'un grand nombre de facteurs historiques, qui ont influé sur la structure de l'activité économique, notamment de la surévaluation chronique du change, d'une protection industrielle élevée, de la lourdeur de la fiscalité (combinée à des allègements fiscaux qui encouragent le recours au capital), de la protection de la main-d'oeuvre, de la puissance des syndicats, du rationnement du crédit et de la récession (Encadré 7.6). Mais l'économie parallèle est aussi la réaction à une réglementation généralisée à un point tel que l'activité économique a commencé de s'en ressentir.

C'est sans doute dans la prolifération des structures de logement spontanées construites à Lima et dans les environs par le flot d'émigrants ruraux que l'économie informelle est le plus visible. Comme il n'existe pas de logement pour les accueillir et qu'ils devraient accomplir une multitude de démarches administratives pour obtenir un titre de propriété officiel, ces migrants envahissent les terrains vagues appartenant à l'Etat, généralement en vastes groupes organisés, et y établissent de nouvelles minivilles (*pueblos juvenes*), avec maisons en bois, rues, réseaux d'égout, et branchement au réseau municipal de distribution d'électricité. Les groupes organisent leurs propres conseils d'administration, qui règlent les différends relatifs aux limites des propriétés et diverses autres questions. Sur la population totale de Lima et de sa banlieue (plus de 5 millions d'habitants), jusqu'à 2 millions vivent dans ces *pueblos juvenes*.

Le secteur parallèle semble encore plus actif, si cela est possible, dans le système de transport de Lima. Seuls 10 % environ des habitants de la ville empruntent les autobus municipaux. Les autres se déplacent sur les

lignes exploitées soit par des conducteurs semi-officiels — qui opèrent en vertu de concessions municipales sur des itinéraires approuvés et font payer le tarif réglementaire, mais ne déclarent généralement pas leur revenu au fisc —, soit par des conducteurs indépendants, qui n'ont pas de concession et font payer le tarif maximum toléré par le marché.

Le petit commerce est aussi en grande partie informel, surtout parmi les marchands ambulants — *ambulantes* — dont le nombre est estimé à 84.000 et qui offrent un éventail complet de produits, en concurrence directe avec les grands établissements formels de vente au détail. Les ambulantes sont bien organisées. En effet, leurs organisations octroient des droits de propriété informels sur des tronçons de trottoirs, dont la valeur immobilière est estimée en moyenne à 500-750 dollars, et veillent au respect de ces droits. Ces organisations perçoivent aussi des cotisations qui ont permis aux ambulantes de Lima de construire plus de 270 marchés locaux.

Parce qu'il est le moins visible, le secteur informel de l'industrie n'a pas encore été bien étudié. Néanmoins, des éléments d'informations fragmentaires laissent à penser que les entreprises informelles — par exemple, les usines textiles et les ateliers de réparation — sont nombreuses dans les zones urbaines.

Comme de par leur nature les transactions informelles tendent à être réglées au comptant, et non pas par l'intermédiaire des banques, l'ampleur du secteur informel doit être liée positivement au rapport de l'argent liquide à l'ensemble de la masse monétaire. On estime ainsi que l'activité informelle représente grosso modo le tiers du produit intérieur brut du Pérou et qu'elle occupe quelque 60 % de la population active à plein temps et à temps partiel.

Etant donné les lourdeurs administratives et la parcimonie avec laquelle les incitations sont accordées à quelques entreprises et travailleurs du secteur formel, les activités parallèles représentent peut-être un mode d'opération efficace. Mais si on pouvait faire une

peut recevoir un privilège mais s'en voir refuser un autre. De plus, ce sont généralement les entreprises non privilégiées qui ont le plus de facilité pour éviter de payer leurs impôts et pour passer outre à la législation sur le salaire minimum et la sécurité sociale.

L'existence du secteur informel est tacitement tolérée et juridiquement précaire dans la plupart des pays en développement. Ce secteur opère en marge de la lettre de la loi et sans la protection de fait que les entreprises privilégiées reçoivent de

l'Etat. Autrement dit, dans le secteur informel, les droits économiques sont incertains, ce qui ajoute une marge de risque aux coûts des affaires et peut même exclure certaines transactions. L'absence de garantie des droits économiques est la raison pour laquelle les sociétés non privilégiées sont souvent de petites entreprises à forte intensité de main-d'oeuvre : plus leurs actifs corporels (bâtiments et équipements) sont importants, plus il est facile de les confisquer. Le Pérou, où le secteur informel est vaste, est un exemple du dualisme (Encadré 4.6).

réforme des règlements et rendre le système d'incitations moins discriminatoire, le dynamisme évident de la population qui se livre actuellement à des activités informelles pourrait, une fois canalisé dans le circuit formel, contribuer à l'essor de l'économie tout entière.

D'abord, et c'est peut-être là l'élément le plus important, l'effet combiné d'une réglementation excessive et de l'absence de droits économiques assurés empêche les chefs d'entreprise du secteur informel de réaliser des économies d'échelle. Les entreprises doivent employer un petit nombre d'ouvriers et opérer souvent dans des lieux écartés pour éviter d'être découvertes, ce qui leur impose des coûts supplémentaires rien que pour continuer à fonctionner. En outre, le crédit étant rationné et les entreprises du secteur informel fonctionnant souvent en marge de la légalité, elles sont mal placées pour obtenir des crédits officiels et sont obligées de payer des taux d'intérêt usuraire. Il leur est donc plus difficile de se développer, même si leurs investissements sont beaucoup plus rentables que ceux des grandes entreprises privées et publiques qui ont plus facilement accès au crédit.

Deuxièmement, le manque de protection des droits de propriété et des droits contractuels des citoyens employés dans le secteur informel ne les engage guère à économiser ni à investir. Par exemple, on a observé que les résidents ayant un titre de propriété officiel sur leurs habitations investissent considérablement plus dans le logement que les résidents des pueblos jóvenes ayant des revenus comparables.

Enfin, l'existence du secteur informel fait obstacle aux efforts déployés par les autorités nationales pour établir un système juridique équitable et efficace, système qui contribuerait à la promotion des droits économiques qui ont l'air d'aller de soi dans les pays industriels.

#### *L'intervention et les activités directement improductives de maximisation de la rente*

Le dualisme créé par l'intervention du gouvernement, qui se manifeste par des écarts de prix et des pénuries, crée des possibilités d'arbitrage sous forme de «passe-droits» ou de «files d'attente», d'opérations illicites et d'activités de groupes de pression, visant à créer ou maximiser la rente. Tout cela majore encore le coût des affaires dans les pays industriels comme dans

les pays en développement. Ces activités ont été nommées «activités directement improductives de recherche du profit» (Encadré 4.7). L'évasion fiscale et la contrebande sont des exemples d'infraction caractérisée visant à esquiver divers types d'impôts. On enfreint d'autres lois (sur la pollution et la sécurité sur les lieux de travail par exemple) pour ne pas avoir à faire les dépenses entraînées par les normes officielles. On appelle maximisation de la rente le fait de consacrer des ressources pour recueillir les profits excessifs rendus possibles par la pénurie de biens et de services et par l'existence de privilèges. Pour cela, on peut soudoyer les fonctionnaires ou exercer des pressions sur eux. Citons comme exemple de «file d'attente» la pratique, dans certaines entreprises des pays en développement, consistant à garder une ligne téléphonique en service toute la journée entre deux bureaux pour ne pas attendre indéfiniment la communication.

Comme la société qui réussit à obtenir des privilèges en tire des bénéfices, il est évident que les sociétés rivaliseront les unes avec les autres et consacreront des ressources réelles à la maximisation de la rente. Ainsi, pour arracher la rente aux concurrents, on sacrifie des ressources réelles qui auraient pu être affectées à des fins productives. Si ce n'était pas le cas, la maximisation de la rente consisterait à prendre à Pierre pour donner à Paul. Autre conséquence néfaste, certaines entreprises se spécialisent dans la maximisation de la rente au détriment de la production, si bien que les marchés ne fonctionnent pas efficacement et que les ressources sont gaspillées.

On dispose d'éléments très fragmentaires sur les activités directement improductives. D'abord, on a observé de forts écarts de prix sur les marchés parallèles (marché noir des devises, différentiels de taux d'intérêt entre les marchés financiers officiels et parallèles, et différences de salaires sur le marché du travail). Plus l'écart des prix est grand et moins le contrôle des activités illicites est efficace, plus on peut imaginer que les gens se livreront à des activités directement improductives. On a étudié la question des distorsions de prix dans le *Rapport sur le développement dans le monde 1983*, et d'autres éléments sont examinés au Chapitre 7.

On a fait des estimations sur l'ampleur de la contrebande dans plusieurs pays — le cacao du Ghana, le café d'Ouganda, et divers produits de Colombie, par exemple. On possède également des informations — évidemment peu systé-

#### Encadré 4.7 Les activités directement improductives de maximisation de la rente et de recherche du profit

De tout temps, l'analyse économique s'est penchée sur les activités productives. Cependant, depuis peu, les économistes s'intéressent de plus près aux activités improductives. La notion d'activités directement improductives de maximisation de la rente et de recherche du profit est désormais familière aux économistes. Si des activités improductives peuvent être observées dans le secteur privé, les économistes s'intéressent particulièrement à celles qui résultent de l'intervention de l'Etat.

La maximisation de la rente englobe les activités déployées par les groupes de pression en vue de se procurer les rentes, autrement dit les primes de rareté, engendrées par les licences et les contingents. Les groupes de pression, qui visent à obtenir des licences d'importation dans les régimes de commerce et des paiements fondés, comme c'est le cas dans de nombreux pays en développement, sur le contrôle des changes et des importations, offrent un exemple typique d'activité de maximisation de la rente. Un autre en est la recherche des primes lucratives généralement liées aux licences industrielles. La maximisation de la rente est fréquente dans les pays industriels eux-mêmes, par exemple, dans l'affectation des contingents d'importation et les achats publics.

La notion de recherche du profit directement improductive est plus générale. Elle comprend toutes les méthodes permettant de réaliser des bénéfices par l'exercice d'activités qui sont directement improductives. En d'autres termes, ce sont des activités génératrices de revenus ou de profit, mais non pas de biens ni de services, que ce soit de manière directe ou indirecte. Bien qu'elles aient un produit nul, elles utilisent cependant des ressources réelles.

Ces activités englobent la maximisation de la rente, mais aussi d'autres activités où l'on consacre des ressources à encourager l'Etat à intervenir de manière à

créer des rentes : par exemple, on peut faire pression pour inciter l'Etat à créer ou à maintenir des contingents d'importation ou une protection tarifaire à l'encontre des importations. Elles comprennent aussi les activités qui produisent des bénéfices de manière frauduleuse. Par exemple, le non-paiement des tarifs douaniers produit un revenu pécuniaire grâce à la différence entre les importations licites (qui acquittent des droits de douanes) et les importations illicites (qui s'y soustraient).

Lorsqu'on analyse les coûts et avantages de l'intervention de l'Etat, on ne peut pas ne pas tenir compte de ces activités. Les économistes se sont donc mis en devoir d'estimer le coût des activités directement improductives. On estime les coûts de protection classiques en calculant la perte occasionnée par la distorsion des prix pour les consommateurs et les producteurs (Encadré 5.4). Cependant, l'estimation de ces pertes dites de poids mort est désormais complétée par celle des pertes, nettement plus importantes, imputables aux activités directement improductives de maximisation de la rente et de recherche du profit.

Pour estimer le coût de la maximisation de la rente, on a supposé que les rentes dues aux licences entraîneraient des coûts en ressources équivalents pour les groupes de pression. En Inde, les coûts estimatifs pour 1964 se sont montés ainsi à environ 7,3 % du PNB; en Turquie, ils ont atteint 15 % du PNB en 1968. Ces estimations sont peut-être légèrement exagérées, car l'octroi des privilèges peut se faire selon des règles établies, ce qui réduit le montant des ressources réelles détournées profitablement pour l'obtention d'une licence. Mais il est peu probable qu'on puisse jamais mesurer la totalité des effets de ces activités dans les économies où les interventions sont multiples. Ce qui est remarquable, c'est que les coûts que l'on peut mesurer soient déjà aussi élevés.

matiques et de caractère anecdotique — sur la façon dont la corruption majore le coût des affaires. Dans certains pays, elle est si répandue qu'on a pu obtenir de meilleurs renseignements auprès des services officiels. On a estimé que les activités de maximisation de la rente représentaient 24 % du PIB au Kenya en 1982 (voir l'Encadré 4.7 sur les estimations en Inde et en Turquie). Enfin, dans les économies où les pénuries et les formalités administratives sont de règle, les spécialistes habiles à débrouiller l'écheveau de la bureaucratie sont très recherchés, tel le *tolkach* en Union Soviétique ou le *despachante* au Brésil (Encadré 4.5).

#### Les priorités de l'Etat

Au coeur du processus d'industrialisation, on trouve une division toujours plus grande du travail qui permet de recueillir les fruits de la spécialisation, mais cela au prix d'un nombre croissant de transactions entre agents économiques. L'Etat ne peut prévoir ni la direction ni la forme que prendra ce phénomène, mais il n'en a pas moins l'obligation de faciliter ces transactions.

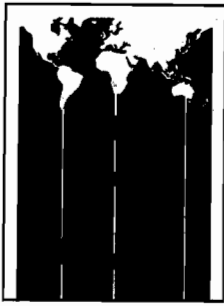
Ce n'est pas chose aisée. Les moyens dont il dispose pour remplir ce rôle sont en effet limités, surtout dans les pays en développement, où

l'information est souvent insuffisante et où les décisions sont souvent prises de manière fragmentaire et improvisée. Qui plus est, s'il est vrai que les principes économiques ont une certaine utilité, dans la mesure où ils indiquent les conditions générales dans lesquelles l'action gouvernementale sera la plus productive, il est souvent difficile de déterminer les cas précis où ces principes s'appliquent et de formuler des mesures judicieuses.

- Néanmoins, la hiérarchie des priorités à adopter, pour les gouvernements des pays à économie de marché désireux de réussir leur industrialisation, est claire. Dans un premier temps, il est difficile, sinon impossible, de développer le réseau complexe d'activités et de relations qui caractérisent une société industrielle avancée en l'absence de règles du jeu claires, équitables et fermes. Ces règles doivent être le premier souci des autorités politiques car seul le gouvernement peut les instituer. Dans un deuxième temps, l'industrie moderne ne saurait se passer de services d'infrastructure efficaces et suffisamment

étendus dans les domaines des transports, des télécommunications, de l'électricité et de l'enseignement. L'Etat doit s'assurer que ces services fonctionnent convenablement, mais cela ne veut pas dire qu'il doive les fournir lui-même. Dans certains cas, en effet, il peut avoir meilleur compte à réglementer des monopoles privés ou à laisser jouer la concurrence entre fournisseurs privés. Enfin, l'Etat intervient aussi pour influencer sur le fonctionnement des marchés — par exemple pour prévenir les abus, améliorer la protection sociale et agir sur l'investissement et la production. Or, c'est là que sa tâche est la plus difficile, car il suffit de peu de choses pour qu'en cherchant à améliorer les conditions dans lesquelles fonctionne le secteur privé, on les aggrave.

En résumé, l'Etat doit utiliser soigneusement ses ressources rares. Le problème n'est pas de déterminer tant le *montant* des ressources qu'il est bon de mettre en oeuvre, que la façon précise dont elles doivent être employées.



## *La politique commerciale et l'industrialisation*

Quelles sont les stratégies commerciales qui ont permis aux pays de connaître une croissance rapide et de développer leur potentiel industriel? Dans ce chapitre, on abordera cette question sous deux angles. Tout d'abord, on examinera les raisonnements qui sous-tendent différentes stratégies, les circonstances dans lesquelles les gouvernements les ont adoptées et les résultats économiques qu'elles ont donnés. On analysera ensuite les coûts et avantages économiques que présentent diverses stratégies commerciales et on essaiera d'expliquer pourquoi elles donnent des résultats aussi différents.

La croissance est essentielle au développement économique. Si sa production et son revenu n'augmentent pas, un pays ne peut pas lancer d'offensive durable contre la pauvreté, le chômage et les autres problèmes sociaux et économiques. Pendant les premières décennies qui ont suivi la deuxième guerre mondiale, les économistes voyaient dans l'industrialisation une étape essentielle vers l'obtention d'un taux de croissance économique rapide. Mais l'industrialisation ne peut être considérée comme un objectif en soi. Comme on le verra dans ce chapitre, la véritable question n'est pas de savoir avec quelle rapidité une économie peut s'industrialiser, mais comment structurer le secteur industriel pour qu'il contribue à une croissance économique soutenue.

### **Les différentes stratégies commerciales**

Les économistes et les dirigeants des pays en développement s'accordent depuis longtemps à reconnaître que c'est à l'Etat de fournir les infrastructures, de promouvoir le bon

fonctionnement des marchés et de poursuivre une politique macroéconomique stable. Cependant, ils divergent sur les mesures à adopter à l'égard du commerce et de l'industrie. Les diverses formes d'intervention de l'Etat dans ce domaine font la particularité des différentes stratégies de développement.

Pour les besoins de l'analyse, on peut diviser en gros les stratégies commerciales en deux groupes selon qu'elles sont «tournées vers l'extérieur» ou «tournées vers l'intérieur». Une stratégie tournée vers l'extérieur est caractérisée par l'absence de discrimination, au niveau de la politique commerciale et industrielle, entre la production destinée au marché intérieur et les exportations, ou entre l'achat de produits nationaux et l'achat de produits étrangers (Encadré 5.1). Parce qu'elle ne décourage pas les échanges internationaux, cette stratégie non discriminatoire est souvent assimilée, un peu à tort, à une stratégie de promotion des exportations. Par contre, une stratégie tournée vers l'intérieur est une stratégie dans laquelle les incitations commerciales et industrielles tendent à favoriser la production pour le marché intérieur aux dépens des exportations. Cette stratégie est plus souvent connue sous le nom de substitution aux importations.

La protection réoriente la demande vers les produits nationaux. L'exportation est alors découragée à la fois par le renchérissement des intrants importés et par l'augmentation du coût des intrants nationaux par rapport au prix reçu par les exportateurs. Cet accroissement du coût relatif des intrants nationaux peut résulter de l'inflation intérieure ou d'une appréciation du taux de change découlant de l'imposition d'obstacles à



### Encadré 5.1 Comment mesurer la neutralité d'un régime commercial : taux nominaux et effectifs de protection

La notion de la neutralité commerciale est simple : un régime est neutre si l'ensemble des mesures commerciales et industrielles a pour effet global d'offrir des incitations égales à la production de tous les biens échangeables. Cependant, il n'est pas aussi simple de mesurer les écarts par rapport à la neutralité ou le biais d'un régime. Pour cela, il faut utiliser plusieurs indicateurs différents.

Le taux *nominal* de protection est l'un des moyens utilisés pour mesurer ce biais. Ce taux exprime la différence entre le prix intérieur et le prix mondial d'un produit donné, exprimée en pourcentage du prix mondial. On peut alors estimer le biais global d'un régime commercial par le rapport entre a) le taux nominal moyen de protection des produits importables et b) le taux nominal moyen de protection des produits exportables. Si ce ratio est supérieur à l'unité — c'est-à-dire si le taux nominal de protection des produits importables est plus élevé que celui des produits exportables —, il témoigne d'un biais en faveur du remplacement des importations. Un ratio égal à l'unité signifie que le régime est neutre. (On peut obtenir exactement le même résultat en utilisant le rapport entre le taux de change effectif pour les produits importables et le taux de change effectif pour les produits exportables. Pour calculer le taux de change effectif pour les produits importables, on doit tenir compte de tous droits d'entrée, primes à l'importation résultant de restrictions quantitatives et autres incitations. De même, pour obtenir le taux de change effectif pour les produits exportables, on doit tenir compte de toutes subventions à l'exportation, crédits d'impôt et autres incitations à l'exportation.)

Il est fréquent que les taux nominaux de protection ne permettent pas de mesurer le degré de protection dont bénéficient réellement les producteurs nationaux. En effet, la protection dépend non seulement de la protection nominale accordée au produit proprement dit, mais également de toutes taxes ou subventions qui peuvent être appliquées aux intrants. C'est pourquoi on utilise généralement un autre indicateur pour évaluer l'orientation d'un régime commercial.

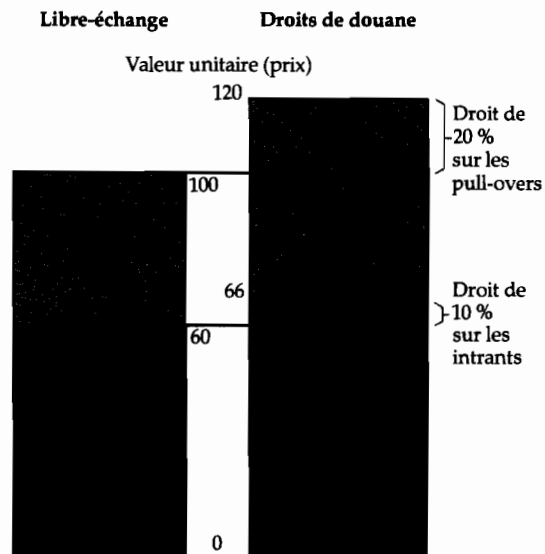
Le taux *effectif* de protection est censé mesurer la protection accordée à la valeur ajoutée à la production plutôt que celle que reçoit le produit fini. Il s'agit de la différence entre la valeur ajoutée (par unité de production) aux prix intérieurs et la valeur ajoutée aux prix mondiaux, exprimée en pourcentage de cette dernière. Le taux effectif de protection pour les produits importables est donc égal à  $\frac{v' - v}{v} \times 100$ , où  $v'$  représente la valeur ajoutée aux prix intérieurs et  $v$  la valeur ajoutée aux prix mondiaux. Le résultat peut être positif ou négatif selon que  $v'$  est supérieure ou inférieure à  $v$ . Dans les cas extrêmes,  $v$  elle-même peut être négative. C'est ce qui se produit lorsque la

production intérieure est si inefficace que la valeur se perd.

Considérons par exemple les effets des droits de douane sur le secteur du tricot. Supposons qu'un pull-over se vende 100 dollars en l'absence de restrictions à l'importation et que les matériaux entrant dans sa fabrication — laine et boutons — coûtent 60 dollars aux prix mondiaux. La valeur ajoutée aux prix mondiaux est donc de 40 dollars. Si l'on applique un droit d'entrée de 20 % sur les pull-overs, ce qui porte leur prix importé à 120 dollars, et si les intrants restent exonérés de droits, la valeur ajoutée aux prix intérieurs est de 60 dollars. Le taux effectif de protection est la différence entre la valeur ajoutée aux prix intérieurs (60 dollars) et la valeur ajoutée aux prix mondiaux (40 dollars), en proportion de la valeur ajoutée aux prix mondiaux. Autrement dit, le taux effectif est de 50 %, alors que le taux nominal est de 20 %. Mais si le droit d'entrée sur les pull-overs se combine à un droit de 10 % sur les intrants, le coût intérieur de ces intrants s'élève alors à 66 dollars, ce qui ramène le taux effectif de protection à 35 % (Figure 5.1A).

(à suivre)

Figure 5.1A Calcul du taux de protection effective



Note : Dans cet exemple, lorsque le taux nominal de protection est de 20 % sur les pull-overs et de 10 % sur les intrants, le taux effectif de protection pour les producteurs de pull-overs est le suivant :

$$\frac{v' - v}{v} = \frac{54 - 40}{40} = 35 \%$$



### Encadré 5.1 (suite)

On peut obtenir de la même manière le taux effectif de la protection accordée à la production pour l'exportation;  $v$  inclut alors les subventions à l'exportation. Comme auparavant, on peut utiliser le rapport entre a) le taux effectif moyen de protection des produits importables et b) le taux effectif moyen de protection des produits exportables, comme indicateur de l'orientation commerciale. (Là encore, on peut obtenir les mêmes résultats en utilisant les ratios des taux de change effectifs, cette fois évalués sur la base de la valeur ajoutée).

Quelle que soit la mesure globale de la protection

utilisée, on se heurte à un grave inconvénient. En effet, les taux nominaux ou effectifs de protection des produits importables ou exportables peuvent varier considérablement d'une branche d'activité à une autre, et pourtant avoir une valeur moyenne nulle, indiquant l'absence de protection. Cependant, cette variation des taux nominaux ou effectifs de protection constitue déjà une distorsion importante. Pour qu'un régime commercial soit parfaitement neutre, il faut que les taux nominaux ou effectifs de protection des biens échangeables restent inchangés entre les différentes branches d'activité.

l'importation. En fait, la protection constitue une taxe sur les exportations (Encadré 5.2).

Cette taxe implicite est parfois compensée par des subventions à l'exportation. Pour le compte du commerce extérieur, un droit de 10 % appliqué à la totalité des importations, ajouté à une subvention à l'exportation de 10 % sur tous les produits, équivaut à une dépréciation de 10 % du taux de change, sans droit d'entrée ni subvention à l'exportation. Comme elle ne fait pas de distinction entre les exportations et les importations, cette politique est également une stratégie tournée vers l'extérieur. Mais un régime qui comporte à la fois des subventions à l'exportation et des droits d'entrée coûte cher à administrer; en réalité, cette politique n'est pour ainsi dire jamais conçue pour simuler le libre-échange.

#### *Le pessimisme des exportateurs*

Dans les premières années d'après-guerre, la plupart des économies en développement étaient relativement spécialisées dans la production de produits de base, produits qu'elles exportaient en échange des biens manufacturés provenant des pays industrialisés. Mais un grand nombre d'économistes prédisaient une détérioration à long terme des termes de l'échange pour les producteurs de produits de base. L'élasticité-revenu de la demande de produits de base était faible, les produits de synthèse commençaient à remplacer les matières naturelles et des innovations techniques permettaient de réduire la quantité de matières premières nécessaires à l'industrie. Tous ces facteurs donnaient à penser

que le prix réel des produits de base diminuerait au cours des années. Par contre, la demande mondiale de produits manufacturés continuerait d'augmenter. Il semblait donc justifié d'encourager la production industrielle.

Cette prédiction d'une détérioration des termes de l'échange pour les produits de base a été fort controversée. Par exemple, on a reproché aux économistes de ne pas tenir compte des conditions de l'offre : puisque les ressources naturelles sont limitées, leur rendement irait décroissant et, par conséquent, une croissance lente de la demande de produits de base n'entraînerait pas nécessairement un affaiblissement des termes de l'échange. Cette prédiction ne tenait pas compte non plus de la croissance des pays en développement et de leur demande de produits de base, ni de l'industrialisation imminente d'économies en développement pauvres en ressources naturelles, telles que Hong Kong et Singapour, et, dans une moindre mesure, la République de Corée. Les données présentées dans le Chapitre 2 indiquent effectivement une détérioration à long terme des termes de l'échange pour les exportations de produits de base, mais elles doivent être interprétées avec prudence car elles ne tiennent pas compte de l'amélioration de la qualité des produits manufacturés. En outre, les excédents de produits de base apparus récemment sont dus en partie aux investissements encouragés par les prix élevés enregistrés dans le passé.

En dépit de ces incertitudes, il est possible en effet que le prix relatif des produits de base ait tendance à baisser à long terme. Face à cette perspective, on peut se demander si une stratégie

## Encadré 5.2 La protection et la taxation des exportations

Il n'est pas rare qu'un pays essaie de promouvoir en même temps la substitution aux importations et l'exportation, objectifs qui peuvent être considérés comme indépendants. C'est ainsi que les dirigeants peuvent être amenés à adopter des mesures pour encourager le remplacement des importations, persuadés qu'elles n'auront pas d'impact sur le secteur des exportations. Ce n'est pas vrai.

La protection est une notion *relative* et c'est là l'un de ses traits essentiels. Lorsqu'un instrument de protection est utilisé, l'objectif est de modifier les prix relatifs pour protéger une activité donnée par rapport à d'autres activités. Par exemple, si un droit d'entrée atteint son objectif, les ressources iront des activités non protégées à l'activité protégée.

Il ressort d'études menées récemment que l'effet de la protection dépend de la façon dont elle influe sur le prix des biens non échangeables. La division de l'économie entre biens importables, biens exportables et biens non échangeables est quelque peu artificielle, mais elle n'en est pas moins instructive. (Un grand nombre d'activités du secteur tertiaire et de secteurs ayant des coûts de transport élevés peuvent être considérées comme produisant des biens et services non échangeables : les salaires entrent pour une part importante dans leurs coûts.) L'application d'un droit d'entrée augmente le prix intérieur des biens importables par rapport à celui des biens exportables, ce dernier étant généralement déterminé par l'offre et la demande mondiales. On ne sait pas très bien de quelle façon ce droit d'entrée modifie le prix des biens non échangeables. Si les facteurs utilisés pour la production des biens importables et non échangeables sont analogues, c'est-à-dire s'ils sont pratiquement interchangeables, les prix des biens importables et non échangeables ont tendance à être étroitement liés et leur prix relatif n'est guère modifié par l'application d'un droit d'entrée. Ce droit contribue à relever le prix des biens importables tout comme celui des biens non échangeables. Etant donné que le prix des biens exportables est déterminé de façon exogène, les producteurs du secteur des exportations voient baisser le prix de leur production par rapport à celui des importations et des biens non échangeables, ce qui équivaut pour eux à une taxe sur la production. En même temps, la demande intérieure tend à s'orienter vers les produits relativement meilleur marché, c'est-à-dire vers les biens exportables. Dans les deux cas, cela revient à taxer les exportations.

Par contre, si les biens non échangeables et exportables sont pratiquement interchangeables au niveau de la production, le prix des exportations tombe par rapport à celui des importations mais il n'est guère modifié par rapport à celui des biens non

échangeables. Dans ce cas, les droits d'entrée découragent un peu moins les exportations.

Si l'on dispose de données sur les prix relatifs des produits exportables, des produits locaux de substitution aux importations et des produits non échangeables, on peut alors estimer les effets de la protection sur les prix relatifs. Le Tableau 5.2 de l'encadré présente les résultats de plusieurs études portant sur les économies d'Amérique latine et d'Afrique. Le «paramètre d'impact» estimé dans ce tableau, mesure la part des mesures de protection contre les importations qui, à cause des prix relatifs, deviennent une taxe implicite à l'exportation. Cette part fluctue selon les pays, allant de 43 % pour la Côte d'Ivoire à 95 % pour la Colombie. Dans presque tous les cas, plus de la moitié du fardeau de la protection est répercutée sur le secteur des exportations.

Plusieurs points importants ressortent de cette analyse. Premièrement, lorsqu'un secteur est protégé, c'est généralement aux dépens d'un autre. Deuxièmement, si des incitations à l'exportation coexistent avec des restrictions à l'importation, elles ne font guère que compenser les effets dissuasifs qu'exerce la protection contre les importations. Cela explique peut-être en partie pourquoi les zones franches industrielles n'ont pas donné les résultats qu'on attendait — les incitations qu'elles offrent peuvent ne pas suffire à neutraliser la taxe implicite à l'exportation qu'entraînent les restrictions à l'importation. En fin de compte, l'analyse semble aboutir à la conclusion que si l'objectif est de promouvoir les exportations, la libéralisation des importations est peut-être le moyen le plus direct d'y parvenir.

Tableau 5.2 Estimations du paramètre d'impact dans certains pays en développement

	Paramètre d'impact
Côte d'Ivoire, 1970-84	0,43
Uruguay, 1959-80	0,53
Chili, 1959-80	0,55
Argentine, 1935-79	0,57
Maurice, 1976-82	0,59
El Salvador, 1962-77	0,70
Brésil, 1950-78	0,70
Côte d'Ivoire, 1960-84	0,82
Maurice, 1976-82	0,85
Colombie, 1970-78	0,95

Note : Les estimations plus faibles indiquées pour Maurice et la Côte d'Ivoire se rapportent aux produits exportables non traditionnels, alors que les estimations plus élevées se rapportent aux produits exportables traditionnels.

Sources : Clements et Sjaastad, 1984; Greenaway et Milner, 1987.

ournée vers le marché intérieur est bien celle qui convient. Avant tout, c'est d'une politique de souplesse que les pays ont besoin pour réaffecter leurs ressources économiques en fonction de l'évolution de l'avantage comparatif. Une stratégie tournée vers l'intérieur n'est pas propre à offrir ce type de souplesse.

De nouveaux arguments ont été avancés récemment à l'encontre des politiques commerciales non discriminatoires et de l'encouragement implicite qu'elles donnent aux exportations de produits manufacturés. L'un de ces arguments part d'une erreur de généralisation, en posant que si tous les pays en développement suivaient une stratégie de promotion des exportations calquée sur celle des nouveaux pays industriels (NPI) d'Asie de l'Est, les pays déjà industrialisés refuseraient d'absorber le volume d'importations qui en résulterait.

Cet argument est contestable pour au moins quatre raisons. Premièrement, la capacité d'absorption des importations des pays industriels est peut-être plus grande qu'on ne le pense. A l'heure actuelle, les exportations des pays en développement ne représentent qu'une part minuscule — 2,3 % seulement en 1983 — des marchés des produits manufacturés des économies industrielles. (Bien entendu, cette proportion est beaucoup plus grande pour certains produits et dans certains pays.) Deuxièmement, l'idée qu'un grand nombre d'économies pourraient du jour au lendemain réaliser des ratios exportations-PIB comparables à ceux de la Corée, de Hong Kong et de Singapour pour leurs produits manufacturés n'est guère plausible. Les nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est n'ont pas du tout les mêmes ressources que celles de pays comme l'Argentine, le Brésil, la Côte d'Ivoire, l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande, qui constituent la prochaine génération de pays en voie d'industrialisation. Troisièmement, les pays à vocation exportatrice produiraient des produits différents et le commerce intra-industries serait probablement important (comme cela s'est produit avec l'abaissement des barrières commerciales en Europe). Enfin, la première vague de nouveaux pays industriels offre déjà des débouchés aux produits à forte intensité de main-d'oeuvre des pays qui s'industrialisent à leur tour.

#### *Les moyens d'action*

Les politiques commerciale, industrielle et de change peuvent toutes être utilisées pour la mise

en oeuvre d'une stratégie tournée vers l'intérieur. Les dirigeants préfèrent souvent les contrôles directs — licences d'importation, restrictions quantitatives à l'importation — aux droits de douane. En outre, ils ont souvent recours à des droits d'entrée déguisés, sous forme de droits de timbres, droits portuaires ou dépôts préalables à l'importation, ainsi qu'à d'autres mesures quasi tarifaires. Enfin, pour certains produits industriels importés, ils exigent de plus en plus une certaine part d'intrants nationaux.

Les entreprises ou sociétés industrielles publiques ont connu une expansion rapide dans un grand nombre de pays en développement, surtout dans des branches telles que l'acier, les engrais, le ciment ou la pétrochimie (Chapitre 4). Ces entreprises donnent aux dirigeants un moyen de contrôle administratif sur les investissements et les achats notamment. Les gouvernements peuvent également recourir à la politique budgétaire pour subventionner la production, le crédit et les salaires, et offrir des allègements fiscaux temporaires. En général, ces incitations sont offertes de façon discrétionnaire et, par conséquent, discriminatoire. Les régimes tournés vers l'intérieur ont souvent des systèmes administratifs d'allocation des devises, parfois pour défendre des taux de change qui sont surévalués, en partie à cause des obstacles à l'importation. Certains secteurs jouissent de facilités pour l'obtention des devises.

Par conséquent, les régimes tournés vers l'intérieur sont généralement caractérisés par un haut niveau de protection de l'industrie manufacturière, par le contrôle direct des importations et des investissements, et par des taux de change surévalués. Par contre, dans une stratégie orientée vers l'extérieur, l'économie nationale est liée à l'économie mondiale. L'utilisation discriminatoire des droits de douane, des contingents, des licences d'investissement, des avantages fiscaux, des aides au crédit, etc., serait incompatible avec une stratégie tournée vers l'extérieur sous sa forme la plus pure. En fait, une politique d'ouverture ne s'accompagne pas nécessairement d'une intervention moindre de l'Etat. Certains pays pratiquent une politique d'ouverture en compensant en partie le biais anti-exportations représenté par les barrières à l'importation : ils encouragent l'exportation tout en démantelant ces barrières de manière très échelonnée.

Certains gouvernements essaient de promouvoir l'exportation en créant des zones franches

industrielles. Pour les entreprises, des entrepôts de douane offrent souvent des services à un coût avantageux. Mais ces zones franches n'ont guère d'effet sur l'économie car elles ne touchent qu'un petit secteur. Dans un grand nombre de pays, le statut de zone franche est également accordé à l'ensemble du secteur d'exportation par le jeu d'exonérations de droits de douane ou d'autres mesures administratives, qui permettent aux exportateurs d'acheter des intrants importés aux prix mondiaux. Cependant, ces mesures sont généralement insuffisantes pour contrebalancer les incitations à produire pour le marché intérieur lorsqu'il existe une forte protection contre les importations.

Les incitations positives à l'exportation peuvent être divisées en trois catégories : les ristournes dont le montant est supérieur aux droits d'entrée effectivement payés sur les biens intermédiaires importés ou les déductions pour «pertes» excessives au titre des intrants importés; la possibilité d'obtenir des prêts bonifiés; et les autres subventions explicites et implicites. Ce type de mesures est complexe à administrer et coûteux sur le plan budgétaire. Elles peuvent être sources de discrimination et d'abus. Même des systèmes d'incitation relativement peu discriminatoires se sont révélés difficiles à administrer. En outre, ils se heurtent de plus en plus aux mesures compensatrices imposées par certains pays importateurs.

#### *Comment définir la stratégie commerciale*

La stratégie commerciale influe beaucoup sur la performance industrielle et le développement économique. Pour le démontrer, il convient d'abord de classer les pays selon leur orientation commerciale. En principe, il est facile de faire la distinction entre une stratégie tournée vers l'intérieur et une stratégie tournée vers l'extérieur : il suffit de mesurer le degré de protection effective accordée à la production pour le marché intérieur, par rapport à la production destinée à l'exportation (Encadré 5.1). Dans la pratique, cette distinction est difficile à établir, étant donné que la stratégie commerciale fait intervenir tout un arsenal de mesures et que les données sont très limitées.

Dans ce chapitre, on a essayé de définir l'orientation commerciale des pays en se fondant sur les indicateurs quantitatifs et qualitatifs suivants :

- *Le taux effectif de protection.* Plus le degré de protection effective du marché intérieur est élevé,

plus le pays a tendance à favoriser le remplacement des importations (Encadré 5.1).

- *Le recours aux moyens de contrôle directs, tels que contingents et licences d'importation.* Plus le pays a recours aux restrictions directes à l'importation, plus l'économie est tournée vers l'intérieur.

- *L'emploi des incitations à l'exportation.*

- *Le degré de surévaluation du change.* Une stratégie tournée vers l'intérieur aboutit généralement à une surévaluation du change.

Des renseignements sur la période 1963-85 ont été recueillis pour 41 pays. (On a dû choisir les pays en fonction des données disponibles, mais ils représentaient pendant 66,5 % de la production totale des pays en développement en 1985.) A partir de ces renseignements, on a divisé les pays en plusieurs catégories selon que leur économie était «fortement tournée vers l'extérieur», «modérément tournée vers l'extérieur», «fortement tournée vers l'intérieur» et «modérément tournée vers l'intérieur». La politique évolue et les échanges mondiaux sont instables depuis 1973. Compte tenu de cela, on a examiné chaque groupe pendant deux sous-périodes : 1963-73 et 1973-85. Les critères retenus pour classer les pays dans ces quatre catégories sont les suivants :

**ECONOMIE FORTEMENT TOURNEE VERS L'EXTERIEUR.** Les restrictions commerciales sont soit inexistantes, soit très faibles, en ce sens que toute désincitation à l'exportation résultant des barrières à l'importation est plus ou moins contrebalancée par des incitations à l'exportation. Les autorités n'ont pratiquement pas recours au contrôle direct ni aux licences, et elles veillent à ce que le taux de change effectif soit à peu près le même pour les produits importables et les produits exportables.

**ECONOMIE MODEREMENT TOURNEE VERS L'EXTERIEUR.** La structure globale des incitations tend à favoriser la production pour le marché intérieur plutôt que pour l'exportation. Mais le taux moyen de protection effective du marché intérieur est relativement faible et la fourchette des taux de protection effective est relativement étroite. Le recours au contrôle direct et au système de licences est limité et, lorsqu'il existe des incitations directes à l'exportation, celles-ci ne suffisent pas à compenser la protection offerte contre les importations. Le taux de change effectif est plus élevé pour les importations que pour les exportations, mais la différence est mince.

**ECONOMIE MODEREMENT TOURNEE VERS L'INTERIEUR.** La structure globale des incitations favorise

**Figure 5.1 Quarante et un pays en développement classés selon leur orientation commerciale, 1963-73 et 1973-85**

	<i>Tournés vers l'extérieur</i>		<i>Tournés vers l'intérieur</i>	
		<i>Modérément tournés vers l'extérieur</i>	<i>Modérément tournés vers l'intérieur</i>	
1963-73		Brésil Cameroun Colombie Costa Rica Côte d'Ivoire Guatemala Indonésie Israël Malaisie Thaïlande	Bolivie El Salvador Honduras Kenya Madagascar Mexique Nicaragua Nigeria Philippines Sénégal Tunisie Yougoslavie	
1973-85		Brésil Chili Israël Malaisie Thaïlande Tunisie Turquie Uruguay	Cameroun Colombie Costa Rica Côte d'Ivoire El Salvador Guatemala Honduras Indonésie Kenya Mexique Nicaragua Pakistan Philippines Sénégal Sri Lanka Yougoslavie	

Sources : D'après Greenway (document de référence) et données de la Banque mondiale.

nettement la production destinée au marché intérieur. Le taux moyen de protection effective du marché intérieur est relativement élevé et la fourchette des taux de protection effective est relativement large. Les restrictions directes à l'importation et le régime de licences sont très étendus et, même lorsque des incitations directes sont offertes à l'exportation, il y a un biais anti-exportation très net et le change est manifestement surévalué.

ECONOMIE FORTEMENT TOURNEE VERS L'INTERIEUR. La structure globale des incitations favorise

considérablement la production pour le marché intérieur. Le taux moyen de protection effective du marché intérieur est élevé et la fourchette des taux de protection effective relativement large; les contrôles directs et le régime de licences qui pénalise le secteur des exportations traditionnelles sont très étendus; il n'existe pas vraiment d'incitations en faveur des produits exportables non traditionnels et le change est fortement surévalué.

On trouvera dans la Figure 5.1 la liste des 41 pays en développement, classés selon l'orientation

commerciale qu'ils ont suivie pendant les deux périodes, 1963-73 et 1973-85. On peut ne pas être d'accord sur le classement des pays dans les deux groupes intermédiaires, mais il ne saurait y avoir de doute en ce qui concerne les cas extrêmes.

La Figure 5.1 sert de base à l'analyse effectuée ci-après. Elle montre que, pendant les deux périodes étudiées, plusieurs pays ont changé de politique pour s'orienter davantage vers l'extérieur — le Chili, la Turquie et l'Uruguay, ainsi que le Pakistan, Sri Lanka et la Tunisie. D'autres se sont orientés dans la direction inverse, se tournant davantage vers l'intérieur — la Bolivie, le Cameroun, la Colombie, le Costa Rica, la Côte d'Ivoire, le Guatemala, l'Indonésie, Madagascar et le Nigéria.

#### *La stratégie commerciale et la performance économique*

Les liens entre la stratégie commerciale et la performance macroéconomique ne sont pas tout à fait clairs. Est-ce qu'une politique d'ouverture mène à une meilleure performance économique ou est-ce qu'une excellente performance économique favorise une plus grande ouverture sur l'extérieur? La Figure 5.2 présente néanmoins des indicateurs de la performance économique des 41 pays, groupés selon les stratégies définies plus haut. Ces indicateurs, qui sont des moyennes pondérées pour chaque groupe, sont : les taux moyens de croissance annuelle du PIB réel et du revenu par habitant; le taux d'épargne intérieure brute; le coefficient marginal moyen de capital; le taux moyen de croissance annuelle des exportations réelles de produits manufacturés; et la médiane des taux moyens d'inflation annuelle pour chaque groupe.

Les chiffres montrent que la performance économique des économies tournées vers l'extérieur a été dans l'ensemble supérieure à celle des économies tournées vers l'intérieur, et ce à presque tous les égards. Tout d'abord, on constate que les taux de croissance du PIB diminuent à mesure que l'orientation vers l'intérieur s'accroît. Pour la période 1963-73, la moyenne annuelle était de 9,5 % pour le groupe fortement tourné vers l'extérieur, soit plus du double du taux de 4,1 % enregistré par le groupe fortement tourné vers l'intérieur. Les taux correspondants pour 1973-85 (soit 7,7 % et 2,5 %) montrent que cette disparité s'est accentuée.

Compte tenu de ces tendances du PIB, c'est dans les économies fortement tournées vers l'extérieur

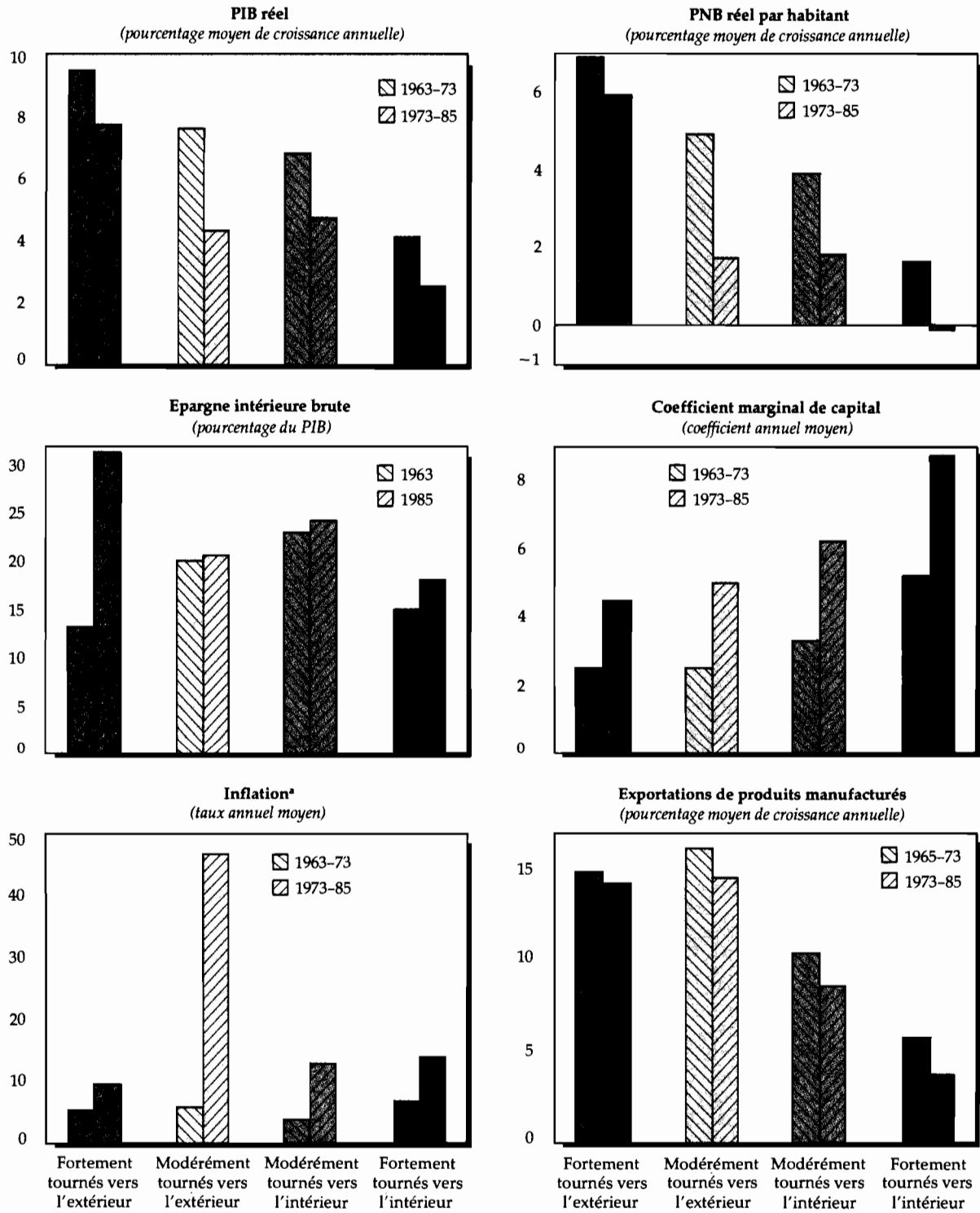
que le taux moyen de croissance annuelle du revenu réel par habitant a été le plus élevé (6,9 %) pendant la période 1963-73 et dans les économies fortement tournées vers l'intérieur qu'il a été le plus faible (1,6 %). Malgré le ralentissement économique observé entre 1973 et 1985, le revenu par habitant du premier groupe a augmenté en moyenne de 5,9 % par an, alors que celui du second est tombé en moyenne de 0,1 % par an. Les différences de résultats sont moins marquées entre les économies modérément tournées vers l'extérieur et celles qui sont modérément tournées vers l'intérieur, ce qui tient au fait que, dans ces pays, la politique nationale ne présente pas de grandes différences. (La Figure 5.3 indique le taux de croissance par habitant de chacun des 41 pays.)

Le taux de croissance du PIB reflète aussi bien le niveau d'épargne que l'efficacité de l'investissement. En 1963, le ratio moyen de l'épargne intérieure brute au PIB des économies fortement tournées vers l'extérieur était inférieur à celui de tous les autres groupes, puisqu'il n'était que de 13,0 %. Cependant, en 1985, il avait plus que doublé, pour atteindre 31,4 %, alors que celui des trois autres groupes avait peu augmenté, voire stagné.

Pour un taux d'épargne brute donné, le coefficient marginal de capital, c'est-à-dire le rapport entre l'investissement brut et l'accroissement du PIB, permet d'évaluer l'efficacité de l'utilisation de ressources en capital additionnelles dans une économie. Plus le coefficient est faible, plus l'investissement est productif. Pour les deux périodes étudiées, on note que les coefficients marginaux de capital sont d'autant plus faibles que les économies s'orientent vers l'extérieur. Pour les groupes de pays fortement et modérément tournés vers l'extérieur, la moyenne est de 2,5 pour la période 1963-73, alors que pour les groupes modérément et fortement tournés vers l'intérieur, elle est respectivement de 3,3 et 5,2. Pour la période 1973-85, on note une détérioration sensible pour tous les groupes, les coefficients marginaux de capital passant à 4,5 et 5,0 pour les groupes tournés vers l'extérieur, et à 6,2 et 8,7 pour les groupes tournés vers l'intérieur.

En éliminant les barrières commerciales, les économies tournées vers l'extérieur tendent à lier leur taux d'inflation aux taux internationaux. Leur propre taux d'inflation peut donc se ralentir mais, en période d'inflation mondiale rapide, ces économies peuvent être victimes de l'inflation importée, à moins que leur taux de change ne

**Figure 5.2 Performance macroéconomique de 41 pays en développement groupés par orientation commerciale**



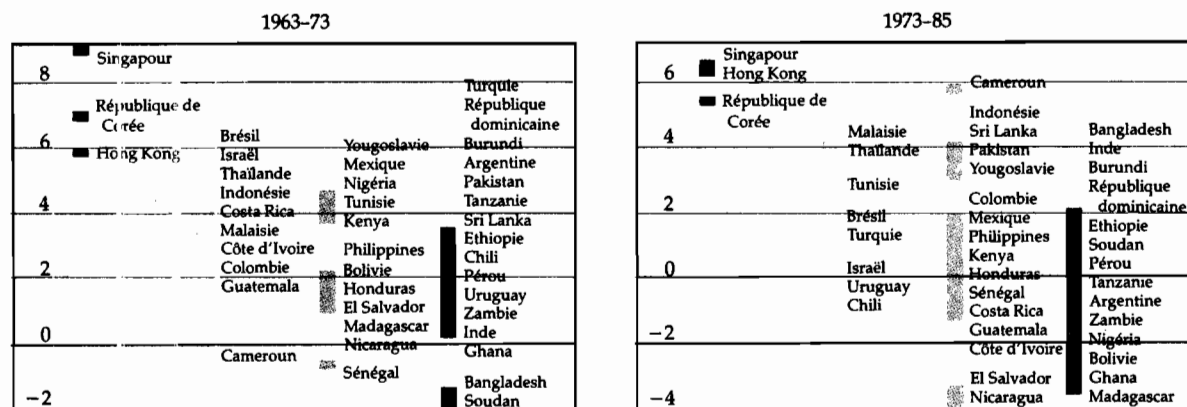
Note : Les moyennes sont pondérées par la part de chaque pays dans le total du groupe pour chaque indicateur. La liste des pays classés dans chaque groupe commercial est donnée à la Figure 5.1.

a. Les taux d'inflation sont mesurés au moyen du déflateur implicite du PIB. Les valeurs sont les médianes des groupes.

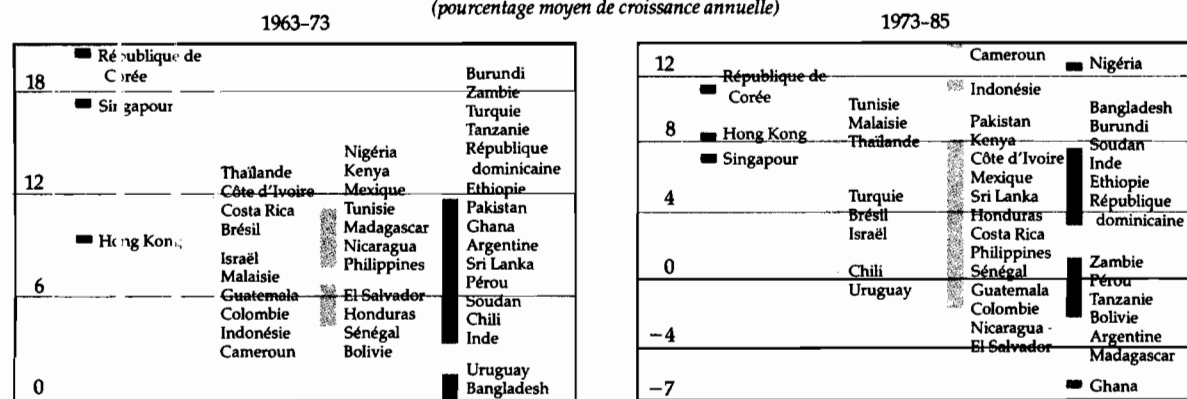


Figure 5.3 Performance de l'économie et de l'industrie par orientation commerciale

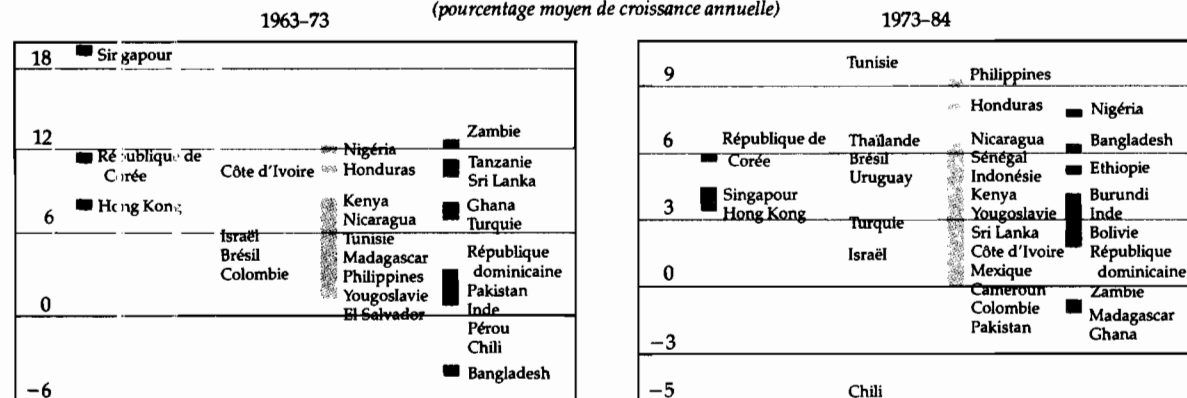
PNB réel par habitant, 1963-73 et 1973-85  
(pourcentage moyen de croissance annuelle)



Valeur ajoutée réelle dans l'industrie manufacturière, 1963-73 et 1973-85  
(pourcentage moyen de croissance annuelle)



Emploi dans l'industrie manufacturière, 1963-73 et 1973-84  
(pourcentage moyen de croissance annuelle)



Fortement tournés vers l'extérieur | Modérément tournés vers l'extérieur | Modérément tournés vers l'intérieur | Fortement tournés vers l'intérieur

Fortement tournés vers l'extérieur | Modérément tournés vers l'extérieur | Modérément tournés vers l'intérieur | Fortement tournés vers l'intérieur



s'apprécie. En 1963-73, les taux médians d'inflation étaient à peu près les mêmes dans tous les groupes de pays, les plus faibles étant enregistrés par les économies modérément tournées vers l'intérieur. Pendant la période 1973-85, les taux médians d'inflation ont atteint deux chiffres, et ce pour tous les groupes de pays. Le taux le plus élevé était celui du groupe modérément tourné vers l'extérieur; quatre des huit économies de ce groupe (Brésil, Israël, Turquie et Uruguay) ont connu un taux d'inflation élevé ou l'hyperinflation au cours des années 80. Les autres pays de l'échantillon où l'inflation a été particulièrement forte — l'Argentine, la Bolivie et le Pérou — font partie du groupe fortement tourné vers l'intérieur. Cependant, dans l'environnement inflationniste qui a caractérisé les années 70 et le début des années 80, les économies fortement tournées vers l'extérieur ont pu maintenir des taux d'inflation relativement faibles et stables.

Le dernier graphique de la Figure 5.2 indique le taux moyen de croissance annuelle des exportations de produits manufacturés de 1965 à 1973 et de 1973 à 1985. Là encore, ce sont les économies fortement tournées vers l'extérieur qui ont obtenu les meilleurs résultats. Entre 1965 et 1973, les exportations de produits manufacturés des deux groupes tournés vers l'extérieur ont progressé de 14,8 et 16,1 %, contre 10,3 et 5,7 %

pour les groupes tournés vers l'intérieur. Entre 1973 et 1985, les taux correspondants étaient de 14,2 et 14,5 %, contre 8,5 et 3,7 %. Cet essor des exportations de produits manufacturés a probablement contribué pour beaucoup à accélérer la croissance économique globale.

Enfin, de nombreux éléments donnent à penser que l'ouverture sur l'extérieur aboutit à une répartition plus équitable du revenu. Premièrement, l'expansion des exportations à forte intensité de main-d'oeuvre se traduit par une hausse de l'emploi. Deuxièmement, ce qui renforce cette tendance, l'ouverture sur l'extérieur élimine le biais en faveur des industries capitalistiques qui est souvent implicite dans les stratégies tournées vers l'intérieur. Troisièmement, les contrôles directs qui accompagnent ce type de stratégie créent une situation de rente qui a pour effet de canaliser le revenu vers ceux qui peuvent se procurer des licences d'importation ou des crédits bonifiés.

Les faits montrent également qu'une stratégie tournée vers l'extérieur peut améliorer la répartition du revenu. Par exemple, le coefficient de Gini (qui mesure l'inégalité des revenus) est tombé de 0,49 en 1966 à 0,45 en 1981 à Hong Kong et de 0,50 en 1966 à 0,46 en 1980 à Singapour. Il a reculé de 0,34 en 1964 à 0,33 en 1970 en Corée, mais il est remonté à 0,38 en 1976, en partie à cause

**Tableau 5.1 Caractéristiques de l'industrialisation pour 41 pays en développement groupés selon leur orientation commerciale**

	Croissance annuelle moyenne de la valeur ajoutée réelle dans le secteur manufacturier <sup>b</sup>		Croissance annuelle moyenne de la valeur ajoutée réelle dans le secteur agricole		Part moyenne de la valeur ajoutée du secteur manufacturier dans le PIB <sup>b</sup>		Part moyenne de la main-d'oeuvre employée dans l'industrie		Croissance annuelle moyenne de l'emploi dans le secteur manufacturier <sup>c</sup>	
	1963-73	1973-85	1963-73	1973-85	1963	1985	1963	1980	1963-73	1973-84
<i>Stratégie commerciale<sup>a</sup></i>										
Fortement tournée vers l'extérieur	15,6	10,0	3,0	1,6	17,1	26,3	17,5	30,0	10,6	5,1
Modérément tournée vers l'extérieur	9,4	4,0	3,8	3,6	20,5	21,9	12,7	21,7	4,6	4,9
Tournée vers l'extérieur (moyenne)	10,3	5,2	3,7	3,3	20,1	23,0	13,2	23,0	6,1	4,9
Modérément tournée vers l'intérieur	9,6	5,1	3,0	3,2	10,4	15,8	15,2	23,0	4,4	4,4
Fortement tournée vers l'intérieur	5,3	3,1	2,4	1,4	17,6	15,9	12,1	12,6	3,0	4,0
Tournée vers l'intérieur (moyenne)	6,8	4,3	2,6	2,1	15,2	15,8	12,7	14,1	3,3	4,2

Note : Les moyennes indiquées pour chaque indicateur sont pondérées par la part de chaque pays dans le total du groupe.

a. La Figure 5.1 donne la liste des pays inclus dans chaque groupe.

b. Données non disponibles pour la Yougoslavie.

c. Données non disponibles pour le Costa Rica et la Malaisie (1963-73, 1973-84); ni pour la Thaïlande et le Mexique (1963-73).

des facilités de crédit accordées en vue de promouvoir certains investissements prioritaires au cours des années 70 (Fields, 1984).

#### *La stratégie commerciale et l'industrialisation*

Les gouvernements adoptent souvent une stratégie tournée vers l'intérieur pour encourager l'industrialisation par le remplacement des importations. Mais il semble que les pays s'industrialisent plus vite lorsqu'ils s'ouvrent vers l'extérieur. Le Tableau 5.1 présente plusieurs indicateurs d'industrialisation pour les quatre types de stratégie commerciale. Ces indicateurs sont : la croissance de la valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière et l'agriculture, la part de la valeur ajoutée du secteur manufacturier dans le PIB, la part de la population active employée dans l'industrie (qui comprend, outre l'industrie manufacturière, les mines, les travaux publics, l'électricité, l'eau et le gaz), et la création d'emplois dans le secteur manufacturier.

Pendant les deux périodes considérées, c'est dans le groupe des pays fortement tournés vers l'extérieur que la croissance moyenne annuelle de la valeur ajoutée manufacturière a été le plus élevée, et dans le groupe fortement tourné vers l'intérieur qu'elle a été le plus faible — 15,6 %, contre 5,3 % en 1963-73 et 10,0, contre 3,1 % en 1973-85. Bien que les économies modérément tournées vers l'extérieur et modérément tournées vers l'intérieur aient enregistré des taux relativement élevés de 1963 à 1973 (9,4 et 9,6 %, respectivement) elles ont toutes connu une baisse marquée pendant la période suivante. La baisse la plus faible a eu lieu dans les économies fortement tournées vers l'intérieur mais, dans ce groupe, le secteur manufacturier s'était développé beaucoup plus lentement que dans tous les autres groupes pendant la période 1963-73. Bien qu'elle ait fléchi d'un tiers en 1973-85, la croissance du secteur manufacturier est restée plus rapide dans les économies fortement tournées vers l'extérieur qu'elle ne l'avait été dans tous les autres groupes pendant la période précédente, où la conjoncture économique était plus favorable. Il est évident que les économies fortement tournées vers l'extérieur ont mieux résisté que les autres aux chocs économiques survenus depuis 1973. (La Figure 5.3 indique la croissance de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier de chaque économie.)

Dans les économies tournées vers l'extérieur, la part de la valeur ajoutée du secteur manufacturier dans le PIB a également été plus élevée en 1963

(20,1 % contre 15,2 % pour les économies tournées vers l'intérieur) et en 1985 (23,0 % contre 15,8 %). Les groupes fortement tournés vers l'extérieur et modérément tournés vers l'intérieur ont tous deux vu augmenter de plus de moitié la part de la valeur ajoutée du secteur manufacturier dans le PIB entre 1963 et 1985. Toutefois, dans le cas des économies modérément tournées vers l'intérieur, cet accroissement n'a fait que ramener la part de la valeur ajoutée du secteur manufacturier au niveau qu'elle avait atteint dans tous les autres groupes 20 ans plus tôt. La part de la valeur ajoutée du secteur manufacturier a reculé de 1,7 % dans les économies fortement tournées vers l'intérieur. L'écart enregistré entre l'ensemble des économies tournées vers l'extérieur et l'ensemble des économies tournées vers l'intérieur s'est creusé légèrement.

L'industrie crée davantage d'emplois dans les économies tournées vers l'extérieur que dans celles qui sont tournées vers l'intérieur. La part de la population active employée dans l'industrie a atteint 30,0 % dans les économies fortement tournées vers l'extérieur en 1980, soit beaucoup plus que dans les économies modérément tournées vers l'intérieur (23,0 %) et modérément tournées vers l'extérieur (21,7 %). Dans les économies fortement tournées vers l'intérieur, le secteur manufacturier n'employait que 12,6 % de la main-d'oeuvre.

En outre, l'emploi a augmenté plus vite dans les économies tournées vers l'extérieur. Dans ce groupe, le nombre d'emplois du secteur manufacturier a progressé de 6,1 % par an en 1963-73 et de 4,9 % par an en 1973-84 (contre 3,3 % et 4,2 % dans les économies tournées vers l'intérieur). Pendant la première période, il a augmenté trois fois plus vite dans les économies fortement tournées vers l'extérieur que dans les économies fortement tournées vers l'intérieur — soit 10,6 % par an, contre 3,0 %. La croissance a ralenti dans le groupe fortement tourné vers l'extérieur en 1973-84 et l'écart entre ces deux groupes extrêmes s'est rétréci. Mais, dans les économies fortement tournées vers l'extérieur, le nombre d'emplois du secteur manufacturier a continué d'augmenter plus vite (5,1 %) que dans le groupe fortement tourné vers l'intérieur (4,0 %) et légèrement plus vite que dans les groupes modérément tournés vers l'extérieur et modérément tournés vers l'intérieur (4,9 % et 4,4 %, respectivement).

La situation des pays tournés vers l'extérieur a été meilleure non seulement sur le plan de

### Encadré 5.3 L'orientation commerciale et la structure de la protection

Il est facile d'obtenir des estimations des taux effectifs de protection pour un grand nombre de pays en développement, mais elles ne sont pas strictement comparables pour diverses raisons. Par exemple, les estimations qu'on possède sur différentes économies ne portent pas sur les mêmes années; certaines reposent uniquement sur les droits de douane alors que d'autres tiennent également compte des effets d'autres mesures qui encouragent ou découragent la production; tantôt les effets sur le taux de change induits par la protection sont inclus, tantôt non. Malgré ces inconvénients, les estimations donnent une idée de la relation qui existe entre la structure de la protection de certains pays et la stratégie commerciale qu'ils ont suivie.

Le Tableau 5.3 fournit un aperçu type de la structure de la protection effective, par secteur et par destination des ventes, dans certains pays. Plusieurs aspects sont à noter. En premier lieu, on constate qu'il existait, en moyenne, un biais à l'encontre des exportations dans tous les pays pour lesquels on dispose de données — à l'exception peut-être de Singapour et de la République de Corée, où le biais était si faible qu'il aurait très bien pu être compensé par des aides (encore que les données ne permettent pas de le confirmer). Pour le reste des pays de l'échantillon, l'ampleur de ce biais, mesurée par la différence entre les taux de protection effective relatifs aux ventes intérieures et aux ventes pour l'exportation, va de neuf points de pourcentage pour la Colombie (1969) à 229 points pour le Chili (1967).

Les données révèlent également un biais explicite à l'encontre du secteur primaire ou agricole et en faveur du secteur manufacturier dans tous les pays étudiés, sauf en Corée, où l'inverse s'est produit, à cause de l'accroissement du soutien des prix accordé à la production rizicole. Dans le cas de la Colombie, le taux de protection négatif pour l'agriculture en 1969 s'explique dans une large mesure par la taxe à l'exportation sur le café. Un tel taux négatif pour les exportations de produits de base peut se justifier lorsque la demande d'importations est inélastique, de sorte que des incitations négatives pour les ventes à l'exportation peuvent procurer davantage de recettes d'exportation. Toutefois, c'est là probablement un cas exceptionnel. Le biais à l'encontre du secteur primaire, par rapport au secteur manufacturier, est plus frappant dans les pays de l'échantillon qui ont adopté une stratégie tournée vers l'intérieur. Ces chiffres indiquent les incitations négatives qui ont affecté les ventes pour l'exportation dans les pays où les produits de base représentaient une part importante des exportations.

Enfin, la fourchette des taux effectifs de protection indique le degré de discrimination à l'égard de différentes industries. Comme il est indiqué dans le tableau, les fourchettes pour chaque pays ne portent pas sur le même nombre de branches d'activité, si bien qu'elles ne sont pas tout à fait comparables. Néanmoins, on peut voir qu'elles sont généralement plus larges dans les pays où le niveau global de protection est plus élevé.

l'industrialisation et de la croissance des exportations de produits manufacturés, mais également dans le secteur agricole. En effet, dans l'agriculture, leur valeur ajoutée a augmenté de 3,7 % en 1963-73 et de 3,3 % en 1973-85, contre 2,6 et 2,1 % dans les économies tournées vers l'intérieur.

#### D'où vient le succès des politiques d'ouverture?

Les chiffres présentés dans la section précédente montrent qu'une politique d'ouverture commerciale donne de meilleurs résultats qu'une politique tournée vers l'intérieur. Il est plus difficile d'expliquer exactement pourquoi. Pour les responsables économiques, ces deux régimes présentent des signaux et des incitations

radicalement différents. Pour donner une explication complète, il faudrait analyser l'effet de chacun de ces éléments. Le mieux que l'on puisse faire, dans la pratique, consiste à examiner les grandes forces économiques à l'oeuvre.

Il est bien connu que les mesures de protection qui accompagnent les politiques tournées vers l'intérieur imposent des coûts économiques, et que les pays qui les appliquent ne sont pas les moins pénalisés. Cette charge économique, qui est l'une des raisons de l'échec de ces politiques, apparaît en partie dans la structure des incitations qui résulte des droits de douane et autres mesures de protection (Encadré 5.3). Ces incitations ne peuvent qu'avoir une incidence importante sur l'efficacité de l'affectation des ressources.

Il se peut cependant que les différences de résultats entre les pays soient dues également à

**Tableau 5.3 Structure de la protection effective dans certaines économies, par secteur et destination des ventes**  
(pourcentage)

	Orientation commerciale	Taux effectifs de protection par secteur			Fourchette et nombre de branches d'activité	Taux effectifs de protection par destination des ventes	
		Secteur primaire	Secteur manufacturier	Ensemble des secteurs		Marché intérieur	Marché d'exportation
Singapour 1967 <sup>a</sup>	■	5	0	0	-7 à 21 (9)	2	-5 <sup>b</sup>
Corée, République de 1968 <sup>a</sup>	■	11 <sup>c</sup>	-17	-1	31 à 119 (11)	-1	-3 <sup>b</sup>
1978	■	77 <sup>c</sup>	5	31	-38 à 135 (11)	31	18 <sup>b</sup>
Brésil 1967 <sup>a</sup>	□	-4 <sup>c</sup>	45	19	-4 à 123 (12)	..	..
1980-8 <sup>a</sup>	□	-21 <sup>c</sup>	23	..	-48 à -17 (3 secteur primaire) -85 à 219 (67 secteur manufacturier)	..	..
Colombie 1969 <sup>a</sup>	□	-23 <sup>c</sup>	4	-15	-23 à 161 (10)	-14	-23 <sup>b</sup>
1979 <sup>d</sup>	▣	39	55	44	22 à 88 (5 secteur primaire) 25 à 127 (29 secteur manufacturier)	..	..
Philippines 1965 <sup>a</sup>	▣	-13 <sup>c</sup>	99	0	-34 à 238 <sup>e</sup> (10)	..	..
1980	▣	9	44	36	..	..	..
Chili 1967	■	-7 <sup>c</sup>	217	168	-23 à 1.140 (22)	233	4
Nigéria <sup>a</sup> 1980	■	-12	82 <sup>f</sup>	..	-4 à 31 (7 secteur primaire) -62 à 1.119 (107 secteur manufacturier)	..	..

- Fortement tournée vers l'extérieur
- Modérément tournée vers l'extérieur
- ▣ Modérément tournée vers l'intérieur
- Fortement tournée vers l'intérieur

a. Les estimations ne tiennent pas compte de la surévaluation des taux de change due à la protection contre les importations (par opposition à une situation hypothétique de libre-échange).

b. Les estimations sont corrigées pour tenir compte des subventions offertes sous la forme d'un régime de crédit et d'impôts préférentiel.

c. Comprend uniquement l'agriculture, la forêt et la pêche.

d. Ces estimations reposent uniquement sur des observations tarifaires alors que toutes les autres estimations sont fondées sur des comparaisons directes entre les prix intérieurs et les prix mondiaux à la frontière.

e. On a exclu un cas extrême de valeur ajoutée négative aux prix mondiaux.

f. L'estimation porte sur 1979-80.

Sources : Pour le Brésil, 1967 et les Philippines, 1965 : Balassa et autres, 1971; pour la Corée, 1968, Singapour, 1967 et la Colombie, 1969 : Balassa et associés, 1982; pour la Colombie, 1979 : Echeverri, 1979; pour le Chili, 1967 : Krueger et autres, 1981; pour la Corée, 1978 : Nam, 1981; et pour les autres : données de la Banque mondiale.

#### Encadré 5.4 Le coût de la protection

Les droits et taxes à l'importation et les contingents ont généralement pour objectif de porter le prix intérieur d'un produit à un niveau supérieur au prix mondial et de favoriser ainsi l'accroissement de la production intérieure. Cependant, cette politique se paie. Un régime de protection impose généralement des coûts aux citoyens du pays qui l'applique. De plus, l'ampleur de ces coûts diffère selon le moyen de protection utilisé. Ainsi, des restrictions quantitatives à l'importation sont probablement beaucoup plus coûteuses pour la société que des droits de douane limitant les importations dans la même mesure.

La protection impose des coûts divers à la société. Les économistes divisent souvent les coûts économiques en pertes de consommation et pertes de production. Les pertes de consommation sont les pertes de revenu réel que subissent les consommateurs du produit protégé, du fait que les mesures de protection incitent généralement à acheter une moins grande quantité de ce produit tout en payant un prix plus élevé. Quant aux producteurs, ils font de plus gros bénéfices qui les encouragent souvent à produire davantage. Il y a perte de production dans la mesure où des ressources doivent être détournées d'autres activités (y compris de la production pour l'exportation) où elles pourraient être utilisées de façon plus efficace. Un grand nombre d'études sur le coût de la protection ont essayé d'estimer l'ampleur de ces pertes de production et de consommation : elles se chiffrent généralement à moins de 1 % du PIB. Il convient de noter qu'il s'agit là de coûts annuels qui continuent d'être enregistrés tant que le régime de protection reste en vigueur.

Ces pertes de production et de consommation ne constituent cependant pas le seul coût de la protection. Il peut y avoir également des pertes liées à ce qu'on appelle l'X inefficacité lorsque la protection finit par créer un monopole intérieur. Par exemple, dans une situation de monopole, un chef d'entreprise peut être tenté de se laisser aller et de ne pas faire d'effort pour

minimiser les coûts. Un monopole peut également être une source d'inefficacité de type classique en limitant la production.

On peut également sous-estimer le coût de la protection si l'on ne tient pas compte des coûts liés à la maximisation de la rente et autres activités directement improductives axées sur la recherche du profit (Encadré 4.7, Chapitre 4). Les groupes de pression dépensent des ressources pour faire adopter des mesures de protection. Une fois que ces mesures sont prises, ils continuent de faire pression et gaspillent encore des ressources, par exemple pour obtenir l'adoption de contingents d'importation donnant lieu à des primes de pénurie.

La plupart des études réalisées dans le passé sur les coûts de la protection reposaient sur des systèmes d'équilibre partiel. En d'autres termes, les chercheurs ne s'intéressaient qu'à la branche d'activité ou au secteur protégé. Mais la protection a des effets qui se répercutent bien au-delà du ou des secteurs où les restrictions initiales ont été imposées. On a essayé d'estimer les coûts de la protection dans des modèles qui incorporaient ces effets secondaires, c'est-à-dire dans des modèles d'équilibre général. En principe, ces modèles incorporent toutes les répercussions de la protection sur la production et sur la consommation, y compris les effets sur l'X inefficacité, les termes de l'échange et le revenu, et l'emploi en dehors du secteur considéré. Les estimations du coût de la protection fournies par ces études sont généralement beaucoup plus élevées que celles qu'on obtient avec un modèle d'équilibre partiel. Par exemple, il ressort d'études récentes que la seule élimination des contingents en Turquie en 1978 aurait permis d'accroître le PIB de 5,4 % peut-être (Grais, de Melo et Urata, 1986) et que, aux Philippines, l'élimination des droits de douane, des contingents et des taxes à l'exportation en 1978 auraient permis au PNB de gagner 5,2 % (Clarete et Whalley, 1985).

d'autres mesures, qui ne font pas nécessairement partie des stratégies tournées vers l'intérieur ou vers l'extérieur, telles qu'elles sont définies ici. Dans le Chapitre 4, on a déjà analysé le rôle qui revient à l'Etat. Au Chapitre 7, on verra de quelle façon ces autres mesures influent sur l'affectation des ressources et, par là, sur les perspectives de croissance. Dans le reste du présent chapitre, on examine les liens qui existent entre la politique commerciale et la croissance économique.

#### *La politique commerciale et la croissance*

Comparée à une stratégie tournée vers l'intérieur, une stratégie d'ouverture a l'avantage de promouvoir une utilisation efficace des ressources. Les gains ainsi obtenus vont bien au-delà de ceux que révèle une analyse traditionnelle des coûts de la protection (Encadré 5.4). Le rationnement des licences d'importation, du crédit et des devises crée invariablement des primes et conduit par

conséquent à la maximisation de la rente. Si ces systèmes administratifs étaient éliminés, les chefs d'entreprise pourraient alors canaliser toute leur énergie vers des activités productives, au lieu de faire pression pour que la réglementation soit modifiée. Et il ne faut pas oublier les économies d'échelle réalisées par les entreprises : dans un régime tourné vers l'extérieur, l'étroitesse du marché intérieur ne limite pas la production des sociétés exportatrices.

Les investissements étrangers sont souvent attirés vers les marchés protégés d'une économie tournée vers l'intérieur. Ces investissements constituent en effet un moyen de contourner les droits de douane. En fait, loin d'être bénéfiques, ils peuvent nuire à la prospérité économique de celui qui les reçoit. Une politique tournée vers l'extérieur n'attire pas les projets d'investissement dont l'existence dépend du maintien d'obstacles à l'importation.

Alors que les entreprises protégées sont à l'abri de la concurrence, jouissant souvent de monopoles, dans un régime ouvert les entreprises, qui doivent faire face à une plus grande concurrence, sont incitées à accroître leurs efforts de production. Ce qu'on appelle l'*X* inefficacité — le coût économique de la facilité — est probablement plus grande dans une économie tournée vers l'intérieur que dans une économie tournée vers l'extérieur.

Tous ces facteurs sont importants, mais l'ampleur et la persistance des disparités dans les taux de croissance des économies fortement tournées vers l'extérieur et des autres économies donnent à penser que des forces économiques plus subtiles sont peut-être également à l'oeuvre.

LES INNOVATIONS. Il est tentant de soutenir que, dans un environnement plus compétitif, les entreprises pourraient être davantage motivées pour accroître leur productivité grâce à des innovations technologiques. On peut aussi faire valoir que les entreprises doivent faire des bénéfices «hors concurrence» avant de consentir un effort d'innovation technique. On connaît mal les relations entre l'innovation technologique et la politique commerciale. Néanmoins, il semble bien que l'adoption de nouvelles techniques soit plus rapide dans les économies en développement tournées vers l'extérieur que dans celles qui sont tournées vers l'intérieur (la croissance de la productivité est analysée ci-après). Il y a lieu de noter que les sociétés exportatrices bénéficient souvent de transferts de technologie considérables de l'étranger, y compris de conseils sur les

méthodes et procédés de production et d'une aide pour la conception et la commercialisation des produits. L'accès au savoir-faire étranger peut contribuer à accélérer l'innovation.

LES MESURES D'AUTO-AJUSTEMENT. Il est indéniable que les régimes tournés vers l'extérieur offrent des mécanismes automatiques qui permettent de régler les variables macroéconomiques influant sur la croissance. Par exemple, si on laisse se produire une surévaluation du taux de change, les distorsions qui en résultent apparaissent vite dans une économie tournée vers l'extérieur, car la balance commerciale devient déficitaire. Dans un régime tourné vers l'intérieur, ces distorsions prennent des formes plus subtiles, en faisant monter les primes que rapportent les licences d'importation.

#### *L'épargne, l'investissement et la productivité*

On peut envisager la croissance sous l'angle de l'évolution du stock de capital et de la productivité du capital. Des recherches plus poussées sont nécessaires sur cette question, mais plusieurs indications donnent à penser qu'une ouverture sur l'extérieur peut avoir favorisé une croissance plus rapide de l'épargne et de la productivité.

LES TAUX D'ÉPARGNE ET LA STRATÉGIE COMMERCIALE. Comme on l'a déjà noté, certaines économies tournées vers l'extérieur ont enregistré une croissance spectaculaire de leur taux d'épargne (Figure 5.2). Faute de données empiriques, il est difficile d'établir la relation qui existe entre le taux d'épargne et la stratégie commerciale, mais plusieurs liens semblent plausibles. Premièrement, une réorientation de la politique commerciale dans le sens d'une plus grande ouverture devrait se traduire par un accroissement du revenu réel, d'une part en améliorant l'affectation des ressources, d'autre part en augmentant le revenu par le jeu du multiplicateur, puisque l'essor des exportations permet de résorber la capacité oisive. Dans les pays en développement, la propension marginale à épargner tend à être supérieure à la propension moyenne à épargner, si bien que la hausse du revenu réel contribue à élever la propension moyenne à épargner.

Deuxièmement, si l'épargne intérieure augmente davantage dans un régime tourné vers l'extérieur, c'est peut-être qu'une part du revenu engendré par les activités d'exportation supérieure

### Encadré 5.5 L'inefficacité de la production en régime de protection des importations : l'exemple des usines textiles

Un examen approfondi du secteur des filatures et du tissage du coton au Kenya et aux Philippines permet d'illustrer certaines des pertes de productivité qui peuvent se produire dans les pays où le remplacement des importations est la principale stratégie. On a calculé la productivité de plusieurs usines de ces pays en la comparant à celles d'usines textiles utilisant du matériel identique dans les pays industriels. La productivité totale des facteurs dans les deux groupes d'usines de pays en développement ne représentait que 55 à 73 % de celle des usines des pays industriels. Sur la base d'analyses techniques et économiques, on a décomposé la source de ces écarts de productivité en trois facteurs : la spécialisation horizontale; les compétences en gestion; et la productivité de la main-d'oeuvre au niveau de chaque tâche. Les résultats de cette décomposition sont présentés au Tableau 5.5. Les chiffres qui y figurent constituent un indice en pourcentage de la productivité de chaque activité comparée aux meilleures normes de productivité des pays industriels. Les sources d'écart par rapport à ces meilleures normes sont multiplicatives de sorte que le produit des trois dernières lignes permet d'obtenir la productivité totale relative des facteurs indiquée à la première ligne.

La principale raison qui explique la faible productivité totale des facteurs est l'incapacité des entreprises d'obtenir les avantages qu'apporte la spécialisation dans une gamme étroite de produits. D'autre part, les carences au niveau de la gestion réduisent la productivité totale des facteurs de 9 à 25 %. Il est surprenant de constater que, si l'on fait abstraction de ces deux sources d'écart, la productivité de la main-d'oeuvre est proche de celle des pays

industriels. Les pertes de productivité résultant de la trop grande diversité des produits et du manque d'incitation pour le recrutement de bons techniciens sont l'une des critiques que l'on adresse souvent aux stratégies d'industrialisation axées sur le remplacement des importations. Il ne serait pas juste d'attribuer à ces stratégies tous les défauts qui ressortent du Tableau 5.5, mais elles y ont certainement beaucoup contribué.

**Tableau 5.5 Productivité totale des facteurs, comparée aux meilleures normes, dans des usines textiles du Kenya et des Philippines, 1980**

	Filature		Tissage	
	Kenya	Philippines	Kenya	Philippines
Productivité totale relative des facteurs	0,70	0,73	0,68	0,55
<i>Sources des écarts par rapport aux meilleures normes</i>				
Spécialisation horizontale	0,85	0,79	0,63	0,70
Compétences techniques des cadres	0,93	0,91	0,99	0,75
Productivité pour chaque tâche	0,85	1,03	1,11	1,03

*Note* : Les valeurs indiquées constituent un indice de la productivité dans des usines de pays en développement comparée aux meilleures normes de productivité des pays industriels.  
*Source* : Pack, 1987.

à la moyenne est épargnée. Plusieurs études ont mis en évidence une corrélation fortement positive entre la croissance des exportations et l'épargne intérieure, mais cette question n'a pas encore été éclaircie.

Troisièmement, la politique commerciale et l'épargne sont liées dans la mesure où des taux d'intérêt réels élevés encouragent fortement les particuliers (surtout les petits épargnants) à épargner. Dans les pays en développement, les marchés financiers sont souvent rudimentaires et souffrent de grandes distorsions, et cela plus encore, semble-t-il, dans les économies tournées vers l'intérieur que dans celles qui sont tournées vers l'extérieur, au point que ces marchés offrent

même parfois des taux d'intérêt réels négatifs. Ceci peut décourager l'épargne dans certains pays tournés vers l'intérieur (Chapitre 7).

L'investissement peut être financé aussi bien par l'épargne extérieure que par l'épargne intérieure. Les régimes tournés vers l'intérieur attirent souvent des investissements étrangers qui cherchent à contourner les droits de douane alors que, dans les économies ouvertes, l'investissement va volontiers vers les industries d'exportation. Dans les pays à vocation exportatrice, les investissements étrangers ont plus de chances de générer les revenus (et les recettes d'exportation) nécessaires à leur amortissement. Les taux de change surévalués entretenus par les systèmes de



contrôle des changes — qui sont si courants dans les économies tournées vers l'intérieur — découragent également les entrées de capitaux étrangers.

LA CROISSANCE DE LA PRODUCTIVITE. Ceux qui préconisent une politique de substitution aux importations se fondent en partie sur l'argument de l'industrie naissante. Ils font valoir qu'une protection temporaire est nécessaire pour donner aux entreprises le temps d'accroître leur efficacité technique en formant du personnel qualifié et en maîtrisant les techniques modernes. Mais une forte protection peut avoir l'effet inverse : en limitant la concurrence sur le marché intérieur protégé, elle risque d'empêcher la spécialisation et de susciter la crainte du risque dans les entreprises (Encadré 5.5). Cependant, pour conserver ou améliorer leur position sur le marché, les sociétés exportatrices doivent suivre de près les progrès des techniques modernes et adopter des méthodes de gestion conformes aux normes internationales.

En ce qui concerne la croissance de la productivité, les données empiriques sont loin d'être concluantes, mais l'expérience d'après-guerre des pays en développement donne à penser que la politique commerciale joue un rôle

important. Le Tableau 5.2 présente des données sur la productivité et la croissance des facteurs dans certains pays en développement. Elles montrent que la productivité totale des facteurs a augmenté beaucoup plus vite dans les économies fortement tournées vers l'extérieur que dans celles qui étaient fortement tournées vers l'intérieur. Le taux de croissance annuel était supérieur à 4,0 % à Hong Kong et en Corée au cours des années 60 et au début des années 70, contre 1,5 % ou moins en Argentine, au Chili et au Pérou. En Inde, la productivité totale des facteurs a fléchi entre 1960 et 1979. Singapour fait exception : dans ce pays, la productivité totale des facteurs a diminué entre 1972 et 1980 mais, pendant cette période, le gouvernement avait cherché à favoriser les activités qui exigeaient un haut niveau de qualification, de capital et de technologie. Les groupes de pays modérément tournés vers l'intérieur et modérément tournés vers l'extérieur avaient des taux de croissance de la productivité analogues.

Les études effectuées récemment par la Banque mondiale sur la Turquie et le Mexique révèlent que la croissance de la productivité totale des facteurs était faible ou en baisse pendant les périodes où le contrôle des changes et la protection ont été

**Tableau 5.2. Croissance du PIB, des facteurs et de la productivité totale des facteurs**  
(pourcentage)

		Croissance moyenne du PIB	Productivité totale des facteurs		Facteurs de production		
			Taux de croissance	Part dans la croissance du PIB	Croissance du capital	Croissance de la main-d'oeuvre	Part des facteurs totaux dans la croissance du PIB
<i>Stratégie fortement tournée vers l'extérieur</i>							
Corée, République de	1960-73	9,70	4,10	42,3	6,60	5,00	57,7
Hong Kong	1960-70	9,10	4,28	47,0	7,60	2,97	53,0
Singapour	1972-80	8,00	-0,01	-0,1	9,48	5,52	100,1
<i>Stratégie modérément tournée vers l'extérieur</i>							
Brésil	1960-74	7,30	1,60	21,9	7,50	3,30	78,1
Colombie	1960-74	5,60	2,10	37,5	3,90	2,80	62,5
Israël	1960-65	11,00	3,40	30,9	13,10	5,00	69,1
<i>Stratégie modérément tournée vers l'intérieur</i>							
Mexique	1960-74	5,60	2,10	37,5	3,90	2,80	62,5
<i>Stratégie fortement tournée vers l'intérieur</i>							
Argentine	1960-74	4,10	0,70	17,1	3,80	2,20	82,9
Chili	1960-74	4,40	1,20	27,3	4,20	1,90	72,7
Inde	1959/60-1978/79	6,24	-0,18	-2,9	4,77	1,65	102,9
Pérou	1960-70	5,30	1,50	28,3	4,40	2,70	71,7
Turquie	1963-75	6,40	2,23	34,8	6,82	1,02	65,2

Note : La productivité totale des facteurs se réfère à la mesure dans laquelle la croissance du PIB excède l'augmentation des apports de main-d'oeuvre et de capital.

Source : Adapté de Clenery, Robinson et Syrquin, 1986, p. 20-22.



### Encadré 5.6 Les autres stratégies d'ouverture

Dans l'idéal, le meilleur moyen pour un pays de passer d'une stratégie tournée vers l'intérieur à une stratégie d'ouverture est d'éliminer les barrières commerciales, de dévaluer le taux de change et de laisser le mécanisme des prix déterminer l'affectation des ressources productives. En fait, un grand nombre de pays en développement — et notamment la République de Corée, le Brésil et le Mexique — ont eu recours à des incitations à l'exportation pour compenser le biais à l'encontre des exportations, sans éliminer la totalité de leurs barrières à l'importation et sans dévaluer leur monnaie.

Cette approche peut se justifier de plusieurs façons. Premièrement, les pays craignent les dévaluations à cause de leurs effets inflationnistes. Or, comparée aux restrictions à l'importation, il n'est pas sûr que la dévaluation soit inflationniste. Dans un régime de protection, les prix à l'importation reflètent déjà des primes de pénurie que la dévaluation pourrait simplement réduire. Deuxièmement, lorsque le pays applique des droits d'entrée plutôt que des restrictions quantitatives, la perte de recettes fiscales qu'entraînerait l'adoption d'une politique d'ouverture risque de soulever un problème pour certains gouvernements. Troisièmement, les droits d'entrée et les restrictions quantitatives peuvent être utilisés de façon sélective, ce qui facilite la résistance à leur élimination.

Des études empiriques montrent cependant à quel point il est dangereux de recourir aux subventions à l'exportation pour compenser le biais anti-exportation. La sélectivité des barrières à l'importation a des effets nuisibles sur l'économie. Il est fréquent que les gouvernements n'en aient pas conscience. Une étude du système d'incitations en Corée montre, par exemple, que les taux effectifs de protection allaient de

–38 à 135 % pour 11 secteurs en 1978, alors que les taux effectifs moyens de protection n'étaient pas tellement différents pour les ventes intérieures et pour les ventes destinées à l'exportation (Nam, 1981). Deuxièmement, lorsque des subventions à l'exportation sont utilisées pour compenser le biais anti-exportation, les avantages qui en découlent sont parfois accaparés par certains groupes d'intérêts. Troisièmement, si les subventions à l'importation prennent la forme de prêts préférentiels à des taux inférieurs à ceux du marché, le choix des techniques de production risque également d'être biaisé en faveur du capital, ce qui a des conséquences défavorables sur l'emploi. Enfin, un régime comportant des droits d'entrée et des subventions à l'exportation constitue une lourde charge sur le plan administratif, outre qu'il encourage l'évasion, la maximisation de la rente et autres activités, directement improductives, axées sur la recherche du profit (Encadré 4.7, Chapitre 4).

En tout état de cause, la stratégie d'ouverture qui consiste à subventionner les exportations se heurte à deux obstacles. Premièrement, lorsque la surévaluation du taux de change causée par la forte protection contre les importations est élevée, comme au Brésil et au Mexique, les subventions à l'exportation qu'il faudrait adopter pour compenser le biais anti-exportation sont tout simplement excessives. Deuxièmement, les subventions accordées dans les pays en développement se heurtent de plus en plus aux droits compensateurs adoptés par certains pays industriels. Le Brésil, la Corée et le Mexique sont parmi les pays qui font le plus souvent l'objet de mesures compensatrices de la part des Etats-Unis bien que la Corée ait éliminé ses subventions à l'exportation dès le début des années 80.

renforcés. Une autre étude réalisée par la Banque mondiale sur différentes branches de l'industrie (en Corée, en Turquie et en Yougoslavie) a permis de constater que la productivité totale des facteurs augmentait plus vite dans la plupart des industries exportatrices que dans la plupart des industries de remplacement des importations.

#### La stratégie commerciale vue dans une perspective globale

Les faits présentés dans ce chapitre semblent montrer qu'une croissance économique rapide et un processus d'industrialisation rationnel vont

généralement de pair avec une stratégie commerciale ouverte sur l'extérieur. Une politique d'ouverture encourage le développement d'entreprises économiquement rentables et décourage celles qui ne le sont pas. En outre, en créant un environnement plus compétitif, pour le secteur privé comme pour le secteur public, elle stimule la productivité et accélère par là la croissance économique. Les pays qui ont poursuivi une politique de repli sur soi ont été peu performants.

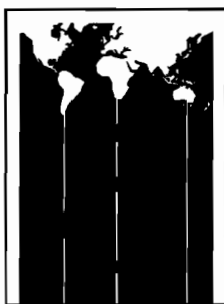
Maints arguments ont été avancés en faveur d'une industrialisation fondée sur la substitution aux importations. Ils sont cependant contestables

pour plusieurs raisons. Supposons, par exemple, que le pessimisme quant aux perspectives d'exportation soit justifié et qu'au moment où un pays augmentait ses exportations d'un produit de base donné, le cours mondial de ce produit se soit effondré. En l'occurrence, la politique qui convient consisterait à percevoir une taxe sur les exportations de ce produit, mais non pas de protéger l'ensemble du secteur industriel contre les importations. Supposons encore que l'argument de l'industrie naissante soit valable et que l'Etat doive donc intervenir d'une manière ou d'une autre. Dans ce cas, la limitation des importations n'est sans doute pas la meilleure solution. En dirigeant les subventions à la source de tout avantage provenant de l'extérieur, on évite d'avoir à protéger toute une branche de l'industrie contre la concurrence des importations.

La résurgence du protectionnisme dans certains pays industriels (Chapitre 8) soulève une question importante pour les pays en développement : dans un climat aussi défavorable, est-il possible de mener avec succès une stratégie d'ouverture sur l'extérieur? Les mesures de protection adoptées par les pays industriels réduisent les gains que les échanges peuvent leur procurer, de même qu'aux pays en développement, mais ces derniers ne peuvent qu'aggraver la situation en se repliant sur eux-mêmes. Autrement dit, quel que soit le degré de protection observé dans les pays industriels,

d'un point de vue économique la meilleure solution pour les pays en développement consiste à adopter une stratégie tournée vers l'extérieur. Mais le renforcement de la protection rend cette position beaucoup plus difficile d'un point de vue politique. Il convient de noter que les stratégies d'ouverture qui comportent des subventions à l'exportation s'attirent de plus en plus souvent des mesures compensatrices de la part de certains pays industriels. Cet élément fait donc pencher la balance encore plus en faveur d'une politique de libéralisation des importations conjuguée à une dévaluation monétaire — politique qui, pour des raisons économiques, est de toute façon la meilleure — de préférence à un régime de protection compensé par des subventions à l'exportation. Des pays comme la Corée ont souvent adopté cette deuxième approche pour faciliter leur transition vers un régime plus ouvert sur l'extérieur, et cette approche est encore utilisée par des pays comme le Brésil et le Mexique (Encadré 5.6).

Si tout tend à prouver qu'une politique tournée vers l'extérieur est préférable à une politique de repli, il reste à savoir *comment* une économie peut réussir la transition d'un régime à l'autre. Comme on l'a constaté récemment en Argentine, au Chili et en Uruguay, il est nécessaire de procéder soigneusement et par étapes. Cette question est traitée plus en détail dans les Chapitres 6 et 7.



## *La réforme de la politique commerciale*

Le Chapitre 5, qui examine la situation actuelle des pays en développement, conclut que ces pays ont plus de chances de connaître une croissance économique rapide et une industrialisation efficace s'ils adoptent des stratégies commerciales tournées vers l'extérieur plutôt que vers l'intérieur. Cela posé, il n'est pas étonnant d'observer un désenchantement de plus en plus marqué pour les attitudes de repli et un intérêt de plus en plus vif pour les réformes de politique commerciale qui accentuent le degré de neutralité des régimes commerciaux et conduisent à des taux de change concurrentiels. Pourtant, le nombre des pays qui ont tenté sérieusement de réformer leur régime commercial est limité et — du moins, jusqu'à une époque récente — on n'a guère accordé d'attention aux enseignements qui pourraient être tirés de leur expérience (Encadré 6.1).

Parmi les pays en développement qui ont entrepris de telles réformes, rares sont ceux qui ont poursuivi l'expérience pendant très longtemps. L'Espagne, la Grèce, Israël et la République de Corée ont été parmi les premiers à entreprendre une réforme de leur politique commerciale; aujourd'hui, ils ont tous des régimes relativement tournés vers l'extérieur. Singapour et Hong Kong ont bien entendu hérité des régimes ouverts inhérents à leur situation de ports de commerce. Le Chili et la Turquie ont entrepris plus récemment (au milieu des années 70 pour le premier et en 1980 pour le second) des réformes, qui étaient particulièrement ambitieuses dans le cas du Chili, mais l'expérience est encore trop récente pour être concluante.

Ailleurs, les réformes du commerce ont été sporadiques. Par exemple, le Pakistan avait

entrepris des réformes hésitantes et limitées dès le début des années 60. La Yougoslavie, au début des années 60 elle aussi, le Brésil quelques années plus tard et l'Argentine à partir du milieu des années 70 se sont lancés dans des expériences un peu plus ambitieuses, mais ont depuis lors fait machine arrière.

Ce peu de progrès s'explique par l'apparition ou la perception d'un certain nombre de problèmes pendant le passage du repli sur soi à l'ouverture vers l'extérieur. Du fait de cette transition, certaines activités deviennent plus rentables et d'autres, moins. Souvent, c'est la rentabilité des activités manufacturières protégées qui est la plus menacée. Plus les politiques étaient auparavant autarciques, plus l'évolution est sensible — et plus les coûts qu'elle comporte sont lourds. La phase de transition peut avoir à être adaptée à la situation particulière de chaque pays.

- Plus les changements d'orientation sont rapides et profonds, plus grands en sont les avantages immédiats pour l'économie; mais plus les travailleurs qui se trouvent déplacés et les entreprises qui abandonnent d'anciennes activités risquent d'en subir le contrecoup.

- Lorsque certaines activités ou professions deviennent moins rentables, il se crée une résistance à la réforme. Ceux qui sont menacés ont recours à des moyens politiques pour bloquer la réforme.

- La réforme de la politique commerciale est étroitement liée à celle des autres aspects de la politique économique. En particulier, le taux de change et la valeur réelle que confère à la monnaie l'inflation intérieure sont déterminants pour la compétitivité des activités de substitution aux

importations et d'exportation. Celles-ci subissent elles-mêmes l'influence des politiques budgétaires et monétaires et de la politique de crédit du pays, en même temps que celle des mesures agissant sur les flux de capitaux.

Ce sont ces problèmes de transition qui donnent toute son importance à la préparation de la réforme. Comment choisir les orientations, les programmer et les échelonner de manière à profiter des bienfaits de la réforme le plus tôt possible tout en réduisant au minimum les coûts de la période de transition et les réticences politiques? On s'efforcera de répondre à cette question dans la seconde moitié de ce chapitre. Mais tout d'abord, pour bien situer le problème, on examinera les expériences de libéralisation des échanges commerciaux à travers le monde.

### La diversité des expériences nationales

La tendance moderne à la libéralisation des échanges commerciaux est apparue en Europe occidentale à la fin des années 40. Elle a été favorisée par les obligations imposées par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) ainsi que par certaines dispositions institutionnelles telles que l'Union européenne des paiements de 1949 — garantie par l'aide américaine accordée dans le cadre du Plan Marshall — et la Communauté économique européenne (CEE) créée en 1958. Une série de négociations sur les réductions tarifaires organisées sous les auspices du GATT et l'élargissement de divers accords commerciaux préférentiels à l'intérieur de l'Europe occidentale ont continué le processus de libéralisation des échanges. Malgré le renforcement des protections dans le secteur agricole et les nouvelles mesures protectionnistes prises à l'encontre des exportations en provenance des pays en développement (Chapitre 8), les économies des pays industrialisés étaient probablement aussi ouvertes en 1980 qu'elles l'avaient été au plus fort de l'époque du libre-échange d'avant la première guerre mondiale.

#### *L'Europe méridionale et la Méditerranée*

Certains pays alors en développement de l'Europe méridionale et de la Méditerranée ont commencé à libéraliser leur commerce dans le sillage des autres pays européens : la Grèce, Israël et le Portugal dans les années 50, et l'Espagne dans les années 60. Le processus n'est pas encore achevé. Il a subi

un certain nombre de revers temporaires, mais l'adhésion de certains de ces pays à la Communauté européenne — la Grèce en 1981 et l'Espagne et le Portugal en 1986 — rend probable la poursuite de la libéralisation, même si cette adhésion complique la politique commerciale de la Communauté.

Certaines grandes caractéristiques se dégagent de ce processus de libéralisation. Les réformes ont commencé à l'occasion d'une crise macro-économique, qui a obligé les gouvernements à stabiliser l'économie dans des délais relativement brefs; la monnaie a été dévaluée (et les effets des taux de change multiples réduits); et les barrières non tarifaires ont laissé la place à une substantielle protection tarifaire. (On trouvera à l'Encadré 6.2 une analyse du rapport entre la libéralisation et la stabilisation.) L'évolution ultérieure vers la neutralité de la politique commerciale — essentiellement par l'abaissement des barrières tarifaires, mais aussi, dans certains cas, par le biais de subventions à l'exportation — a duré beaucoup plus longtemps. Pendant cette période, chaque pays a aménagé la réforme de ses échanges commerciaux selon son propre calendrier. C'est la Grèce qui a pris les premières mesures les plus audacieuses, dévaluant et abolissant d'un coup ses restrictions à l'importation en 1953. Israël, en revanche, a commencé par une série de dévaluations en 1952-55, mais ce n'est qu'à l'occasion d'une nouvelle série de dévaluations, entre 1962 et 1965, qu'il a entrepris de remplacer les restrictions quantitatives par des droits de douane.

La libéralisation du commerce de ces pays a été fortement menacée par la récession internationale qui s'est amorcée dans le courant des années 70. La récession et les bouleversements apportés aux termes de l'échange ont entraîné une aggravation des déficits du secteur public et de l'inflation ainsi que des déséquilibres croissants de la balance des paiements. Au début, les gouvernements refusaient d'envisager la dévaluation. Dans certains cas, on peut penser que la libéralisation des échanges commerciaux n'a survécu que grâce aux engagements envers la CEE. Un autre pays méditerranéen, la Turquie, a longtemps suivi une stratégie davantage tournée vers l'intérieur, bien que, comme la Grèce, elle ait conclu un accord d'association avec la CEE. Ces dernières années, la Turquie a entrepris une ambitieuse réforme économique, comprenant notamment une réforme de sa politique commerciale, qui a donné des résultats positifs.

### Encadré 6.1 L'étude du processus de libéralisation des échanges commerciaux

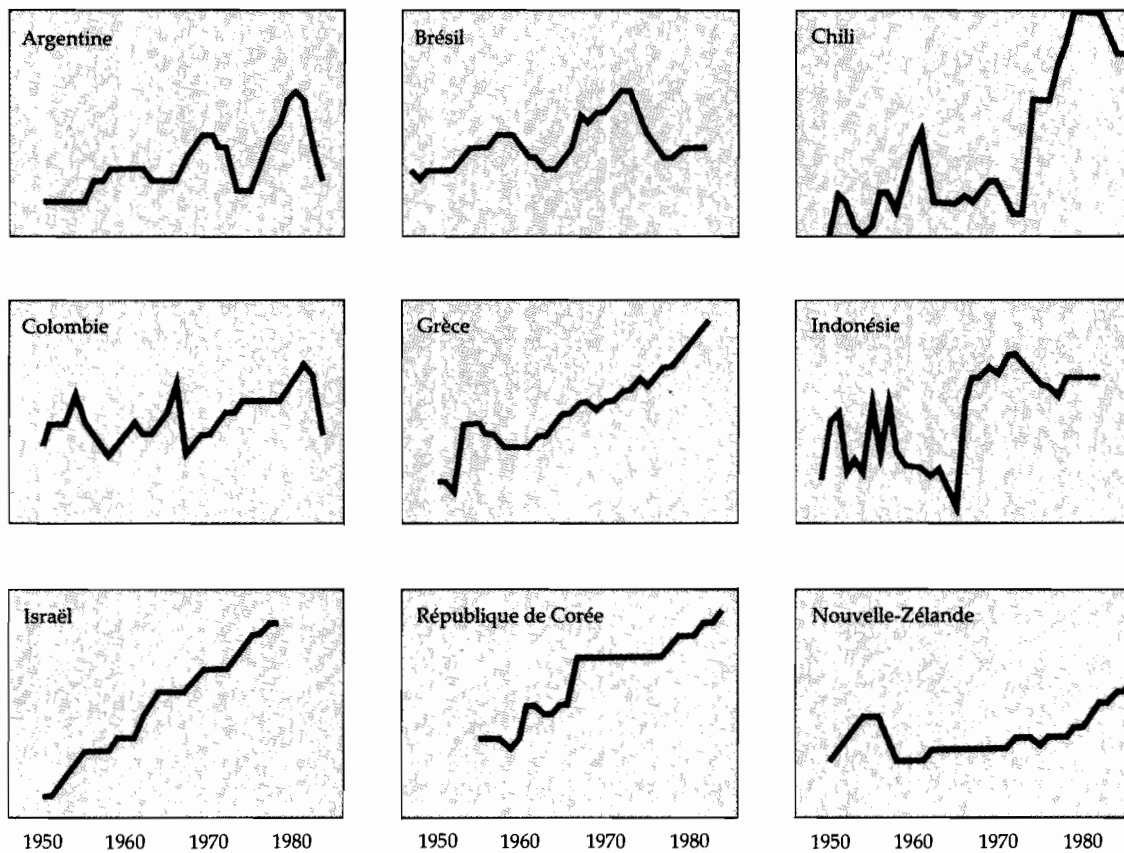
De nombreux chercheurs ont comparé les politiques et les résultats des économies tournées vers l'extérieur et ceux des économies tournées vers l'intérieur, mais jusqu'à une époque récente, la transition d'un système à l'autre avait moins retenu l'attention. Le lien entre libéralisation et stabilisation économique a néanmoins été examiné dans une étude des régimes du commerce extérieur et du développement économique de plusieurs pays (Krueger, 1978). Ces dernières années, on a cherché à analyser plus directement la libéralisation des échanges commerciaux dans le cadre de plusieurs projets de recherche portant sur plusieurs pays. L'un de ces projets, entrepris par la Banque mondiale, étudie la libéralisation et la stabilisation dans les pays du Cône Sud — Argentine, Chili et Uruguay — (*Rapport sur le développement dans le monde 1985*).

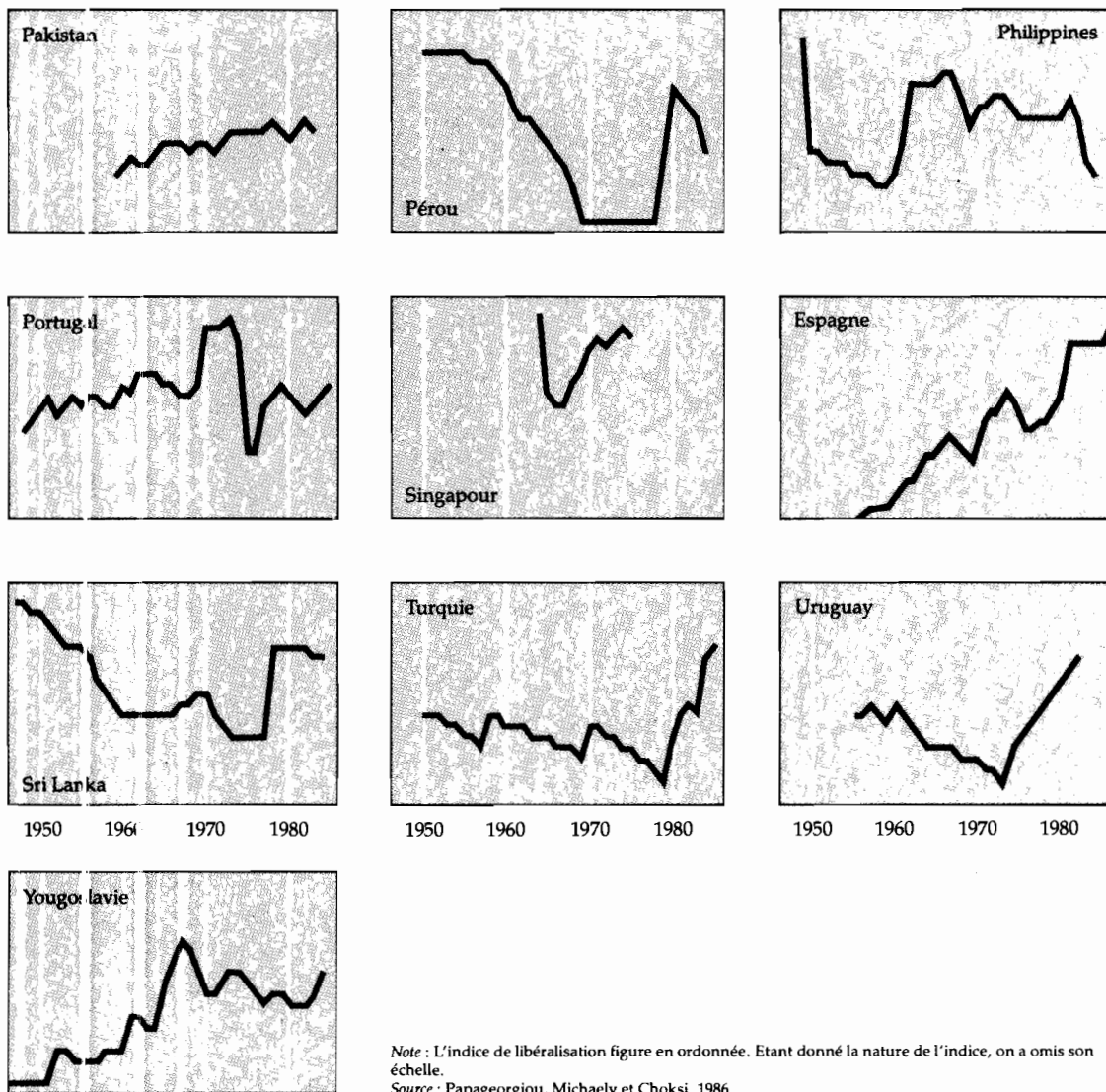
Dans le cadre d'un autre projet de la Banque mondiale, on examine le calendrier et l'échelonnement

des mesures de libéralisation des échanges commerciaux (Papageorgiou, Michaely et Choksi, 1986). Trente-sept entreprises de libéralisation, lancées dans 19 pays, ont été étudiées. Les chercheurs posent, entre autres, les questions suivantes : dans la libéralisation des échanges commerciaux, l'abandon des restrictions quantitatives en faveur de droits de douane, par exemple, ou la promotion directe des exportations, doivent-ils être considérés comme des étapes distinctes de la libéralisation? Quelles sont les circonstances, à l'échelon national et international, qui influent sur les chances de succès? Quels sont les effets d'autres mesures sur la libéralisation du commerce?

Dans cette étude, la notion de libéralisation du commerce a deux sens : premièrement, une diminution des niveaux et de la dispersion des mesures de protection, et deuxièmement, un changement des modalités de la protection, c'est-à-dire le remplacement

Figure 6.1A Indice de libéralisation des échanges dans divers pays, 1946-86





des restrictions quantitatives par des tarifs douaniers. Dans la plupart des opérations de libéralisation considérées, ces deux éléments paraissent souvent liés; parfois, il leur arrive de s'opposer l'un à l'autre.

Ces travaux de recherche ont permis d'établir, pour chaque pays étudié, un indice synthétique des variations de la politique commerciale dans le temps — l'indice de libéralisation des échanges. Sur les graphiques présentés à la Figure 6.1A, l'ordonnée représente un indicateur synthétique des progrès de la libéralisation du commerce : plus la courbe monte,

moins les restrictions commerciales sont nombreuses. Les indices reflètent le point de vue de différents auteurs, qui se fondent sur des indicateurs quantitatifs tels que le degré de biais à l'encontre des exportations et de protection non tarifaire, et sur des informations d'ordre qualitatif sur les régimes commerciaux. Autrement dit, l'indice est strictement ordinal, et n'a de signification que si l'on considère son évolution dans le temps pour un même pays; il ne peut servir à comparer le degré de libéralisation des échanges commerciaux entre différents pays.

### Encadré 6.2 La libéralisation du commerce et la stabilisation de l'économie

Les économies souvent évoluent selon un certain schéma lorsque le gouvernement a recours à des mesures de contrôle pour tenter de combattre l'inflation et les déficits commerciaux. Tel a été le cas en particulier de certaines économies latino-américaines. Le cycle s'amorce parfois par l'inflation, causée en règle générale par un déficit budgétaire financé par la création de monnaie. Très souvent, le gouvernement cherche alors à enrayer l'inflation en maintenant le taux de change nominal — c'est-à-dire le prix des devises exprimé dans la monnaie nationale. Il espère ainsi empêcher la hausse du prix des importations sur le marché intérieur afin d'atténuer l'inflation. Cependant, cette manoeuvre aboutit à la surévaluation progressive de la monnaie nationale. En même temps, le gouvernement a parfois recours au contrôle des prix ou à des subventions pour empêcher les prix de monter.

Cette méthode peut donner les résultats voulus à court terme, mais elle crée de nouvelles distorsions qui donnent lieu à de nouvelles mesures de contrôle. Par exemple, la surévaluation de change entraîne une diminution de l'offre d'exportations, tandis que la demande excédentaire globale créée par l'inflation fait croître la demande d'importations. Ces deux phénomènes conjugués risquent de déboucher sur une

crise de la balance des paiements, suivie de l'instauration d'un contrôle direct plus étroit des importations. Le déficit extérieur doit être financé par de nouveaux emprunts, ce qui provoque un gonflement progressif de la dette. En même temps, le contrôle des prix entraîne un accroissement du déficit budgétaire (s'il est soutenu par des subventions), ou décourage la production.

Dans ces conditions extrêmes, le gouvernement se trouve contraint d'agir sur plusieurs fronts. A court terme, il doit stabiliser l'économie, généralement en combinant dévaluation et mesures déflationnistes. Par ailleurs, pour améliorer l'affectation des ressources, il lui faut relâcher les diverses mesures de contrôle. La réforme de la politique commerciale, de même que la libéralisation des marchés du travail et des capitaux, font partie de ce programme économique plus large.

Il est pratiquement impossible d'appliquer une réforme commerciale à long terme dans une économie en proie à l'instabilité. D'une part, l'inflation entraîne une surévaluation progressive du change, ce qui défavorise les exportations; d'autre part, elle entraîne des distorsions des prix relatifs et les rend imprévisibles. Cependant, le climat de crise est parfois l'aiguillon qui décide les autorités politiques à jouer la carte de la réforme.

#### *L'Asie de l'Est*

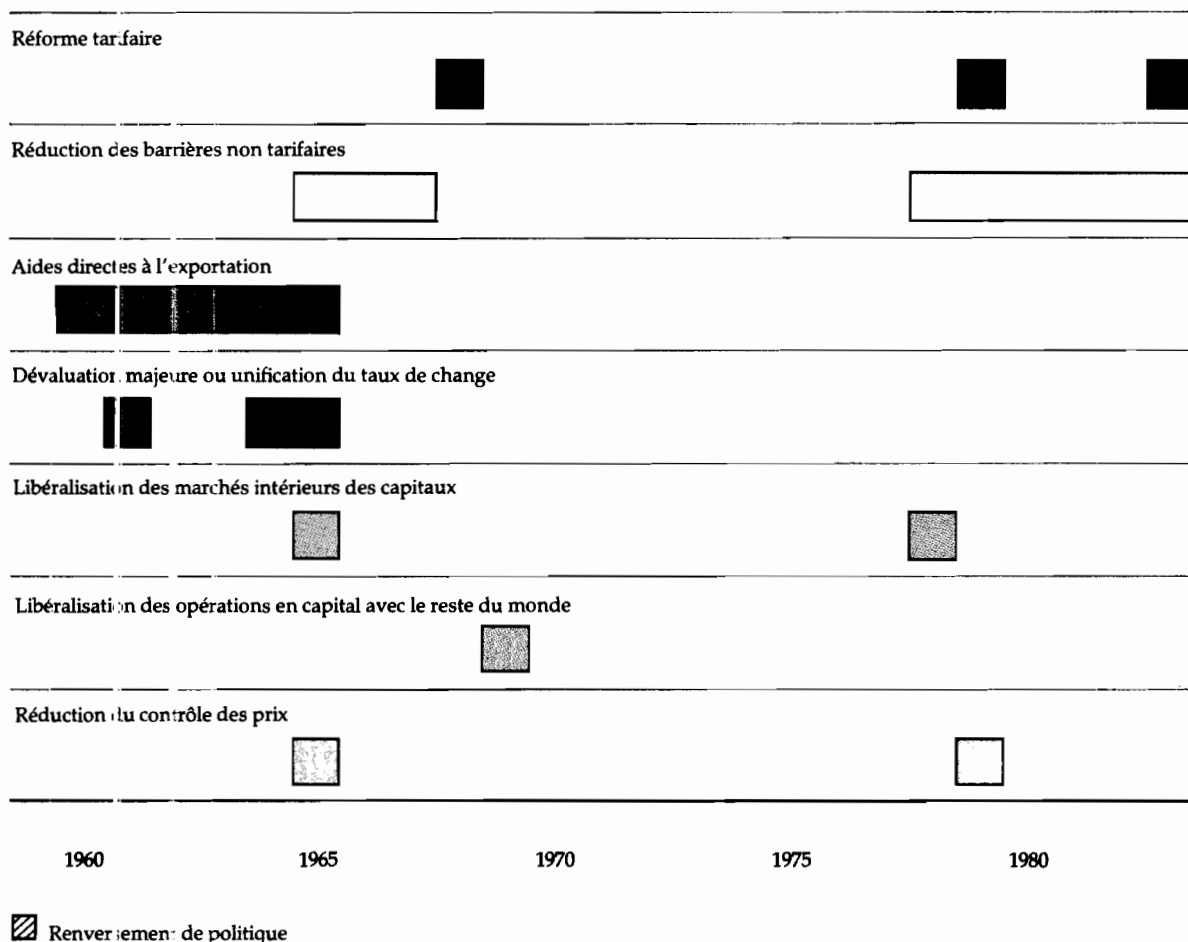
Dans les années 60, un petit nombre d'économies d'Asie de l'Est ont répondu aux possibilités d'exportation offertes par la croissance économique des pays industriels (et, dans certains cas, aux possibilités d'investissement étranger direct de ces pays) en s'engageant très activement dans une politique d'exportation. Hong Kong leur en avait donné l'exemple dès les années 50. Singapour — autre ville-Etat dont le développement repose sur le commerce — avait pris à l'origine une orientation différente, protégeant son marché intérieur dans le cadre d'un accord éphémère (1963-65) avec la Malaisie. Mais au début des années 70, Singapour était revenue à une stratégie axée sur un faible niveau de protectionnisme.

La République de Corée a appliqué une stratégie de promotion des exportations qui combine la libéralisation des échanges avec un haut degré d'intervention (Figures 6.1 et 6.2). Instituées à la fin des années 50, les incitations à l'exportation

sont d'abord restées sans effet, en raison de la protection contre les importations et de la surévaluation de la monnaie. Au début des années 60, le gouvernement a abandonné le régime de taux de change multiples et, en 1964, il a fortement dévalué sa monnaie, ce qui lui a permis de réduire ses subventions directes à l'exportation. Il a stabilisé l'économie et libéralisé les marchés des capitaux intérieurs en 1965, puis il a assoupli le contrôle des prix. Les réformes entreprises en 1964 ont abouti à une croissance vigoureuse des exportations — mais celle-ci était due également en partie au fait que la protection contre les importations était déjà moins pesante que dans de nombreux autres pays en développement. En 1967, le gouvernement a adopté un nouveau système de réglementation des importations, selon lequel, au lieu d'établir la liste des marchandises dont l'importation était autorisée, on s'est borné, plus libéralement, à dresser celle des marchandises dont l'importation était interdite. A partir de 1978, il a procédé à de nouvelles réductions des restrictions quantitatives et des droits de douane.



**Figure 6.1 Principales mesures de libéralisation de l'économie en République de Corée, 1959-83**



*Note* : La Figure 6.2 indique l'impact quantitatif de chaque mesure de libéralisation (réforme tarifaire, réduction des barrières non tarifaires et changements dans le montant des aides directes à l'exportation).  
*Source* : Adapté de Kim, 1987.

Très tôt, la neutralité entre les incitations à l'exportation et à la substitution aux importations a été plus marquée en Corée que dans la plupart des autres pays en développement. La libéralisation des importations, quant à elle, a été lente. D'autre part, la situation économique de la Corée a été caractérisée par la stabilité de son taux de change réel. (Le taux de change réel est le taux nominal corrigé de l'inflation des prix intérieurs par rapport à l'inflation des prix mondiaux; Encadré 6.3.) Cette stabilité s'explique par l'importance que le gouvernement attachait à préserver la compétitivité de ses exportations, malgré une infla-

tion tenace. L'ajustement de cette économie en expansion rapide s'est fait pratiquement sans coût visible, ce qui a favorisé une plus grande libéralisation des échanges commerciaux.

La libéralisation du commerce de la Corée reste limitée à plusieurs égards : les restrictions sélectives à l'importation (bien qu'elles soient en cours d'élimination); le marché des capitaux intérieur reste soumis à un certain contrôle, et le compte des opérations en capital n'a guère été libéralisé.

Plusieurs autres pays de la région sont parvenus à promouvoir leurs exportations de biens



**Figure 6.2 Evolution des aides en faveur du commerce extérieur en Corée, 1958-84**



Source : Kim, 1987.

manufacturés mais, dans certains cas, ce succès s'est trouvé freiné par des mesures d'incitation qui continuent de favoriser la substitution aux importations. Par exemple, aux Philippines, on a assisté dans le courant des années 70 à un développement massif des exportations non traditionnelles, qui aurait été beaucoup plus difficile sans une forte dévaluation initiale de la monnaie et le maintien par la suite d'un taux de change stable. De plus, les mises en entrepôt de douane et la constitution de zones franches ont compensé en partie la persistance de niveaux élevés de protection contre les importations. L'exportation de biens non traditionnels est restée une activité isolée sans retombées notables sur le reste de l'économie. Il s'agit surtout d'activités d'assemblage d'éléments importés (vêtements prédécoupés et composants électroniques). De ce fait, les gains nets en devises procurés par les exportations non traditionnelles sont de beaucoup inférieurs à la valeur brute des biens exportés.

Depuis des dizaines d'années, de nombreuses économies latino-américaines sont aux prises avec de lourds déficits budgétaires, des problèmes de balance des paiements, une inflation galopante et des distorsions du système financier. La crise des années 30 et l'autosuffisance imposée par la deuxième guerre mondiale ont donné un coup de fouet à la substitution aux importations, qui est devenue la stratégie dominante des industries de la région dans les années 50.

Dans les années 60, plusieurs pays ont lancé des expériences limitées de stabilisation et de libéralisation : tel a été le cas du Brésil et du Chili à partir de 1964 et de la Colombie à partir de 1967. Ces pays ont adopté des régimes de change plus réalistes — notamment par le biais d'efforts de stabilisation intérieure — et ont tenté de combattre le biais à l'encontre des exportations de biens manufacturés. Cependant, dans le domaine des restrictions à l'importation, les progrès ont été moins sensibles. Le Brésil et la Colombie — où l'ampleur des réformes a été plus grande qu'au Chili — ont enregistré une nette amélioration de leurs résultats d'exportation.

C'est dans les pays du Cône Sud de l'Amérique latine — en Argentine, au Chili et en Uruguay — qu'ont eu lieu les expériences les plus notables de libéralisation du commerce extérieur dans les années 70. Ces pays ont tenté de stabiliser et de libéraliser leurs économies fortement dirigées dans un contexte international marqué par la récession, l'inflation et la détérioration des termes de l'échange et par la volatilité des flux de capitaux qui a contribué à provoquer la crise internationale de l'endettement des années 80. Dans ces trois pays, les nouveaux gouvernements arrivés au pouvoir vers le milieu des années 70 ont élaboré de vastes programmes de libéralisation. Ces transformations radicales ont été entreprises en dépit d'une opposition politique farouche, née de l'échec de plusieurs tentatives de réformes économiques antérieures.

Ces trois pays ont tous appliqué un premier programme de stabilisation fondé sur la réduction de leurs dépenses publiques et la dévaluation, parallèlement à une série de mesures de libéralisation économique qui comprenaient la suppression de restrictions quantitatives, des réductions des droits de douane les plus élevés, l'allègement des mesures de contrôle des prix et la réforme du système financier. Toutefois, chacun a mis l'accent sur des points différents et a procédé

### Encadré 6.3 Le taux de change réel

Lorsque l'inflation intérieure est supérieure à l'inflation mondiale, le pays doit dévaluer sa monnaie s'il veut que ses prix restent compétitifs à l'étranger. Lorsque la dévaluation compense exactement la différence entre les deux taux d'inflation, on dit que le *taux de change réel* reste constant.

Le taux de change réel est l'indice des prix relatifs sur le marché intérieur et sur le marché mondial exprimés dans une monnaie commune (c'est-à-dire l'indice du nombre d'unités de monnaie nationale par unité de devise multiplié par le ratio d'un indice des prix intérieurs à un indice des prix étrangers). Autrement dit, lorsque le taux de change réel augmente peu à peu on dit que la monnaie *s'apprécie*, et lorsqu'il diminue, on dit qu'elle *se déprécie*. (De nombreux chercheurs calculent cet indice inversement, en prenant les séries de prix étrangers comme numérateur et les prix intérieurs comme dénominateur.) La coexistence de ces deux formules peut être source de confusion. La formule retenue ici a l'avantage d'être plus cohérente (l'indice monte lorsque la monnaie s'apprécie et baisse lorsqu'elle se déprécie).

Il existe deux variantes principales du taux de change réel. La plus ancienne est le taux de change réel fondé sur la «parité du pouvoir d'achat». Ce taux compare le prix intérieur d'un panier représentatif de biens et de services au prix du même panier aux prix mondiaux, converti dans la monnaie nationale. C'est en fait une mesure d'ensemble de la compétitivité. On peut le déterminer par approximation en comparant les variations des prix à la consommation ou celles des coûts de la main-d'œuvre. Cet indice n'établit pas de distinction entre les biens échangés et non échangés, car il suppose implicitement que leurs prix varient conjointement.

L'autre variante, qui suscite beaucoup d'intérêt depuis quelque temps, compare le prix des biens *non échangeables* de l'économie nationale (généralement les services et la main-d'œuvre, dont les prix peuvent être calculés au moyen du déflateur du PIB) aux prix mondiaux des biens échangeables (par exemple, aux indices des prix de gros à l'étranger, ou aux indices des

prix à l'importation et à l'exportation pour l'économie nationale). Pour un petit pays qui ne peut influencer sur les prix mondiaux des biens échangés, cette variante permet de mesurer l'évolution des incitations à produire et à consommer des biens non échangeables et échangeables ou à y renoncer. Par exemple, un taux de change réel qui se déprécie fait croître le prix relatif des biens échangeables, favorisant un accroissement de la production et une diminution de la consommation de biens de substitution aux importations et de produits d'exportation. Telle est l'interprétation la plus utile à retenir lorsque l'on examine les conséquences d'une modification de la politique commerciale et macroéconomique sur la structure des incitations et sur la balance des transactions courantes.

Ces deux variantes n'évoluent pas nécessairement de concert. Cela peut être important, en particulier pour les économies qui appliquent des restrictions quantitatives et rompent ainsi le lien entre les variations des prix extérieurs et des prix intérieurs des biens échangés. Les biens soumis à des restrictions quantitatives deviennent des biens non échangés, dont le prix intérieur est fixé par l'offre et la demande intérieures.

Dans la pratique, il se pose des problèmes de mesure. Rares sont les indices des prix intérieurs publiés qui correspondent à des paniers de biens soit échangeables, soit non échangeables. D'autre part, l'établissement d'un indice des prix extérieurs pose des problèmes de pondération. Ainsi, des taux de change réels calculés sur la base de séries statistiques différentes évoluent différemment.

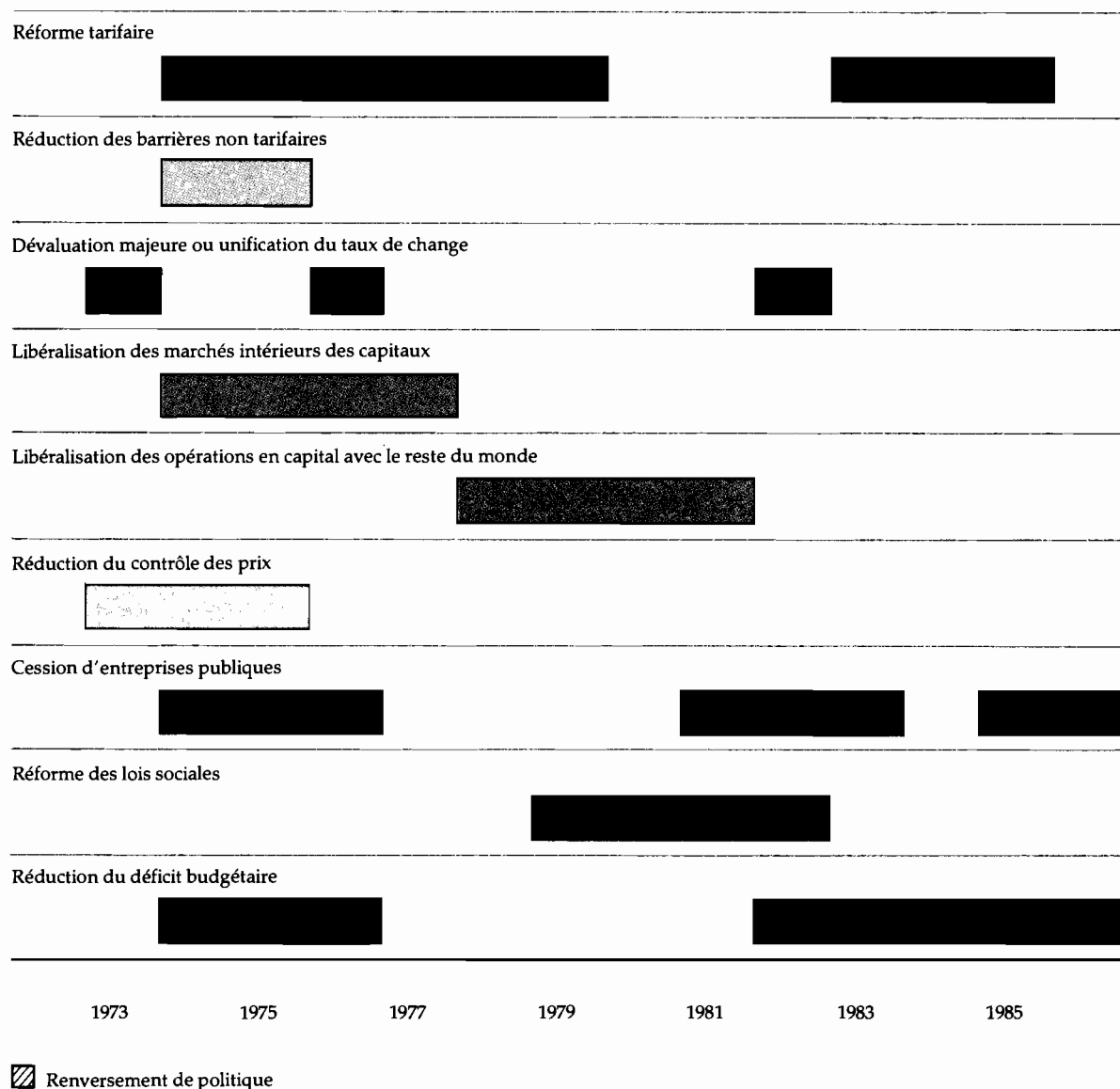
Lorsque le taux de change réel varie outre mesure, les risques augmentent, ce qui décourage l'investissement et la production. Des réalignements fréquents du taux de change nominal (si l'inflation persiste), une politique macroéconomique stable (impliquant un taux d'inflation intérieure stable) et l'application parcimonieuse de restrictions quantitatives aux importations sont autant de moyens de favoriser la stabilité du taux de change réel.

dans un ordre différent de celui adopté par les autres, de sorte que ces trois expériences n'ont pas donné les mêmes résultats. Le Chili a tenu à procéder à une réforme radicale de sa politique commerciale, avant même de libéraliser les transactions sur le compte de capital. L'Argentine et l'Uruguay ont libéralisé leur compte de capital relativement tôt et ont réduit la protection dans une moindre mesure. Au début des années 80, les trois pays étaient aux prises avec une grave crise

économique, causée en partie par la conjoncture internationale, mais pour beaucoup également par leurs propres erreurs. En particulier, ils ont pris des mesures qui ont favorisé une appréciation du taux de change réel. Il est intéressant de noter qu'au Chili, les réformes commerciales ont survécu à la crise, mais pas en Argentine.

La libéralisation du commerce chilien a été sans précédent par sa rapidité et son ampleur. Les réformes commerciales ont suivi immédiatement

**Figure 6.3 Principales mesures de libéralisation de l'économie au Chili, 1972-86**



Source : Adapté de la Cuadra et Hachette, 1987.

d'autres grandes réformes (Figure 6.3), parmi lesquelles l'élimination quasi totale d'un lourd déficit budgétaire (à compter de 1974); l'élimination du régime de taux de change multiples (entre 1973 et 1976); une forte dévaluation réelle (en 1973), suivie de l'adoption d'un système de parités mobiles; l'abolition du contrôle des prix (à partir de 1973); la privatisation

des entreprises publiques (à partir de 1974); et la libéralisation des marchés des capitaux intérieurs (à partir de 1974). En 1974-75, le gouvernement a supprimé les restrictions quantitatives sur les importations. Il avait déjà commencé à adopter une série de mesures tarifaires de plus en plus libérales et, en 1979, il a institué un droit de douane uniforme de 10 %. Les exportations

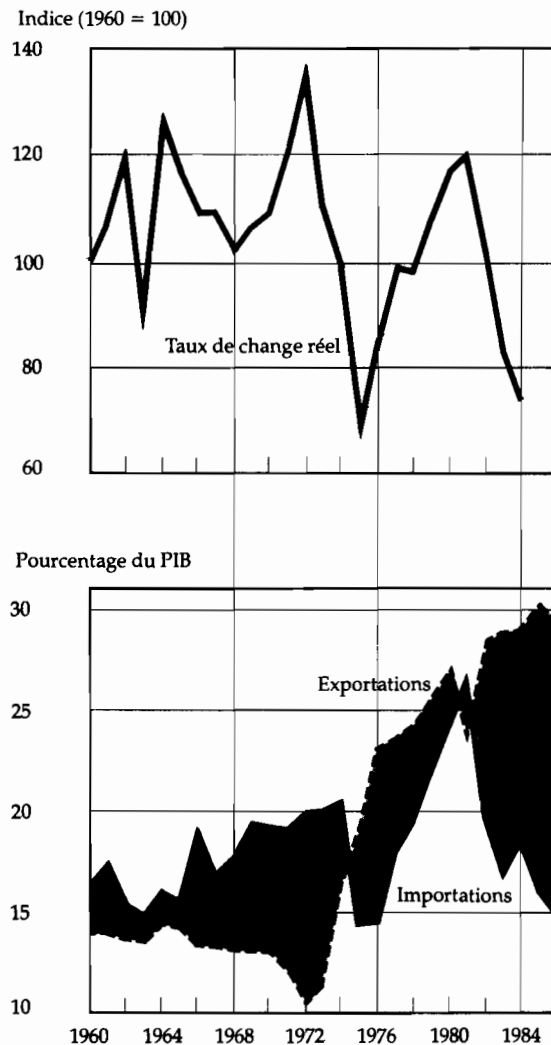
n'étaient ni taxées ni subventionnées (il est vrai qu'un droit d'importation qui n'a pas pour contrepartie une subvention à l'exportation correspondante équivaut à une taxe sur les exportations).

L'inflation, quoique beaucoup plus modérée, a encore persisté après la stabilisation, et le gouvernement a commencé, en 1976, à utiliser le taux de change pour la combattre. Cette démarche a pris un tour plus systématique à compter de 1978, année où il a adopté un système de parités mobiles qui prévoyait une série de dévaluations nominales annoncées à l'avance et d'une ampleur inférieure à la différence entre les taux d'inflation intérieure et internationale. Ce système, destiné à contrer les attentes inflationnistes, a en fait contribué, avec le maintien de l'indexation des salaires et la levée du contrôle des entrées de capitaux, à provoquer une *appréciation* progressive du taux de change réel. Cela a annulé en grande partie la dépréciation réelle qui s'était produite depuis 1973 (Figure 6.4). Néanmoins, après 1974, le taux de change réel a été en moyenne beaucoup plus favorable à la production de biens échangeables qu'au cours des dix années qui avaient précédé 1973.

Après une récession en 1975 — due aux mesures de stabilisation adoptées à partir de 1973 et à une détérioration des termes de l'échange à partir de 1974 —, il est certain que l'économie a réagi à la libéralisation. De 1976 à 1981, le PIB a enregistré une croissance de 8 % par an. Le commerce a progressé encore plus vite — les exportations après 1973 et les importations après 1976 — jusqu'au début des années 80, époque où les effets de l'appréciation réelle du peso ont commencé à se faire sentir sérieusement (Figure 6.4). Dans les années 70, le Chili a commencé à exporter de nouveaux produits — par exemple, des fruits, des légumes et des produits forestiers. Sa part des exportations mondiales a augmenté, grâce, il est vrai, à la situation des marchés internationaux, qui est restée favorable à ses produits non traditionnels jusqu'au début des années 80.

En 1974, le Chili a enregistré un taux de chômage de 10 % que la récession de 1975 a contribué à faire monter encore davantage et il a fluctué entre 13 et 17 % jusqu'en 1980. Les obstacles effectifs à l'importation n'ont diminué sensiblement qu'après 1976. D'après une estimation, ce n'est pas la libéralisation du commerce extérieur qui a provoqué la disparition d'emplois : l'abaissement des barrières à l'importation a réduit l'emploi dans le secteur manufacturier, mais cette réduction a été

**Figure 6.4 Taux de change réel, importations et exportations au Chili, 1960–86**



*Note* : Lorsque l'indice augmente, le taux de change réel s'apprécie, lorsque l'indice baisse, le taux de change réel diminue.

compensée par les gains suscités dans d'autres secteurs de l'économie par la libéralisation du commerce, en particulier dans l'agriculture. La fermeture ou le rachat de certaines entreprises a provoqué des licenciements; d'autres entreprises ont réussi à survivre en améliorant fortement leur productivité. Cette rationalisation a été réalisée sans gros investissements supplémentaires.

L'appréciation réelle de la monnaie engendrée par la politique de taux de change, l'as-

souplissement du contrôle des changes à compter de 1977 et les taux d'intérêt intérieurs élevés se sont traduits par un volume massif d'emprunts à l'étranger. La valeur du peso a particulièrement augmenté de 1979 à 1981. Les exportations ont perdu leur compétitivité et le déficit commercial est monté en flèche. A la fin de 1981, la récession s'installait et, en 1982, le peso a été fortement dévalué. La récession a été si profonde que le chômage a atteint 25 % et que le secteur financier s'est trouvé pratiquement acculé à la faillite. Le droit de douane uniforme a été porté à 35 % en 1984, mais il a été ramené à 20 % en 1985. La réforme du commerce a ainsi survécu à la crise, et la rationalisation qu'elle avait déclenchée a mis le secteur industriel chilien en bien meilleure position pour faire face aux chocs des années 80. Au cours des dernières années, l'économie a pris un essor vigoureux et le chômage est retombé en dessous de 10 %. Il ne fait aucun doute que cette reprise est due en partie à la libéralisation de l'économie.

L'Argentine a montré autant d'empressement que le Chili dans l'application de la première phase de son programme de stabilisation macro-économique en 1976. Le nouveau gouvernement a dévalué la monnaie et démantelé le régime de taux de change multiples. Il s'est également attaqué au déficit budgétaire, mais n'a jamais pu le ramener au-dessous de 6 % du PIB. Il a commencé en 1976 à libéraliser le compte de capital, et en 1977, il a entrepris une série de réformes financières intérieures. En revanche, les réformes de sa politique commerciale ont été beaucoup plus limitées que celles du Chili. Entre 1976 et 1978, il a sensiblement réduit les taxes d'exportation, qui étaient en moyenne de 50 %. Il a remplacé les restrictions quantitatives à l'importation par des droits de douane, et certains des droits les plus élevés ont été réduits. Toutefois, en moyenne, ces droits sont restés très élevés et très protectionnistes. Un programme de réductions supplémentaires a été annoncé en 1978.

L'Argentine a compromis la libéralisation de son commerce dès le début par la façon dont elle a échelonné ses réformes. D'emblée, elle s'est servie du taux de change pour juguler l'inflation. Contrairement à ce qui s'est passé au Chili, l'ordre dans lequel ont été entreprises les réformes a favorisé une hausse du taux de change réel. Les exportateurs traditionnels ont réagi à l'abolition des lourdes taxes d'exportation, et — comme les exportations ont été libéralisées *avant* les importations — cela a contribué à alimenter l'espoir d'une appréciation de la monnaie. En

même temps, sur le plan intérieur, la libéralisation financière a fait monter les taux d'intérêt et, sur le plan extérieur, elle a attiré des capitaux étrangers. L'ampleur persistante du déficit du secteur public a contribué à une hausse du taux d'intérêt et a absorbé des emprunts extérieurs additionnels.

Vers 1979, la situation est devenue critique. Les termes de l'échange se sont gravement détériorés entre 1979 et 1980. En 1980, la monnaie était fortement surévaluée, d'où une fuite massive de dollars (sous forme de dépenses d'équipement et d'achats effectués par les touristes argentins à l'étranger), qui a précipité l'inévitable crise de la balance des paiements, une énorme dévaluation, l'explosion du déficit budgétaire, une inflation effrénée et l'immobilisation quasi totale de l'économie. La libéralisation de l'économie avait vécu, et la libéralisation du commerce était morte.

#### *L'Asie du Sud*

Les pays d'Asie du Sud n'ont guère fait d'efforts pour libéraliser leur commerce. La région a suivi une stratégie de substitution aux importations semblable à celle de l'Amérique latine. Cela a créé des secteurs industriels qui avaient tout intérêt à ce que se maintienne la protection. Les Gouvernements de l'Inde, du Pakistan et de Sri Lanka ont également mis l'accent sur la stabilité macro-économique, et le succès de leur politique de stabilisation a fait beaucoup pour éviter les crises économiques qui ont été à l'origine de vastes mouvements de libéralisation du commerce dans d'autres régions. L'effort de libéralisation le plus important auquel on ait assisté en Asie du Sud a peut-être été celui qui a été entrepris en 1977 à Sri Lanka (Encadré 6.4).

#### *L'Afrique subsaharienne*

Ce n'est qu'au cours des années 60 que les pays d'Afrique subsaharienne ont commencé à adopter des stratégies d'industrialisation tournées vers l'intérieur. Plusieurs pays ont lancé récemment des programmes d'ajustement qui comprennent des éléments de libéralisation de leurs échanges commerciaux — par exemple, la vente de devises aux enchères au Ghana et au Nigéria, l'élimination de restrictions quantitatives à Maurice et les réformes tarifaires en Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Zaïre. Il est trop tôt pour juger du succès de ces expériences (Encadré 6.5).

### Encadré 6.4 Sri Lanka : la libéralisation des échanges commerciaux de 1977

Le Parti national uni de Sri Lanka, arrivé au pouvoir en 1977 avec une forte majorité, s'était engagé à réintégrer Sri Lanka dans l'économie mondiale après plus de 15 ans d'une politique fortement protectionniste. Pour le gouvernement, la réforme du commerce était le seul moyen de mettre fin aux troubles économiques. La libéralisation, espérait-il, entraînerait un accroissement rapide de l'emploi et remédierait aux nombreuses pénuries. Il comptait aussi sur la réforme commerciale pour attirer une aide extérieure.

Le gouvernement a remplacé la plupart des restrictions quantitatives par des droits de douane. Le nouveau tarif douanier comprenait six tranches, et des taux variant de 0 pour les biens de consommation essentiels (le riz, la farine et les médicaments) à 500 % pour les articles de luxe. La monnaie a été dévaluée de 46 % par rapport au dollar, et ce nouveau taux de change a remplacé le double taux en vigueur auparavant. Un large éventail de mesures de contrôle des prix intérieurs a été supprimé. Les subventions alimentaires ont été réduites, et orientées de manière à profiter aux pauvres. Les conditions exigées pour l'obtention de permis ont été assouplies, et le gouvernement a autorisé les investisseurs étrangers à rapatrier leurs bénéfices afin de favoriser l'investissement direct de sources étrangères privées.

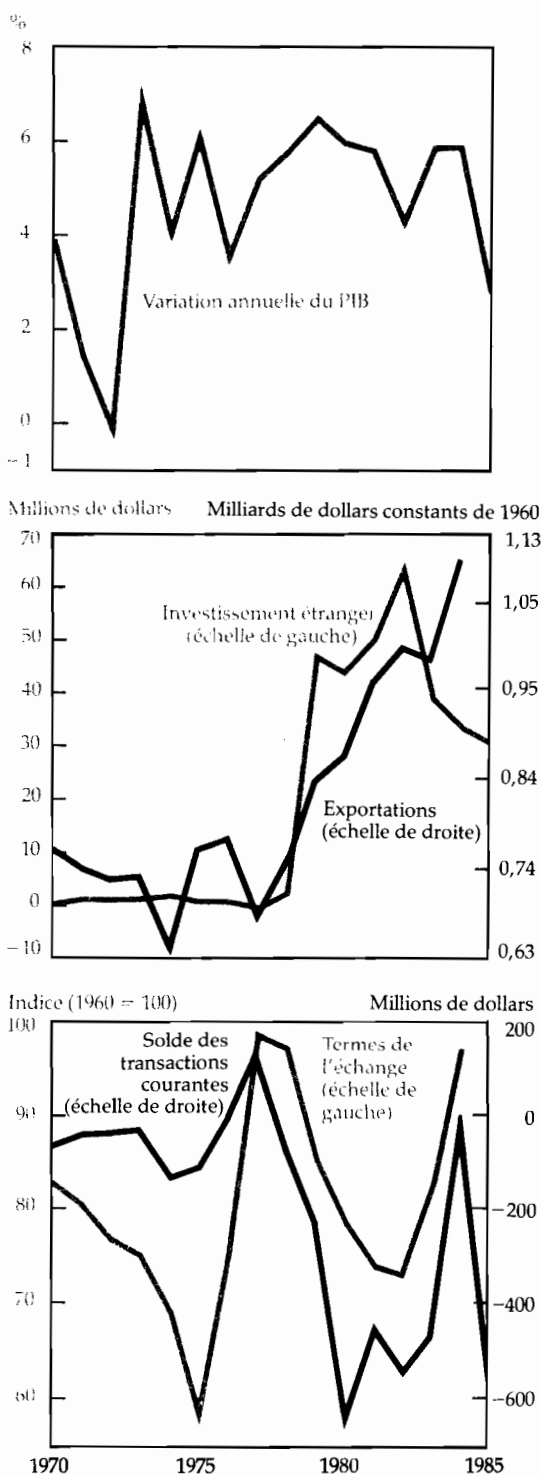
A bien des égards, les deux années qui ont suivi cette libéralisation ont été bonnes. L'économie s'est ressaisie, et le PIB a enregistré des taux de croissance de 5,7 et 6,4 % respectivement en 1978 et 1979, puis de 5,8 % en 1980 (Figure 6.4A). La croissance du PIB a été en moyenne de 5,2 % par an de 1978 à 1985, contre 3,8 % de 1970 à 1977. Cette croissance a touché presque tous les secteurs de l'économie. En 1983, le taux de chômage avait diminué de moitié et était descendu à 12 % de la population active.

Les exportations de marchandises (à l'exclusion des produits pétroliers) sont passées de 700 millions de dollars en 1977 (en prix constants de 1960) à 1,1 milliard de dollars en 1984. La production manufacturière a progressé rapidement (de 7,8 % en 1978), et l'utilisation de la capacité du secteur manufacturier est passée de 54 % en 1974 à 74 % en 1981. Dans la phase de démarrage de la réforme, le coefficient de capital de l'économie a diminué, et son coefficient production-main-d'oeuvre a augmenté, signe d'une meilleure affectation des ressources. A moyen terme, la main-d'oeuvre a également commencé à se substituer au capital.

Ces premiers succès sont dus tout d'abord au remplacement des contingents par des droits de douane (ce qui a permis d'accroître l'offre de matières

(à suivre)

Figure 6.4A Libéralisation des échanges et performance économique à Sri Lanka, 1970-85



#### Encadré 6.4 (suite)

premières); ensuite, à l'accroissement de la capacité, qui a entraîné des créations d'emplois; et enfin, à une expansion de la production des biens échangeables (par opposition aux biens non échangeables), facilitée par le fléchissement du taux de change réel.

En 1980, ces succès initiaux du programme de réformes commençaient à s'estomper par suite d'une mauvaise gestion macroéconomique et de la détérioration de la conjoncture internationale. Les effets de la libéralisation ont été en partie annihilés par un accroissement massif de la demande intérieure globale suscité par une expansion rapide de l'investissement public, lui-même financé par des emprunts à l'étranger. Cette expansion a entraîné un

accroissement de la demande de biens d'origine intérieure, qui s'est elle-même traduite par une nouvelle poussée inflationniste et par une appréciation du taux de change réel.

A l'étranger, la hausse des prix du pétrole de 1979 a provoqué une récession mondiale, d'où une contraction de la demande d'exportations de Sri Lanka et une détérioration de ses termes de l'échange. Les événements extérieurs et l'appréciation du taux de change réel se sont conjugués pour étouffer le secteur des exportations. Ce n'est que vers la fin de 1984 que le gouvernement a cherché à reprendre le chemin de la réforme de la politique commerciale.

#### Encadré 6.5 La réforme de la politique commerciale en Afrique subsaharienne

Au moment de leur indépendance, de nombreux pays d'Afrique subsaharienne voyaient dans l'industrialisation la voie royale du développement économique. Du reste, de 1965 à 1973, le secteur industriel de la région a connu une croissance annuelle de 14 % et a joué un rôle de pointe dans le progrès économique. Cependant, les choses ont changé radicalement dans les années 70. Entre 1973 et 1980, la croissance de ce secteur est tombée à 5 % par an, et elle a été négative entre 1980 et 1985. Les industries souffraient d'un excédent massif de capacité, et les exportations ne représentaient qu'un faible pourcentage de la production. Le secteur industriel avait absorbé une grande quantité de devises pour ne procurer que de maigres avantages sur le plan de l'emploi ou de la production. Ce déclin rapide n'était que l'un des aspects de la détérioration générale des économies africaines, qui étaient caractérisées par le marasme de l'agriculture.

Les résultats décevants du secteur manufacturier de l'Afrique subsaharienne sont dus à un ensemble de facteurs complexes : le manque dramatique de ressources — notamment une insuffisance critique de personnel local qualifié et une infrastructure inadéquate — a contribué, en se combinant à une politique malencontreuse, à rendre les industries manufacturières coûteuses et peu rentables. Parmi les éléments auxquels est imputable cette situation, on peut citer :

- *La politique de change.* La plupart des pays d'Afrique ont entretenu la surévaluation de leur monnaie. Pour l'ensemble des pays de l'Afrique subsaharienne, l'indice pondéré du taux de change effectif réel a progressé de 75 % entre 1974 et 1984. (Par

comparaison, en Asie, cet indice a accusé un fléchissement de 26 % pendant la même période.) Cela a nui à la rentabilité des exportations et freiné les investissements dans les industries d'exportation.

- *Les droits de douane et les restrictions quantitatives sur les importations.* La pénurie de devises causée par la surévaluation du change a incité les gouvernements à limiter leurs importations au moyen d'obstacles tarifaires et de restrictions quantitatives. Ces mesures ont protégé les fabricants locaux de la concurrence étrangère et favorisé une production locale inefficace. La contrebande, appuyée par un marché noir des devises prospère, a connu une période florissante. Pour certaines industries, la contrebande et la surévaluation de la monnaie se sont en fait traduites par une protection négative ou incertaine.

- *Le contrôle des prix.* Les gouvernements ont contrôlé les prix des produits dont l'importation était réglementée afin d'empêcher les fabricants locaux de réaliser des bénéfices exorbitants. Quand il a été efficace, le contrôle des prix n'a fait que freiner la production intérieure; mais il a souvent été lettre morte, et a donné naissance à un marché noir pour plusieurs produits contrôlés (Chapitre 7).

- *Les nationalisations.* Plusieurs pays ont nationalisé des entreprises étrangères ou des contreprises, ont découragé les investisseurs étrangers et ont fait grise mine aux investissements intérieurs privés.

Tous ces facteurs ont été gravement préjudiciables à la croissance et à la rentabilité de l'industrie. Le renforcement de la protection et le peu de concurrence intérieure ont souvent permis aux industries ainsi protégées de réaliser de gros bénéfices. Le progrès technique s'est essouffé et, peu à peu, l'industrie a

perdu de sa compétitivité sur le marché international. La hausse des prix du pétrole de 1979 et la récession internationale qui a suivi ont plongé les pays d'Afrique subsaharienne dans une crise de devises. La manière dont ils ont réagi à la situation n'a réussi qu'à aggraver les choses. Ces dernières années, les entreprises ont été privées d'intrants, leurs bénéfices se sont effondrés, et les salaires réels du secteur manufacturier formel ont chuté.

Des réformes du régime des changes et du régime commercial n'aboutiraient peut-être pas à une reprise immédiate des exportations, mais elles auraient au moins l'avantage d'améliorer la rentabilité des investissements et de la production.

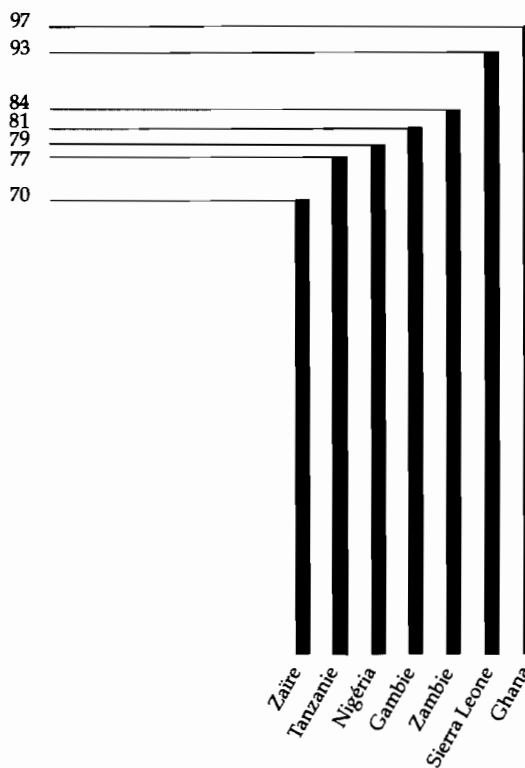
Depuis le début des années 80, certains pays d'Afrique subsaharienne ont profondément remanié leur politique. L'effet de ces changements est difficile à évaluer car ils sont pour la plupart récents, et souvent encore inachevés. Plusieurs pays ont dévalué sensiblement leur monnaie (Figure 6.5A).

Le Nigéria a apporté des changements radicaux à sa politique en 1986. Il a aboli la restitution obligatoire des recettes d'exportation et les licences d'importation, et il a mis en place une structure tarifaire plus modérée. Il doit encore apporter des modifications à ses tarifs douaniers et supprimer certaines interdictions d'importation. A présent, la demande de devises est satisfaite en grande partie par des distributeurs agréés (principalement des banques commerciales). Ceux-ci achètent aux enchères les devises provenant des exportations pétrolières et des prêts étrangers et rachètent directement à leurs clients les devises que leur ont procurées leurs ventes à l'exportation. Au Ghana le rythme de la réforme est presque aussi rapide. Le gouvernement a procédé à plusieurs dévaluations avant de commencer à vendre des devises aux enchères, pratique qu'il est en train d'étendre progressivement à toutes les importations de marchandises. D'autre part, il a pris des mesures afin de libéraliser les importations et de promouvoir les exportations.

Maurice a supprimé ses restrictions quantitatives sur les importations en l'espace de 15 mois. Depuis lors, ses exportations sont florissantes et son économie en pleine expansion, grâce également à la reprise des marchés internationaux, à la promotion de zones franches industrielles et à l'amélioration de la compétitivité entraînée par une dévaluation et une période de compression des salaires. Au Zaïre, la dévaluation de 1983 et l'adoption ultérieure d'un taux de change déterminé par le marché ont déjà donné un coup de fouet aux exportations. Ces mesures doivent être suivies d'un abaissement des droits d'importation et de l'abolition de tous les droits d'exportation et autres taxes frappant les exportations de biens manufacturés. Enfin, la Côte d'Ivoire, le Sénégal et le

Figure 6.5A Dévaluation dans divers pays d'Afrique subsaharienne

(chute par rapport au dollar, en pourcentage, septembre 1983-mars 1987)



Togo ont entrepris de rationaliser leurs tarifs douaniers. Le Malawi s'efforce de promouvoir ses exportations en améliorant son système de rabais sur les droits, et ses mécanismes de crédit à l'exportation et d'assurance des exportations; et le Burundi est en train d'éliminer toutes les taxes d'exportation qui frappent les produits de fabrication locale.

Il y aurait beaucoup à faire dans les autres pays d'Afrique subsaharienne en matière de réforme du commerce et du change. Parallèlement, d'autres réformes devraient viser d'une part à renforcer le rôle de la concurrence intérieure et d'autre part à fournir l'infrastructure, les compétences et l'appui institutionnel nécessaires. S'ils parviennent à créer des conditions favorables à un bon développement de leur industrie, il n'y a aucune raison que les pays d'Afrique subsaharienne ne puissent affronter la concurrence sur les marchés internationaux et profiter des bienfaits du commerce international.



## Le passage à une politique plus ouverte sur l'extérieur

Qui dit libéralisation dit abandon d'activités du passé et lancement d'activités nouvelles. La conséquence la plus lourde de cette démarche, et la moins bien acceptée par l'opinion, est sans doute le chômage. L'allègement des mesures de protection risque d'entraîner une contraction des secteurs protégés, ce qui peut provoquer temporairement le chômage, surtout si certaines qualifications ne sont utilisables que dans certains secteurs. Il faut du temps aux autres secteurs pour se développer, et les travailleurs doivent se préparer à de nouvelles activités et aller à la recherche d'un nouvel emploi. Il est à noter que la libéralisation des échanges commerciaux ne peut entraîner d'accroissement *irréversible* du chômage. A plus long terme, le niveau du chômage est fonction des orientations macroéconomiques et de l'efficacité du marché du travail. Dans l'immédiat, cependant, on risque de voir apparaître une résistance à la réforme de la politique commerciale, à la fois de la part des travailleurs ayant perdu leur emploi et de celle des producteurs des secteurs où la perte de protection a été le plus sévère.

### *Les conséquences à court terme*

En réalité, il semble que le chômage causé par l'adoption de politiques commerciales plus libérales soit peut-être plus faible qu'on a généralement tendance à le supposer. Les suppressions d'emplois sont souvent plus localisées, et par conséquent plus visibles, que les emplois que la libéralisation peut générer dans le reste de l'économie. Le chômage brut, c'est-à-dire causé par le licenciement de travailleurs des secteurs en recul du fait de la libéralisation du commerce, est parfois substantiel. Mais, en règle générale, la réinsertion de ces travailleurs dans d'autres secteurs en temps utile permet d'éviter de fortes augmentations du chômage global. Souvent, le nombre des licenciements est relativement faible, même dans les secteurs qui ne sont plus protégés. Les mouvements de main-d'oeuvre à l'intérieur d'un même secteur — voire d'une même entreprise — sont monnaie courante et atténuent les effets de la libéralisation sur le chômage global.

Ainsi, en 1967, lorsque le Brésil a abaissé ses droits de douane, on n'a pas noté d'accroissement du chômage ou du nombre de faillites. En Indonésie, le démantèlement audacieux du régime restrictif de licences d'importation en 1966-67 s'est

soldé par une nette amélioration des résultats de l'économie, qui était au bord de l'abîme — et n'a pas entraîné d'aggravation du chômage. En 1977, Sri Lanka a connu une expérience similaire. L'abolition de barrières fortement protectionnistes s'est accompagnée d'un accroissement de l'emploi, même dans les secteurs qui semblaient compter le plus sur les barrières commerciales.

La grande exception à cette règle a été le Chili au cours de la deuxième moitié des années 70. En l'espace de cinq ans et demi, le pays est passé d'un régime commercial fortement restrictif à une situation voisine du libre-échange. En 1979, selon une estimation, le nombre d'emplois perdus dans le secteur manufacturier par suite de la libéralisation du commerce a été de l'ordre de 11 à 12 % de l'effectif de ce secteur en 1974. Ces pertes ont toutefois été compensées par la création d'emplois provoquée dans d'autres secteurs par la libéralisation. (L'étude ne cherche pas à expliquer la montée du chômage causée par les facteurs autres que la libéralisation du commerce.)

A en juger par le niveau généralement modeste des coûts de transition, il semble que même une libéralisation partielle permette d'offrir assez de débouchés nouveaux pour que l'économie s'ajuste rapidement. C'est ce qui se produit notamment lorsque l'on remplace les contingents par des droits de douane. Pour de nombreux pays en développement, le contrôle des opérations de change constitue une forme particulièrement importante de contingentement. Lorsque l'obtention des devises est réglementée, certaines entreprises ont de la difficulté à se procurer des fournitures importées; lorsque ce contrôle est aboli, les entreprises rentables sont libres d'acheter les intrants dont elles ont besoin, et de nouvelles entreprises peuvent se mettre sur les rangs. Ces effets aident à comprendre pourquoi cette forme de libéralisation des échanges commerciaux semble avoir donné des résultats particulièrement positifs.

Le public peut avoir une vision erronée du problème du chômage. Il arrive en effet que la libéralisation du commerce soit cause de chômage, mais son aggravation est associée à d'autres événements, de sorte que le public ne l'impute pas à la politique commerciale. Dans certains cas en revanche (comme par exemple, au Chili), on a reproché à la libéralisation d'être à l'origine d'une vague de chômage dont les causes étaient ailleurs. Quoi qu'il en soit, lorsque l'on interrompt l'effort de libéralisation des échanges commerciaux, c'est rarement pour cause de chômage.

De tout temps, le principal facteur à l'origine des mouvements de libéralisation des échanges commerciaux est la crise — qu'elle ait été provoquée par une mauvaise politique nationale ou par des causes extérieures. Le plus souvent, la crise est due à l'instabilité économique provoquée par des déficits excessifs du budget et de la balance des paiements et par une inflation en hausse. Mais l'histoire ne doit pas servir de modèle et les pays qui ne sont pas en proie à la crise ont intérêt à profiter de l'occasion offerte par la stabilité pour entreprendre des réformes.

La poursuite de l'effort de libéralisation du commerce au-delà de son stade initial exige la stabilité économique et politique. Rares sont les gouvernements qui sont prêts à souscrire à des politiques commerciales libérales. Pour prendre une position ferme — et convaincante — à cet égard, on peut conclure un traité. En Espagne, en Grèce, en Israël et au Portugal, l'engagement à long terme que constitue une alliance économique avec la Communauté européenne a contribué à maintenir le régime commercial relativement ouvert par comparaison à ceux d'autres pays en développement.

L'autre moyen d'emporter la conviction consiste à agir de façon décisive. Une politique hésitante aboutissant à une libéralisation progressive risque beaucoup plus de s'essouffler, surtout dans les pays où les restrictions commerciales sont une vieille tradition.

Par exemple au Chili, la libéralisation de la période 1956-61 a eu, au début, des effets peu sensibles. Elle avait laissé en place les fortes protections contre les importations et offert peu d'incitations aux exportations, et elle n'a pas réussi à empêcher une appréciation réelle de la monnaie. Le gouvernement n'a pas tardé à faire machine arrière. En revanche, un deuxième train de réformes, mises en application entre 1974 et 1981, est toujours en vigueur 13 ans après son adoption, malgré quelques revers mineurs survenus de 1983 à 1985. Le cas de l'Indonésie est très similaire. Les répercussions initiales de la première série de mesures (1950-51) ont été moins fortes que celles de la seconde (1966-72). La première libéralisation a été éphémère et a été en grande partie annulée par des contre-mesures; la seconde, hormis quelques revirements au milieu des années 70, est restée en vigueur. Autrement dit, si la première tentative de libéralisation échoue, la seconde a de

bonnes chances de réussir, à condition qu'elle soit menée hardiment.

Un changement net d'orientation est important à deux titres. Premièrement, s'il semble incertain, les producteurs peuvent penser que le gouvernement reviendra rapidement sur la réforme. Ce qui n'est qu'une impression peut à son tour devenir réalité, car si les modes de production ne varient pas en fonction de l'évolution des incitations, la réforme peut perdre toute chance de survie. Dès que l'allégement des mesures de protection permet aux importations de pénétrer, si ce mouvement n'est pas compensé par une progression des exportations, des pressions ne peuvent manquer de s'exercer en faveur de l'abandon de la réforme. Deuxièmement, une réforme de grande envergure doit donner un coup de fouet aux exportations et créer ainsi des intérêts en faveur du nouveau régime commercial.

*La politique macroéconomique et  
la libéralisation des échanges commerciaux*

L'un des enseignements les plus clairs que l'on puisse tirer des réformes commerciales précédentes est qu'il existe un lien entre la libéralisation des échanges commerciaux et la politique macroéconomique. Beaucoup de réformes commerciales ont commencé par un programme de stabilisation visant à ralentir l'inflation par la compression des dépenses publiques et le renforcement du contrôle monétaire, et à réduire le déficit commercial par la déflation intérieure et une dévaluation substantielle. La dévaluation, qui favorise à la fois la substitution aux importations et l'exportation, est un élément vital de toute réforme de politique commerciale. En fait, elle est probablement plus importante que la façon dont sont traités certains groupes d'intérêts ou les coûts économiques de la transition.

Les libéralisations les plus ambitieuses, dont les effets ont été les plus durables — celles du Chili, de l'Espagne, de la Grèce, d'Israël, du Portugal et de la Turquie —, ont toutes commencé par la stabilisation macroéconomique. Les pays qui ont tenté de libéraliser leur commerce alors qu'ils se trouvaient en pleine crise macroéconomique ont échoué. Les Philippines, par exemple, ont entrepris une réforme de leur politique commerciale au début des années 80, alors que l'inflation, le déficit commercial et la dette extérieure gagnaient rapidement du terrain. Les tentatives de réforme ont été abandonnées après la

grave crise de la balance des paiements de 1983. Mais le pays a entrepris par la suite un effort de stabilisation, et il a à présent réamorcé le processus de libéralisation de son commerce.

Les exemples dont on dispose font ressortir qu'une fois que la libéralisation des échanges commerciaux est en cours, l'équilibre de la balance des paiements est particulièrement important. Il est quasiment certain qu'un gros déficit, qui implique une forte ponction sur les réserves de change, fera échouer la réforme commerciale. C'est ce qui s'est produit aux Philippines après la libéralisation du début des années 60; en Argentine et en Uruguay après les libéralisations des années 70; et dans d'autres pays. Pour la même raison, le Pakistan a progressé avec prudence sur la voie de la libéralisation de son commerce, par crainte des éventuelles répercussions sur sa balance des paiements.

La balance des paiements est sensible aux variations des flux de capitaux ou des envois de fonds des travailleurs émigrés, ainsi qu'à d'autres facteurs sur lesquels les gouvernements ont peu de prise. Mais le facteur le plus influent sur le succès de la libéralisation semble être la performance à l'exportation. Les exportations peuvent elles aussi varier sous l'effet de contingences extérieures, de variations des termes de l'échange ou de fluctuations des récoltes dues à des raisons climatiques. Toutefois, l'élément déterminant de la performance des exportations est le taux de change réel appliqué aux produits exportés. De bons résultats vont généralement de pair avec une baisse du taux de change réel et, peut-être plus encore, avec la stabilité à long terme du taux de change réel. Celui-ci dépend lui-même des variations du taux de change nominal et des prix locaux — et par conséquent de la politique budgétaire et monétaire. L'expérience des pays du Cône Sud a montré qu'on ne peut pas à la fois utiliser un taux de change réel surévalué pour réduire les attentes inflationnistes et le maintenir à un niveau compatible avec la libéralisation du commerce.

**LA LIBERALISATION FINANCIERE.** Pour plus d'efficacité, les marchés financiers devraient donner plus de souplesse à l'économie et faciliter ainsi la libéralisation des échanges commerciaux (Chapitre 7). Là encore, il est vrai, le taux de change réel complique la situation. Les réformes commerciales entreprises par l'Argentine et l'Uruguay ont déraillé au début des années 80 par suite de la progression du taux de change réel

causée par des apports de capitaux anormalement élevés. Pour prévenir une valorisation excessive de la monnaie, les gouvernements doivent peut-être surveiller les flux de capitaux et, s'il y a lieu, agir sur leur échelonnement ou les bloquer. (L'Encadré 7.4 examine le rôle des réformes du secteur financier dans les problèmes macroéconomiques du Chili.)

**LA LIBERALISATION DES AUTRES MARCHES INTERIEURS.** L'Etat exerce souvent un contrôle étroit sur les marchés du travail et sur les prix et les investissements industriels (par exemple, par le biais des permis d'investissement ou des entreprises publiques). Le maintien d'un tel contrôle, comme celui des mesures de contrôle financier, limite les effets de la réforme de la politique commerciale sur la redistribution des ressources. Heureusement, l'atténuation de ce contrôle ne risque guère d'influer aussi directement sur le taux de change réel que la libéralisation des marchés financiers (Chapitre 7).

#### **Les éléments de la réforme de la politique commerciale**

La réforme des instruments traditionnels de la politique commerciale peut être envisagée sous trois angles : le remplacement des restrictions quantitatives par des tarifs douaniers, la réforme de la protection tarifaire et la promotion directe des exportations.

##### *Le remplacement des restrictions quantitatives par des droits de douane*

Il est généralement reconnu que l'élimination des obstacles non tarifaires et leur remplacement par des droits de douane constituent une étape dans la voie d'une politique commerciale plus ouverte, cela pour deux raisons. Premièrement, les droits de douane sont généralement moins protecteurs que les restrictions quantitatives (toutefois, il est toujours possible de fixer les droits à des niveaux si élevés qu'ils mettront fin aux importations). Deuxièmement, un droit de douane agit sur les prix et non pas sur les quantités. Autrement dit, les droits de douane sont plus «transparents» — les variations des prix des produits étrangers sont répercutées plus directement sur l'économie intérieure. En revanche, les contingents ont tendance à isoler les économies nationales de l'économie mondiale. Par exemple, en Inde, le coton est protégé par des restrictions quantitatives,

et les producteurs de textile sont tenus d'utiliser le coton indien. De ce fait, les fluctuations des prix de cette matière première cruciale ne sont pas toujours en rapport avec les cours mondiaux du coton, qui conditionnent le coût de cet intrant pour les concurrents. Il est donc difficile aux producteurs indiens de s'orienter résolument vers l'exportation, puisqu'ils ne peuvent prédire dans quelles conditions ils devront affronter la concurrence.

- Le remplacement de contingents par des droits de douane est souvent l'un des éléments clés des premières phases de la réforme de la politique commerciale. Dans certains cas, il en est le seul élément. C'est ainsi que les deux premières phases de la réforme entreprise par Israël ont porté sur les importations et sur l'abolition progressive des contingents et leur remplacement par des droits de douane. Les premières réformes entreprises par la Grèce ont consisté à abolir presque tous les contingents et à leur substituer des droits de douane qui étaient pour la plupart inférieurs à l'équivalent tarifaire des contingents.

Les faits semblent indiquer que cette réforme de la protection a été particulièrement bénéfique (Encadré 6.4). Dans bien des cas, non seulement ce changement s'est accompagné d'une accélération de la croissance économique, mais même dans les secteurs où la protection a diminué, la production a augmenté parce que les entreprises ont commencé à fonctionner dans un environnement moins restrictif et plus transparent. Cela semble indiquer que dans une économie où le commerce est réglementé en grande partie par le biais de restrictions quantitatives — ce qui est le cas pour la plupart des économies où le commerce est fortement réglementé — la politique de libéralisation devrait commencer par le remplacement des contingents par des droits de douane, même très élevés.

A quel niveau doit-on fixer les droits instaurés à la place d'une restriction quantitative donnée? Il est difficile dans la pratique de mesurer la protection conférée par des restrictions quantitatives. D'ailleurs, même si cela pouvait se faire en toute certitude, le remplacement des contingents par des droits de douane modifie si profondément le fonctionnement des mécanismes de protection qu'un tel calcul serait sans doute vain. Certains pays ont cherché à remplacer les restrictions quantitatives par des droits plus ou moins équivalents. Par exemple, Sri Lanka a adopté des droits élevés en 1977, et les Philippines ont procédé au cas par cas de 1957 au milieu des

années 60 (et, involontairement, se sont retrouvées en fin de compte avec un niveau moyen de protection plus faible). En revanche, les droits de douane instaurés par l'Argentine de 1976 à 1978 en remplacement de la plupart des restrictions quantitatives étaient en moyenne si élevés qu'ils ont réussi tout aussi efficacement à bloquer les importations.

#### *La réforme des tarifs douaniers*

L'évolution vers une plus grande neutralité a deux facettes : l'abaissement du niveau moyen de protection; et la réduction de la dispersion moyenne, ou variance, de la protection. Si l'abaissement de la moyenne des droits ne s'accompagne pas d'une moins grande dispersion, on court le risque que la structure tarifaire ne gagne rien en neutralité. En fait, une réforme qui se traduirait par un abaissement des droits de douane appliqués aux biens intermédiaires et aux biens d'équipement mais laisserait intouchés ceux imposés aux produits finis pourrait *accroître* la protection effective — c'est-à-dire le niveau de protection appliqué à la valeur ajoutée dans le pays — malgré l'*abaissement* du niveau moyen des droits de douane.

Bien entendu, il est possible de réduire à la fois le niveau moyen des droits et leur dispersion. Pour ce faire, les gouvernements ont procédé de plusieurs manières : en réduisant tous les droits de douane dans une même proportion; en diminuant dans une même proportion la fraction de chaque droit de douane dépassant un niveau donné; en appliquant de plus forts pourcentages de réduction aux droits de douane plus élevés ou en combinant ces méthodes et d'autres. En règle générale, les formules simples d'application générale donnent de meilleurs résultats que l'approche au cas par cas et le réglage fin. Certaines réformes tarifaires visaient le taux de protection effectif plutôt que le taux nominal. (Tel a été le cas des réformes entreprises aux Philippines de 1981 à 1985.) Cette approche complique inutilement les choses et présente de toutes façons des risques d'échec en raison de difficultés de mesure.

De nombreux économistes préfèrent la méthode d'abaissement des droits de douane par paliers. Dans un premier temps, tous les droits qui dépassent un certain plafond sont ramenés à ce plafond; ensuite, tous les droits qui dépassent un nouveau plafond, plus bas que le précédent, sont ramenés à ce plafond-là et ainsi de suite. Cette

## Encadré 6.6 Les gouvernements peuvent-ils mieux faire passer la réforme du commerce?

Il est rare que les gouvernements parviennent à réformer l'économie d'un simple trait de plume. Il leur faut d'abord surmonter l'opposition des groupes qui craignent d'en souffrir.

### La transparence et la persuasion

Les gouvernements sont parfois tentés de céder à certaines influences : il arrive que certains groupes de pression défendent âprement leurs intérêts étroits; en revanche, lorsqu'une décision est de nature à profiter à toute la communauté, aucun groupe particulier n'a conscience d'en sortir gagnant. Par exemple, il est beaucoup plus facile de mesurer les coûts de la fermeture d'une usine de construction automobile non rentable que d'entrevoir les avantages que représentent pour le reste de l'économie la vente de voitures meilleur marché et la création d'emplois.

Des distorsions peuvent aussi apparaître lorsque le gouvernement, pour contenter à la fois certains groupes d'intérêts particuliers et l'opinion publique tout entière, promulgue des lois si vagues que tous s'estiment satisfaits. Il doit ensuite faire appliquer ces lois par décision administrative, et c'est alors que les intérêts particuliers s'efforcent d'influer sur les décisions des administrateurs concernés.

L'un des moyens de mieux faire comprendre l'intérêt public consiste à créer un service de relations publiques ayant pour mission d'explicitier l'action du gouvernement. Il aiderait le gouvernement et le public à replacer les propositions sectorielles dans le contexte de l'économie tout entière. Les commissions tarifaires dont se sont dotés certains pays tels que l'Australie, le Canada, les Etats-Unis, la Nouvelle-Zélande, les Philippines et Sri Lanka pour jouer ce rôle ont toutefois obtenus des résultats inégaux. Souvent, elles consacrent une grande partie de leur temps à des questions de caractère technique, comme celle de savoir si un secteur industriel a été «lésé» ou a subi un «préjudice grave», si celui-ci est imputable aux importations, et si ces importations constituent d'une manière ou d'une autre une concurrence déloyale.

En fait, ces services de relations publiques peuvent afficher de réels succès, mais on ne saurait sous-estimer les problèmes auxquels ils doivent faire face. Non seulement on leur demande de prédire l'avenir, mais en outre les gouvernements sont toujours poussés à minimiser leur action en présentant une image diluée de leur mandat.

Pour couper court à ce type de pression, il faudrait faire de la transparence complète une obligation législative. Si ces services jouissaient d'assez

d'indépendance et de pouvoirs pour enquêter, ils pourraient exercer leur influence sur le reste de l'administration. Un accord entre les parties intéressées rendant obligatoire cette transparence imposerait une forme d'obligation législative au gouvernement.

### Les sauvegardes et le dédommagement

Dans l'espoir de convaincre l'opinion qu'une réforme se fera en douceur, le gouvernement peut faire pencher la balance de son côté en offrant des garanties contre les perturbations. Il peut notamment renforcer les dispositions antidumping (mesure de sauvegarde) ou offrir des aides pécuniaires à ceux qui pâtiraient de la réforme (mesure de dédommagement).

Malheureusement, jusqu'ici, les résultats des mesures de sauvegarde sont peu encourageants. Dans la pratique, la recherche de sauvegardes est devenu un processus compliqué, qui se perpétue de lui-même et qui n'a pas grand-chose à voir avec la rentabilité économique. On peut citer comme exemple une affaire récente de contrôle antidumping en Australie à propos de conserves de cerises importées d'Italie. Le noeud du problème consistait à déterminer la valeur réelle des fûts dans lesquels ces cerises avaient été expédiées. Il semblait qu'on aurait pu «prouver» qu'il s'agissait d'un cas de «dumping» si les fûts étaient évalués aux prix des fûts neufs — mais si certains de ces fûts étaient d'occasion, comme cela s'est avéré, il était impossible de prouver qu'il y avait eu dumping.

L'autre formule est celle des mesures de dédommagement, mais elle aussi a de nombreux défauts. L'identification des gagnants et des perdants coûte très cher, car il est difficile de déterminer l'incidence des réformes — on peut gagner ou perdre pour toutes sortes de raisons économiques — et il est rarement possible de calculer avec certitude le coût imposé à un groupe particulier par une intervention donnée. Les mesures de dédommagement comportent également un «danger moral» en ce sens qu'on encourage les gens à agir de façon non économique afin de pouvoir bénéficier du dédommagement.

«Acheter» les groupes de pression est autre chose — du moins en principe. La manoeuvre permet de surmonter les obstacles au changement par des moyens ouvertement politiques. Cependant, malgré son objectif plus limité, cette formule a donné jusqu'ici des résultats décourageants. En effet, loin d'atténuer la résistance au changement, elle transforme les protestations en marchandages sur la question de savoir qui aura la part du lion.

formule est censée déboucher sur les coûts d'ajustement les plus faibles, sans entraîner d'accroissement accidentel de la protection effective. Les réductions tarifaires adoptées par le Chili dans les années 70 ont plus ou moins suivi ce schéma.

Il est difficile de tirer des enseignements sur le cadre temporel dans lequel doit s'accomplir l'élimination des restrictions quantitatives et des droits de douane. Certaines réformes ont pris du temps. Ainsi, la Corée et les pays d'Europe méridionale n'ont pas encore achevé les réformes qu'ils avaient entreprises il y a au moins une vingtaine d'années. Les pays qui ont mené à bien leurs réformes dans un horizon à moyen terme — par exemple, le Chili, où le processus a duré cinq ans — sont moins nombreux. Aucune réforme n'a entièrement été mise en place dans un laps de temps plus court. On n'observe pas de relation évidente entre la durée du processus de réforme et ses chances de succès, mais les coûts d'ajustement apparemment modestes de la plupart des réformes commerciales, ainsi que le danger qu'en se prolongeant, elles ne perdent de leur crédibilité, militent en faveur d'une certaine rapidité.

Certains pays ont eu recours à des institutions, généralement à des commissions tarifaires, soit pour fixer les droits de douane au cas par cas, soit pour statuer sur des demandes de dérogation aux réformes prévues. Souvent, les commissions tarifaires se sont fixé dans l'accomplissement de leur tâche de trop nombreux objectifs. Tel a été le cas des commissions de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande, des Philippines et de Sri Lanka, dont les travaux n'ont probablement pas contribué à accroître la neutralité (Encadré 6.6).

#### *La promotion directe des exportations*

La logique de la libéralisation des échanges commerciaux veut que les droits de douane soient aussi faibles que possible. Tant que le droit de douane moyen n'est pas nul, il reste un élément de discrimination à l'encontre des exportations (à moins qu'elles ne bénéficient d'une subvention compensatoire). Le Chili a institué un tarif uniforme de 10 %, sans exceptions. Par la suite, ce tarif a été révisé, et le Chili a en fin de compte adopté un tarif uniforme de 20 %, qui a laissé subsister à l'égard des exportations une légère discrimination, insuffisante pour empêcher leur croissance. Les cas du Brésil et des Philippines montrent que la croissance des exportations peut s'accommoder d'une protection sensible des

importations, tant que le gouvernement parvient à empêcher le taux de change réel d'augmenter.

Lorsque subsiste une protection notable des importations, le gouvernement peut envisager de compenser le préjudice causé aux exportations par des mesures administratives autorisant l'achat des intrants importés aux prix mondiaux ou par des subventions. Cette approche directe de la promotion des exportations peut également contribuer à créer des noyaux de résistance à la libéralisation, mais elle peut également finir par être considérée comme un moyen d'éviter, à long terme, une nouvelle libéralisation des importations, comme cela semble avoir été le cas au Pakistan et, du moins dans les années 70, aux Philippines.

Il est plus difficile de promouvoir directement les exportations que de réduire la protection contre les importations. C'est une solution qui pose des problèmes administratifs et nécessite souvent de substantielles ressources budgétaires. Et comme toute intervention sélective, elle encourage la maximisation de la rente. Mais surtout, elle contrevient aux dispositions du GATT et risque de provoquer l'application de droits compensateurs dans les pays importateurs, ce qui en fait une formule de moins en moins attrayante.

#### **Les leçons de la libéralisation du commerce**

Toute réforme de la politique commerciale est chose compliquée. Elle est étroitement liée à la libéralisation des marchés financiers, de la main-d'oeuvre et des produits intérieurs et à celle de la politique macroéconomique. C'est dans une certaine mesure un processus politique, dans lequel la crédibilité et les anticipations jouent un rôle important. Les orientations à retenir peuvent ne pas être les mêmes d'un pays à un autre. D'autre part, l'évolution de la conjoncture internationale peut compromettre les chances de succès de la réforme. Cette complexité de facteurs explique l'absence de panacée en matière de réforme. Cependant, on peut tirer les enseignements de l'expérience.

- La libéralisation du commerce comporte inévitablement de substantiels transferts de ressources, mais elle ne s'accompagne pas nécessairement d'un aussi fort accroissement du chômage qu'on le suppose couramment.
- Les réformes décisives menées énergiquement sont plus convaincantes et plus durables que les réformes plus tièdes.

- La substitution de droits de douane aux restrictions quantitatives est un premier pas utile dans la voie de la libéralisation des échanges commerciaux.

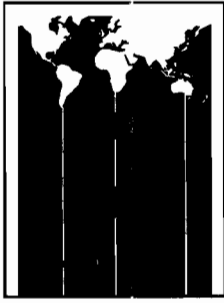
- Le choix d'un taux de change réaliste est vital pour le succès initial de la réforme du commerce. La stabilité de ce taux est indispensable à la durabilité de la réforme. Pour cela, il faut une politique macroéconomique qui agisse sur l'inflation et sur le taux de change nominal de manière que les coûts sur le marché intérieur restent alignés sur les prix mondiaux.

- Les probabilités de succès de la libéralisation des échanges commerciaux sont fonction des réformes complémentaires apportées à l'économie

intérieure — notamment aux marchés des capitaux et de la main-d'oeuvre. (Ces questions sont examinées de façon plus approfondie au Chapitre 7.)

Comme toute grande réforme économique, la libéralisation des échanges commerciaux n'est pas chose aisée. Elle exige avant tout une ferme volonté politique, en particulier face à la résistance de ceux qui, du moins à court terme, craignent d'être perdants. On peut espérer que cette volonté sera plus facile à mobiliser lorsque les dirigeants se rendront compte que la réforme de la politique commerciale porte rapidement ses fruits, et cela moyennant un coût plus faible qu'ils ne le redoutaient parfois.





## *Les mesures complémentaires en faveur du développement industriel*

Les chapitres précédents ont fait ressortir le rôle bénéfique du commerce extérieur dans l'industrialisation et ont examiné les problèmes que soulève la transition entre une stratégie commerciale tournée vers l'intérieur et une stratégie commerciale orientée vers l'extérieur. Mais l'Etat intervient aussi dans d'autres domaines pour promouvoir l'industrialisation et ce sont ces interventions et leurs effets qui sont étudiés dans ce chapitre. On verra également comment leur dynamique influe d'abord sur les marchés des capitaux et de la main-d'oeuvre, puis sur la concurrence à l'échelon national et, enfin, sur l'acquisition et la maîtrise de la technologie.

### **Les options de l'Etat**

Les gouvernements renforcent souvent leur politique commerciale par diverses mesures, en particulier la réglementation sur le prix des produits, l'orientation de l'investissement privé, le contrôle des taux d'intérêt et de l'affectation du crédit, et l'intervention sur le marché du travail.

#### *La réglementation du prix des produits*

Les prix contribuent puissamment à orienter l'industrialisation. Lorsqu'ils sont élevés, ils reflètent la rareté, accroissent la rentabilité et attirent des ressources qui font augmenter la production. Des prix faibles sont le reflet de l'abondance et tiennent les ressources à distance. C'est sur les marchés concurrentiels que les prix remplissent le mieux leur rôle, encore que les imperfections du marché, telles que les monopoles ou le manque d'information, faussent ces signaux.

Mais les gouvernements réglementent parfois délibérément les prix, soit pour corriger ces distorsions, soit pour atteindre d'autres objectifs tels que la redistribution du revenu, la promotion des branches d'activité hautement prioritaires ou la lutte contre l'inflation.

Beaucoup de pays ont eu recours au contrôle des prix pour parvenir à ces objectifs. Ils ont constaté fréquemment que ces contrôles sont difficiles à appliquer, car le marché noir se développe activement et oriente de vastes secteurs de l'économie vers la clandestinité. En outre, les entreprises qui fabriquent plus d'un produit, comme c'est le cas dans l'industrie textile, tournent les contrôles en développant la production des articles dont le prix n'est pas contrôlé. Aussi trouve-t-on moins de «biens essentiels» mais plus de «bien non essentiels».

En règle générale, plus les contrôles sont généralisés, plus ils sont difficiles à faire appliquer. En 1970, le Gouvernement ghanéen a essayé de contrôler 6.000 prix relatifs à 700 groupes de produits. Or, l'Office des prix et des revenus ne comptait que 400 agents. Une tâche de cette ampleur n'est pas réalisable, même par les organismes les plus compétents. Les prix sont souvent déterminés par l'addition d'une marge fixe aux coûts. De cette manière, les entreprises n'ont pas de raison de réduire leurs coûts. De plus, le contrôle des prix décourage l'investissement, et à mesure que la demande se développe, des pénuries font leur apparition. Les consommateurs les plus pauvres, qui sont censés bénéficier de l'opération, en sont souvent victimes en même temps que les autres catégories.

Les pays qui ont le mieux réussi à éliminer le



### Encadré 7.1 L'élimination du contrôle des prix : leçons du Ghana

Le Ghana applique depuis 1962 tout un assortiment de contrôles des prix pour limiter la rente des vendeurs en période de pénurie, pour lutter contre l'inflation et pour contenir le prix d'éléments clés de l'indice du coût de la vie. Mais le contrôle des prix est souvent sans effet en période de pénurie extrême et d'inflation rapide, et il aggrave souvent les problèmes engendrés par la surévaluation du change et par une politique budgétaire et monétaire expansionniste.

En 1970, près de 6.000 prix, intéressant plus de 700 groupes de produits, étaient contrôlés. On revint sur une première tentative pour libéraliser le système lors d'un changement de gouvernement, et le Conseil des prix et des revenus reçut la haute main sur tous les prix et les salaires. Mais l'inflation ayant atteint 100 % par an pendant les années 70, le Conseil ne put faire face à la multiplication des demandes de relèvement des prix. Devant des délais pouvant aller jusqu'à six mois, les entreprises devaient accumuler des stocks, perdre de l'argent en vendant à l'ancien prix ou purement et simplement tourner les contrôles.

La rapidité de l'inflation creusa l'écart entre les prix du marché et les prix officiels. Etant donné que le taux de change restait invariable, les importations acheminées par voie officielle coûtaient à peine un dixième de leur valeur sur le marché. Le contrôle des prix empêchait les producteurs de profiter de cette rente de pénurie qui les aurait encouragés à produire plus. Mais l'impossibilité de faire appliquer les contrôles au niveau de la vente au détail rendit le commerce de plus en plus lucratif. Obtenir des marchandises au prix officiel pour la revente, pratique dénommée *kalabule*, devint une source de revenu importante. Au début des années 80, la valeur sur le marché de l'allocation mensuelle de riz, de lait, de savon, etc., des fonctionnaires (reçue irrégulièrement, il est vrai) pouvait égaler leur salaire disponible mensuel.

Le contrôle de la distribution des biens rares devint de plus en plus étroit. Pendant les années 70, des camions militaires acheminaient du lait en boîte dans le nord, où il était vendu au même prix que dans les villes du sud d'où il était parti, ce qui ne fit que rendre son exportation en contrebande dans les pays voisins plus attrayante. De la même manière, le riz du nord était exporté en contrebande parce que le contrôle des prix ne permettait pas de couvrir les frais de transport en direction du sud. Plus le contrôle était strict, plus le produit se raréfiait. Les marchés togolais étaient bien approvisionnés en savon, lait, textiles et autres produits fabriqués au Ghana et exportés en

contrebande, tandis que l'on importait des alcools et autres biens de luxe, qui jouissaient d'une prime de pénurie élevée et pour lesquels les contrôles étaient moins stricts. Pendant les années 80, les frontières terrestres furent fermées pendant un moment dans l'espoir que la contrebande cesserait, et les marchands furent obligés de vendre leurs stocks aux prix officiels (souvent inférieurs à ce qu'ils avaient payé). Mais cela ne fit qu'aggraver les pénuries sur les marchés et gonfler encore davantage les prix.

Le contrôle des prix et de la distribution devint une affaire politique en 1982, lorsque le nouveau gouvernement essaya d'élargir et de décentraliser la participation à la vie politique. Un grand nombre de ceux qui entrèrent aux comités de villages et de travailleurs se souciaient davantage d'avoir accès aux marchandises vendues aux prix officiels que des difficultés éprouvées ultérieurement par le gouvernement à assouplir le contrôle.

L'aggravation de la situation économique amena le gouvernement à reconnaître que le contrôle des prix était un échec et que l'économie ne se redresserait que si les profits du marché noir étaient restitués aux producteurs. Il réduisit les distorsions fondamentales et les pressions inflationnistes par un programme de réforme promulgué en avril 1983 qui prévoyait une dévaluation de la monnaie et une politique d'austérité monétaire et budgétaire. Le gouvernement aurait également voulu prendre ses distances par rapport au système des prix et de la distribution, dont le coût administratif était élevé et qui le soumettait à des pressions politiques importantes, mais il ne pouvait pas y renoncer entièrement tant que l'existence de monopoles et de bénéfices excessifs était manifeste, d'autant plus qu'il essayait à cette époque de comprimer les salaires. Il adopta donc une stratégie consistant à relâcher progressivement l'application des mesures de contrôle.

Dans un premier temps, il institua un système selon lequel il suffisait aux producteurs de notifier les changements de prix au Conseil des prix et des revenus. Le Conseil se réservait le droit d'intervenir. La liste des articles nécessitant une approbation préalable a été ramenée d'abord à 23 et, petit à petit (en 16 mois), à huit, ce qui a fortement allégé la charge de travail du Conseil et le délai de réponse. Les entreprises furent autorisées à pratiquer un prix provisoire rapidement approuvé par le Conseil et l'examen des recommandations de celui-ci, qui était auparavant la prérogative du Ministère des finances et de la planification économique, a été confié à une

commission tripartite composée de représentants du gouvernement, des travailleurs et des entreprises. Grâce à ce processus, le principe consistant à intervenir chaque fois que les changements n'étaient pas justifiés fut protégé, mais on put cesser de publier les prix officiels.

L'indice des prix à la consommation n'a augmenté que de 10 % en 1985, année qui a suivi l'allègement des contrôles. L'inflation était tombée de 122 % en 1983 à 40 % en 1984, à la suite de l'entrée en vigueur du programme de réforme. L'impact inflationniste des dévaluations massives et de la libéralisation des prix intervenues en 1983-85 a été limité car les prix du marché reflétaient déjà les pénuries et diverses mesures contribuaient à réduire l'écart entre l'offre et la demande. Du côté de l'offre, l'effet incitatif de la libéralisation des prix a facilité les choses de quatre façons : les biens de consommation thésaurisés ont été mis sur le marché; les rentes de pénurie ont été retirées aux distributeurs et rendues aux producteurs; les producteurs agricoles, en réponse à des pluies favorables, ont fortement accru l'offre alimentaire; et les producteurs industriels ont cherché à obtenir des devises supplémentaires grâce à un nouveau guichet de vente de devises aux enchères. Du côté de la demande, la mesure dans laquelle les consommateurs pouvaient absorber les hausses de prix a été limitée par des mesures d'austérité budgétaire et monétaire.

Tous ces éléments ont amélioré la situation générale du marché. L'accroissement de l'offre locale de certains produits, tels que le lait, le pain, le savon et la bière, a fait tomber les prix du marché, quelquefois en dessous des anciens prix officiels, tandis que l'augmentation des importations a éliminé les rentes de pénurie pour d'autres biens (par exemple, les pneus et l'huile végétale).

Trois grands facteurs ont contribué au succès de la libéralisation du contrôle des prix au Ghana. Premièrement, les prix du marché reflétaient déjà les pénuries, de sorte que la libéralisation n'a fait que transférer la rente de pénurie des distributeurs aux producteurs. Deuxièmement, des mesures complémentaires ont contribué à accroître l'offre sur le marché et à réduire les pressions inflationnistes, ce qui a minimisé la résistance des consommateurs. Troisièmement, l'application du contrôle des prix a été dépolitisée, grâce au système consistant à autoriser des changements de prix provisoires, tout en conservant le droit d'intervenir et en faisant figurer des représentants des groupes intéressés à la commission tripartite.

contrôle des prix sont ceux où une politique macroéconomique stable avait maintenu l'inflation à un niveau faible et où le gouvernement a mis en place les réformes progressivement, en réduisant le nombre d'articles contrôlés par étapes prudentes. Les producteurs et les consommateurs sont sensibles aux incitations de prix. Lorsque le prix du ciment a été libéré en Inde en 1982, l'offre a augmenté si vigoureusement que les prix du marché sont tombés rapidement. (L'élimination du contrôle des prix au Ghana est décrite dans l'Encadré 7.1.)

Par ailleurs, l'Etat subventionne parfois la consommation de produits industriels essentiels. Des subventions bien ciblées sont préférables au contrôle des prix, car tout en abaissant les prix pour les consommateurs, elles ne découragent pas les producteurs. Cependant, les subventions se soldent souvent par des déficits budgétaires et, par voie de conséquence, par une inflation élevée. En outre, une fois en place, elles sont difficiles à éliminer. En Egypte, des émeutes ont éclaté lorsque le gouvernement a essayé de réduire les subventions accordées à divers produits de première nécessité en 1977.

#### *L'orientation de l'investissement intérieur*

Plusieurs pays, dont le Bénin, le Brésil, l'Ethiopie, l'Inde, l'Indonésie, le Libéria, la Malaisie, Maurice, le Mexique, le Pakistan, Sri Lanka, la Tanzanie, le Togo et la Zambie, ont eu recours à des règlements, associés à des incitations fiscales, pour orienter l'investissement privé dans l'industrie à un moment ou à un autre, estimant que les marchés n'allouent pas les ressources conformément aux priorités nationales. Ces priorités sont souvent inscrites dans des plans de développement et l'on joue sur la réglementation et la fiscalité pour orienter l'investissement privé dans les directions voulues. Les gouvernements essaient aussi parfois d'empêcher la concentration de l'industrie, d'équilibrer le développement industriel des régions et, enfin, d'assurer le contrôle du secteur public sur les industries clés.

La licence industrielle est peut-être l'outil de réglementation des investissements le plus fréquemment utilisé. Selon ce système, l'Etat octroie des licences pour la création de nouvelles unités industrielles en fonction de ses projections de la demande future. Il ressort d'études menées au Brésil, en Egypte, en Espagne, en Inde, en Indonésie, au Mexique et au Pakistan que les licences ont entraîné des coûts imprévus mais ont

rarement engendré les avantages attendus. Les systèmes sont souvent trop complexes et appliqués de manière improvisée. Par exemple, en Espagne, les organismes d'Etat ont élaboré des critères économiques qui devaient régir l'octroi des

licences, mais ils n'ont pas pu les appliquer de manière systématique. Cette situation sème l'incertitude chez les investisseurs. Dans certains pays, il faut parfois six mois ou plus pour obtenir une licence et encore le résultat n'est-il pas certain.

### **Encadré 7.2 Les licences de production industrielle en Inde**

Les licences de production industrielle sont sans doute le plus puissant des instruments dont dispose l'Inde pour réglementer le secteur industriel. Le gouvernement s'en sert pour faire évoluer la capacité industrielle totale dans une direction déterminée et sa répartition entre les secteurs, les entreprises et les régions. Sauf dans un petit nombre de branches, les investisseurs doivent obtenir une licence pour établir ou déplacer une usine, fabriquer un nouveau produit ou accroître la production de plus de 5 % par an ou 25 % en cinq ans. Seules les entreprises dont l'actif est inférieur à 50 millions de roupies (environ 4 millions de dollars) et qui sont situées à au moins 50 km d'une zone urbaine échappent à cette obligation.

Le gouvernement cherche à s'assurer de la sorte que les activités industrielles concordent avec les objectifs de sa politique industrielle et sociale. Ces objectifs comprennent la promotion des secteurs prioritaires, la décentralisation des implantations en faveur des régions «arriérées» et l'économie des ressources rares par l'établissement d'un équilibre entre l'offre et la demande intérieures.

Mais ce système a considérablement freiné la concurrence entre les entreprises nationales. Le nombre élevé des refus, la longueur des délais et l'évolution des priorités sous-sectorielles ont fait de ce système un obstacle sérieux à l'arrivée des entreprises sur le marché et à la croissance. Il a contribué à la forte concentration de l'industrie indienne, à l'existence d'échelles de production sous-optimales et à la lenteur des progrès techniques.

La taille des marchés s'étant accrue et les effets néfastes des licences de production industrielle étant devenus plus manifestes, le gouvernement a assoupli ou modifié certaines règles, en vue de promouvoir la croissance et la productivité de quelques branches de l'industrie. Dans les cas où le système a été assoupli, la concurrence et l'efficacité se sont en général améliorées rapidement. Par exemple :

- Il y a peu de temps encore, l'obligation d'obtenir une licence empêchait les gros fabricants, relativement efficaces, de véhicules à moteur à deux roues de développer la production et de satisfaire la demande, en augmentation rapide, de moyens de transport bon marché. Aussi, les grandes entreprises capables de réaliser des économies d'échelle coexistaient avec de petites entreprises d'une capacité limitée. Par exemple, en 1984, le plus grand constructeur de scooters

produisait 250.000 véhicules, tandis que les deux plus petits en produisaient moins de 5.500 chacun. D'une part, les rigidités du système avaient engendré dans le secteur une structure de production inefficace et, d'autre part, il existait une importante demande non satisfaite sur le marché intérieur. En 1985, le gouvernement avait assoupli les règlements sur l'octroi des licences pour les deux-roues et allégé les restrictions sur la collaboration technique avec les entreprises étrangères. Aussi la capacité de production a-t-elle connu un essor rapide. Le premier constructeur indien, qui est en train de porter sa capacité à 750.000 véhicules par an, sera le quatrième producteur du monde. La concurrence entre les entreprises a favorisé la production de véhicules techniquement supérieurs, pour des normes de prix et de qualité internationales.

- Les trois premières usines de filaments de nylon, nanties de leur licence, se sont ouvertes en 1962, époque où la demande intérieure totale était inférieure à la capacité d'une usine d'échelle économique minimale. Huit autres ont été créées entre 1962 et 1985, ce qui a porté à 11 le nombre des entreprises. Chacune avait une usine unique, dont la capacité allait de 500 à 5.000 tonnes par an. La capacité moyenne des usines de fils de nylon est généralement beaucoup plus élevée dans les autres pays; par exemple, en République de Corée, elle est de 33.800 tonnes par an. Les usines indiennes, plus petites, bien qu'elles ne soient pas économiques, étaient financièrement rentables car elles étaient protégées par des obstacles à l'importation et par le système de licences de production industrielle. Pour remédier à l'inefficacité de la structure de production dans cette branche d'activité, le Gouvernement indien a annoncé en 1986 que les nouvelles usines de fils de nylon auraient une échelle minimum de 12.000 tonnes par an.

- L'élimination des restrictions sur l'octroi de licences dans le secteur des instruments professionnels a permis à de nouveaux venus d'entrer dans la course et a obligé un grand producteur à mettre au rebut ses lignes périmées et à offrir de meilleurs produits. De même, dans le secteur du matériel de télécommunications, un certain nombre de firmes du secteur privé se sont préparées à prendre pied sur le marché lorsque l'obligation d'obtenir une licence a été assouplie, ce qui a poussé le plus gros producteur à chercher des moyens d'améliorer son efficacité.

L'investissement est découragé et la recherche en pâtit, parce qu'on ne sait pas si les entreprises recevront les licences nécessaires pour fabriquer de nouveaux produits.

Les licences favorisent généralement les grandes entreprises par rapport aux petites (encore que les très petites entreprises opèrent souvent en dehors du système de licences), car les grandes entreprises sont généralement mieux informées et ont plus de ressources à consacrer aux tractations avec les services responsables des licences. Lorsque les demandes multiples sont autorisées, certaines grandes entreprises monopolisent toute la capacité disponible dans le cadre du système de licences. Dans certains pays, les autorités ont essayé de stimuler la concurrence en accordant des licences à plusieurs petites entreprises. Cependant dans les branches d'activités où les économies d'échelle sont importantes, l'investissement dans des entreprises trop petites n'a fait qu'encourager l'inefficacité.

Autre inconvénient, les pays doivent affecter du personnel à l'administration de leur système de licences, ce qui coûte cher, en particulier dans les économies africaines, où la main-d'oeuvre qualifiée est rare. En outre, les licences industrielles sont sources de corruption, surtout lorsque l'interprétation des règlements est laissée à la discrétion de quelques fonctionnaires.

Certains pays en développement, notamment en Asie de l'Est et en Amérique latine, ont évité de recourir à des systèmes rigides pour influencer sur l'investissement. Leurs ressources ont mieux répondu à l'évolution des incitations qui a suivi la libéralisation des échanges et se sont orientées vers les industries qui offraient la meilleure rentabilité financière. Les entreprises de ces pays ont des raisons de vouloir être plus compétitives, puisqu'il y a moins de restrictions juridiques à l'arrivée de nouvelles entreprises sur le marché (Encadré 7.2). De tels avantages ont incité certains pays à rationaliser leur système de licences. D'autres ont essayé de l'éliminer progressivement. On peut aussi assouplir les restrictions et relever la limite inférieure des investissements qui exigent une licence.

#### *L'orientation de l'investissement étranger*

Les investisseurs étrangers sont souvent soumis à des règlements et à des conditions plus stricts que les investisseurs locaux des pays en développement. Ces règlements sont, par exemple : l'exclusion de certains secteurs; la

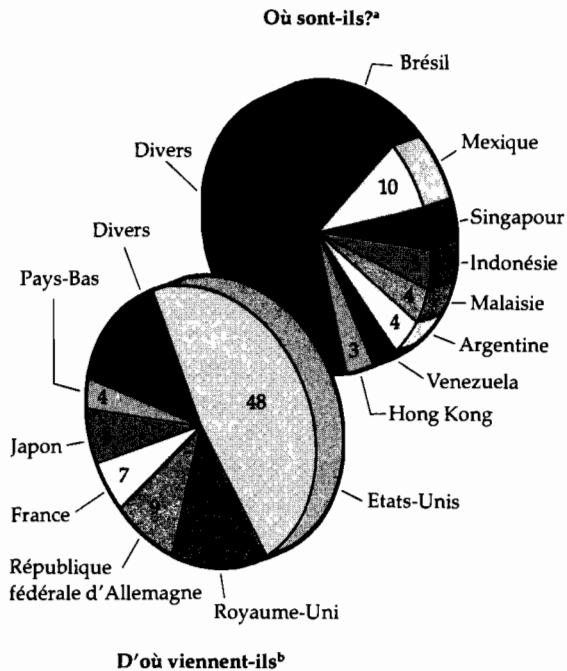
limitation de la participation étrangère au capital; une proportion minimum d'intrants locaux; des obligations en matière d'exportation; des quotas d'emplois; la création d'installations de recherche et de développement; la nomination de ressortissants du pays hôte à des postes de direction; des plafonds sur le montant des bénéfices et des redevances pouvant être rapatriés; et des limitations de la durée des accords sur les brevets techniques. Parallèlement, les gouvernements offrent aux investisseurs étrangers diverses facilités telles que des exonérations fiscales temporaires, des concessions fiscales, des possibilités d'amortissement accéléré, l'importation de biens d'équipement en franchise de douane, les subventions en faveur des investissements et des garanties contre l'expropriation.

Ce mélange de restrictions et de facilités reflète l'ambivalence qu'éprouvent certains pays en développement. D'une part, ils craignent que l'investissement étranger direct porte atteinte à leur souveraineté, limite leurs recettes fiscales, évince les firmes nationales, nuise à l'initiative locale, introduise des techniques inappropriées, pollue l'environnement et épuise les ressources naturelles. Par ailleurs, ils reconnaissent que l'investissement étranger direct augmente l'investissement intérieur, permet le transfert des nouvelles techniques et évite certains des risques qui entourent l'emprunt étranger.

Un grand nombre des inquiétudes que suscite l'investissement étranger direct se manifestent dans les pays qui se servent de la protection pour stimuler la production locale. Les investisseurs étrangers, tout comme les investisseurs nationaux, peuvent alors obtenir des bénéfices financiers qui sont souvent sans commune mesure avec la rentabilité économique de l'investissement pour le pays. Par conséquent, la protection attire l'investissement étranger direct mais elle peut se traduire par une perte nette de devises pour le pays en développement si la somme des bénéfices rapatriés et des intrants importés l'emporte sur le montant de devises économisé par le fait de produire localement. Dans ces circonstances, l'investissement étranger direct peut même aller jusqu'à amoindrir le revenu réel d'un pays.

Beaucoup des règlements régissant l'investissement étranger prennent donc la rente procurée par la protection aux sociétés étrangères pour la redistribuer à des groupements locaux, tels que les organisations de travailleurs, les actionnaires ou les chefs d'entreprises nationales. Cependant, de telles mesures peuvent dissuader

**Figure 7.1 Stocks d'investissements étrangers directs dans les pays en développement (pourcentage)**



Note : Les estimations ont été arrondies au pourcentage le plus proche.  
 a. D'après les estimations du FMI pour 1983.  
 b. D'après les estimations de l'OCDE pour 1982.  
 Source : FMI 1985, Tableaux A.2 et A.3.

les firmes étrangères d'investir. En effet, les investisseurs étrangers semblent prêter davantage attention aux mesures de contrôle qu'aux mesures d'incitation, considérées par la plupart d'entre eux comme instables et transitoires. Il ressort d'études empiriques que ce sont les ressources naturelles, la performance récente dans le domaine de la croissance et la stabilité politique et économique qui présentent le plus d'attrait pour les investisseurs étrangers. Cela explique peut-être en partie pourquoi huit pays représentent plus de la moitié du volume des investissements étrangers dans les pays en développement (Figure 7.1). Certes, beaucoup de ces pays offrent des concessions fiscales, mais il est peu probable que cela suffirait en l'absence d'un climat économique et politique favorable à l'investissement.

Les pays qui appliquent des stratégies tournées vers l'extérieur ont généralement moins de difficultés avec l'investissement étranger direct.

Etant donné qu'ils ne font pas de distinction entre la substitution aux importations et l'exportation, ils attirent les entreprises étrangères qui cherchent à profiter de leurs ressources. Les investissements étrangers sont donc plus conformes à l'avantage comparatif du pays et augmentent ses ressources intérieures en stimulant son développement industriel de manière efficace.

#### Le contrôle des taux d'intérêt

Les entreprises ont besoin de capitaux pour exploiter les possibilités d'investissement. Il n'est donc pas étonnant que les gouvernements aient fait du secteur financier un instrument de la politique industrielle. Par exemple, dans la majorité des pays en développement, l'Etat contrôle certains taux d'intérêt pour encourager l'investissement dans des secteurs donnés. Le contrôle des taux d'intérêt aide aussi l'Etat à financer son déficit budgétaire : beaucoup d'entreprises publiques comptent sur les prêts bonifiés que leur consent le système bancaire, et de nombreux gouvernements obligent les banques à acheter des bons d'Etat à faible rendement ou à placer une partie de leurs actifs dans des réserves à faible taux d'intérêt auprès de la banque centrale.

Bien que le contrôle des taux d'intérêt et les politiques de crédit sélectives permettent de réaliser certains objectifs spécifiques, dans l'ensemble, ils ont des effets défavorables sur le comportement des épargnants, des prêteurs et des emprunteurs.

- *Ils réduisent le rendement de l'investissement.* Cela est particulièrement vrai lorsque les taux d'intérêt réels sont rendus négatifs (Tableau 7.1). Le contrôle des taux d'intérêt encourage à investir dans des projets peu rentables et engage les entreprises à accumuler des stocks. En outre,

**Tableau 7.1 Taux d'intérêt réels et indicateurs de croissance, 1971-85**  
(pourcentage annuel moyen)

Fourchette des taux d'intérêt moyens	Taux d'intérêt réel moyen	Taux de croissance moyenne du PIB	Taux de croissance moyenne de l'industrie
-60 à -10	-21,1	2,3	1,1
-10 à -5	-7,8	3,0	3,3
-5 à 5	-1,4	5,5	7,2

Note : Les chiffres sont des moyennes de groupes non pondérées. Les données reposent sur un échantillon de 31 pays en développement.  
 Sources : FMI, *Statistiques financières internationales*, éditions diverses; données de la Banque mondiale.

### Encadré 7.3 La «loi d'airain des restrictions sur les taux d'intérêt»

Cette loi, formulée par Claudio González-Vega (1976), stipule que plus les plafonds de taux d'intérêt imposés par l'Etat sont restrictifs, plus la part de crédit accordée aux gros emprunteurs augmente, au détriment des petits emprunteurs. Bien que cette loi d'airain ait été formulée et testée initialement à propos de l'octroi de prêts bonifiés aux petits agriculteurs, elle s'applique aussi inévitablement à tout système financier où l'on pratique des taux d'intérêt bonifiés.

Le point de départ de cette loi d'airain est que les taux d'intérêt sont le prix des fonds susceptibles d'être prêtés. Dans un marché exempt de réglementation, par conséquent, les taux d'intérêt varient pour équilibrer la demande et l'offre de fonds. Cependant, lorsque les taux d'intérêt sont maintenus, sous l'effet des règlements officiels, à des niveaux inférieurs à ceux de l'équilibre du marché, la demande de fonds dépasse l'offre et quelques candidats à l'emprunt se voient refuser les prêts.

Selon la loi d'airain, les banques ont alors tendance à refuser le crédit aux petits emprunteurs d'abord. En effet, pour chaque prêt, la part des frais généraux dans les coûts totaux de l'opération est plus élevée pour les petits emprunteurs que pour les gros. Lorsque les taux d'intérêt ne sont pas limités, les banques peuvent supporter des coûts plus élevés et maintenir la rentabilité des prêts aux petits emprunteurs en majorant le taux d'intérêt. Mais lorsque les taux sont contrôlés, la seule solution qui s'offre aux banques

pour maintenir leur rentabilité est de prêter surtout aux gros emprunteurs.

La loi d'airain a également des incidences sur la répartition du revenu. Ne dit-on pas souvent que les crédits bonifiés sont, aux plans politique et administratif, le seul moyen de redistribuer le revenu en faveur des groupes à faible revenu. Cependant, suivant la loi d'airain, c'est une méthode peu efficace. Les taux bonifiés influent sur la répartition du revenu par leur effet sur l'accès au crédit dont jouissent les différentes classes d'emprunteurs. Etant donné que le montant du prêt tend à augmenter avec la richesse de l'emprunteur, le fort élément de subvention qui accompagne les prêts élevés profite aux emprunteurs riches. Les non-emprunteurs, généralement les classes les plus pauvres, ne reçoivent aucune subvention. Par conséquent, ce système accroît l'inégalité des revenus.

En fin de compte, ce qui est important, c'est l'accès au crédit. Des plafonds de taux d'intérêt bas ne peuvent créer ni les intrants matériels, ni les marchés, ni les technologies qui déterminent la performance des entreprises. En réalité, les taux inférieurs à ceux du marché créent des distorsions dans le prix du capital et aggravent les inégalités. En revanche, si les intermédiaires financiers peuvent fixer librement les taux d'intérêt, dans un contexte concurrentiel, les petits emprunteurs auront plus de chances d'obtenir des prêts et les investissements seront financés en fonction de leur rentabilité financière.

obligées de rationner le crédit, les banques prêtent aux emprunteurs qu'elles connaissent bien — grandes entreprises et entreprises parapubliques — ou même aux groupes industriels auxquels elles appartiennent (Encadré 7.3). En Colombie, le contrôle des taux d'intérêt a réduit le montant des fonds disponibles pour les petites entreprises industrielles, ce qui a nuí à la rentabilité de l'investissement. Grâce au contrôle des taux d'intérêt, le crédit est bon marché par rapport à la main-d'œuvre pour les entreprises qui peuvent emprunter sans limite au secteur financier formel et il encourage les investissements capitalistiques dans certains secteurs industriels. A terme, ces distorsions influent sur la croissance. Une étude de sept pays en développement d'Asie montre que le contrôle des taux d'intérêt réduit la croissance économique d'environ un demi-point de pourcentage chaque fois que le taux d'intérêt réel tombe d'un point de pourcentage de plus en dessous du taux déterminé par le marché.

• *Ils découragent l'épargne.* Dans les pays où l'inflation est élevée, le contrôle des taux créditeurs peut les rendre négatifs en valeur réelle. Même lorsque les plafonds de taux d'intérêt ne s'appliquent qu'aux prêts, ils se répercutent indirectement sur les taux créditeurs en limitant les rendements et la liquidité que les banques peuvent offrir aux épargnants. Dans un échantillon de huit pays en développement, les taux créditeurs réels moyens allaient de -11 % au Pérou à 2 % en Thaïlande entre 1970 et 1985 (Tableau 7.2). La sensibilité de l'épargne financière aux taux d'intérêt réels est illustrée dans la Figure 7.2 en Jamaïque, au Nigéria, aux Philippines et en Thaïlande.

Lorsque les taux d'intérêt sont bas et que la demande de crédit l'emporte sur l'offre, le système bancaire doit rationner le crédit selon d'autres critères. Souvent, l'Etat ordonne aux banques de prêter à certains secteurs. Ce sont généralement l'agriculture, les petites entreprises, les industries



**Tableau 7.2 Taux d'intérêt réels et inflation**  
(pourcentage annuel moyen)

	Période	Taux créditeur	Taux prêteur	Taux d'inflation
Bangladesh	1971-85	-7,4	-5,1	18,5
Corée, République de	1971-85	-1,1	2,6	13,1
Kenya	1970-85	-4,3	-1,2	12,0
Maroc	1978-83	-4,2	-2,8	10,1
Nigéria	1970-85	-9,7	-7,0	16,5
Pakistan	1970-84	-1,7	0,2	10,7
Pérou	1970-82	-10,6	-0,2	38,2
Thaïlande	1970-85	1,7	7,9	7,8

Sources : Estimations de la Banque mondiale, d'après FMI, *Statistiques financières internationales*, éditions diverses.

d'exportation et les entreprises publiques. On observe dans une étude récente effectuée sur la politique des taux d'intérêt dans 10 pays en développement que la part du crédit soumise au contrôle de l'Etat allait de près de 100 % au Nigéria à 33 % en Thaïlande.

Le contrôle du crédit n'est généralement pas parvenu à promouvoir des entreprises industrielles rentables et compétitives. Souvent, le crédit sert non pas à financer ce que l'Etat souhaitait mais d'autres investissements à faible rentabilité, d'une part, parce que le crédit est fongible et, d'autre part, en raison du favoritisme et de la fraude. Lorsque les crédits contrôlés parviennent bien à leurs bénéficiaires escomptés, de nombreuses activités très rentables sont privées de capitaux car elles ne sont pas considérées comme «hautement prioritaires». Aussi le stock de capital est-il moins rentable qu'il ne pourrait l'être.

Plusieurs pays en développement ont adopté des réformes du secteur financier au cours des années 70 et au début des années 80. Certaines ont été de grande envergure, comme en Uruguay, d'autres ont consisté plus modestement en un réalignement de la structure des taux d'intérêt nominaux, comme au Nigéria. Pourtant, les règlements continuent à faire obstruction aux forces du marché dans la plupart des pays en développement. De nombreux gouvernements sont convaincus de la nécessité d'une réforme, mais redoutent la transition entre le contrôle et le libre jeu des forces du marché.

Les résultats des réformes financières entreprises dans des pays tels que l'Argentine, le Chili, la République de Corée, l'Indonésie et l'Uruguay permettent de dégager certains grands principes.

- L'émergence d'un secteur financier plus compétitif est plus facile à gérer lorsque l'inflation

est faible et que le taux de change réel est stable. Dans les pays où l'inflation est élevée et où le taux de change réel augmente, la réforme financière doit être précédée d'une politique de stabilisation. Si les réformes financières sont appliquées en même temps que les mesures de stabilisation, il peut s'ensuivre des faillites, tant parmi les sociétés que parmi les intermédiaires financiers.

- Il faut continuer à contrôler les mouvements de capitaux internationaux tant que la réforme du secteur financier n'est pas terminée. Si le compte de capital est libéralisé alors que les taux d'intérêt intérieurs sont encore fixes, la sortie de capitaux qui peut en résulter peut déstabiliser l'économie. De même, si les taux d'intérêt augmentent immédiatement après la réforme, il peut s'ensuivre un afflux soudain de capitaux et une montée du taux de change.

- Le rythme de la réforme est souvent une considération importante. Il faut que les taux d'intérêt augmentent lentement pour atténuer les perturbations que cela engendre pour les investisseurs. Une hausse précipitée des emprunts ne ferait que conduire les entreprises à la faillite et menacerait en conséquence la solvabilité du système bancaire lui-même. En même temps, il faut que les contrôles soient abolis assez rapidement pour que les entreprises ne remettent pas indéfiniment les emprunts basés sur les taux attendus après la réforme.

- Lorsque le contrôle des taux d'intérêt a été relâché, il faut s'attendre à une augmentation des

**Tableau 7.3 Taux créditeurs nominaux, avant et après la réforme**  
(pourcentage annuel moyen)

	Date de la réforme	Taux avant la réforme <sup>a</sup>	Taux après la réforme <sup>b</sup>
Bangladesh	1980	7,5	13,0
Indonésie	1983	9,0 <sup>c</sup>	17,5 <sup>c</sup>
Kenya	1980-82	5,4	13,2
Maroc	1978-82	4,5	8,5
Nigéria	1982	6,0	8,5
Pakistan	1973-75	5,6	8,9
Pérou	1978-82	14,0	71,2
Thaïlande	1980	7,0	10,0
Turquie	1980-82	12,0	50,0
Uruguay	1974-79	18,0	50,6

Note : Chaque augmentation des taux créditeurs nominaux est habituellement suivie d'une hausse semblable des taux prêteurs.

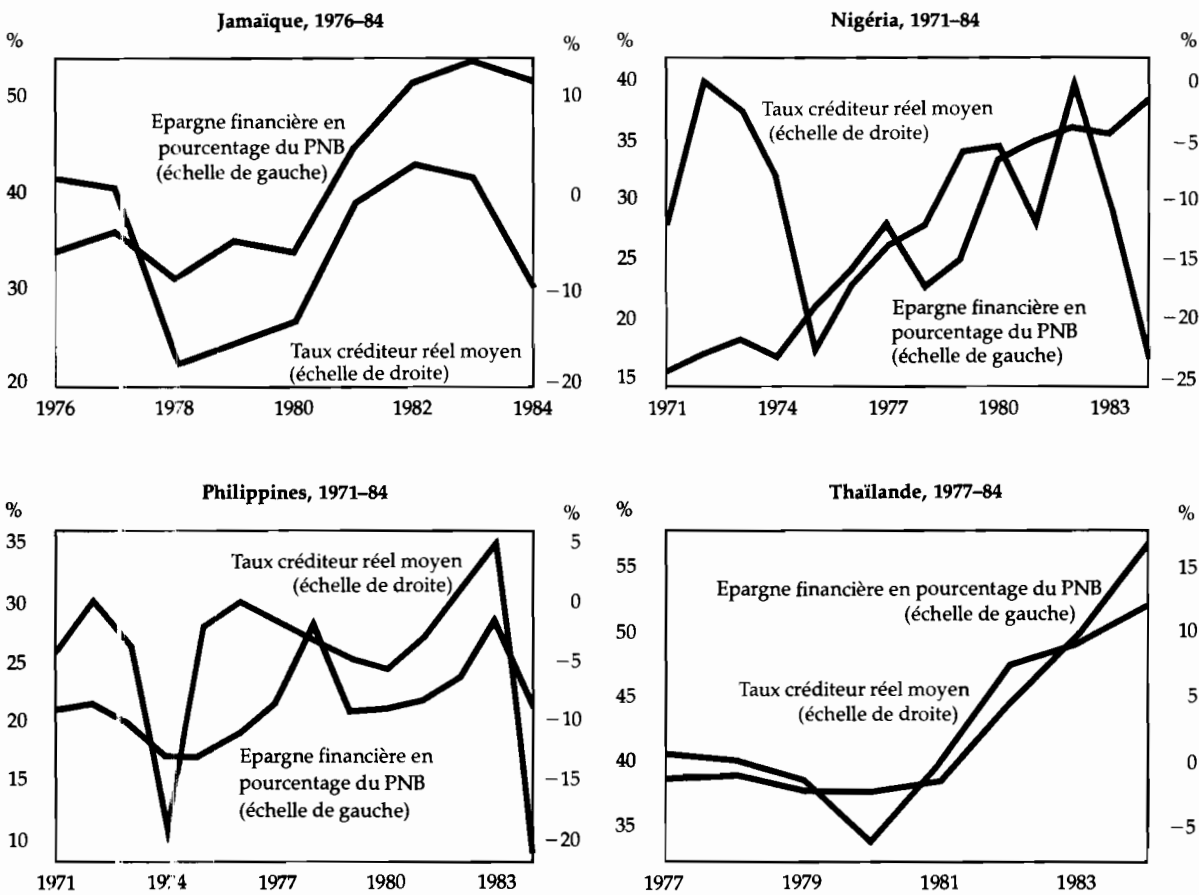
a. Taux en vigueur à la fin de l'année qui a précédé la période de réforme.

b. Taux en vigueur à la fin de la dernière année de la période de réforme.

c. Taux créditeur nominal pour les banques d'Etat seulement.

Sources : Hanson et Neal, 1986; données de la Banque mondiale.

Figure 7.2 Epargne financière et taux créditeurs réels dans divers pays en développement



Note : Par épargne financière on entend la monnaie en circulation plus les dépôts à vue et à terme détenus par le système bancaire.  
 Source : D'après les chiffres donnés dans FMI, *Statistiques financières internationales*, éditions diverses.

taux d'intérêt nominaux et réels du secteur formel (Tableau 7.3). Dans certains cas, les taux prêteurs réels d'après la réforme peuvent dépasser le taux de rentabilité réel de l'investissement industriel, ce qui compromet la croissance et met en cause les réformes commerciales qui visent à restructurer l'industrie. Le problème se pose de deux manières. Premièrement, un déficit budgétaire élevé peut attiser les anticipations de dévaluation de la monnaie et porter les taux d'intérêt nominaux bien au-dessus du taux d'inflation. Lorsque c'est le cas, la réforme du secteur financier suppose au préalable la rétrécissement du déficit budgétaire. Deuxièmement, lorsque l'intermédiation financière est lourdement taxée et que la concurrence entre les banques est insuffisante, il

peut y avoir une marge importante entre les taux prêteurs et les taux créditeurs. Là aussi, il est préférable que le déficit budgétaire soit faible, car on peut alors réduire les impôts qui frappent les intermédiaires financiers. La banque centrale doit veiller sur la concurrence entre les institutions financières, sans quoi la concentration financière peut se traduire par des pratiques peu concurrentielles, particulièrement dans les systèmes bancaires où les conglomérats industrie-banque jouent un rôle important (Encadré 7.4).

• L'amélioration de la supervision du système bancaire est un élément important de la réforme financière. Tous les systèmes bancaires bien établis sont régis par des règles qui concilient prudence et concurrence. L'une de ces règles est que les



#### Encadré 7.4 Les risques de la libéralisation financière : leçons du Chili

L'échec des réformes tentées par le Chili pendant les années 70 met en lumière certaines questions importantes auxquelles doivent faire face les gouvernements désireux de libéraliser le secteur financier. Lorsque le Chili a adopté ses réformes, l'économie était encore sous le coup de nombreuses années de substitution aux importations et de contrôle des prix. Les déficits budgétaires importants, qui visaient à promouvoir la croissance de la production, combinés à des taux de change fixes et à des barrières commerciales restrictives, avaient engendré des taux d'inflation élevés, des goulets d'étranglement au niveau de la production, des problèmes chroniques de balance des paiements et une croissance lente des exportations.

Les réformes avaient deux objectifs : éliminer l'hyperinflation et permettre à l'Etat de se désengager de vastes secteurs d'activités économiques qu'il contrôlait. Le premier objectif a été atteint initialement par une compression spectaculaire du déficit budgétaire puis, ensuite, par le ralentissement du taux de dépréciation de la monnaie. Pour atteindre le deuxième objectif, on a privatisé les entreprises publiques, rendu au secteur privé les entreprises confisquées par le gouvernement précédent, éliminé les plafonds de taux d'intérêt et de prix, réduit la protection contre les importations et, enfin, assoupli les restrictions imposées aux mouvements de capitaux internationaux.

C'est sans doute dans le secteur financier que la déréglementation a été la plus complète. Avant ces réformes, l'encadrement du crédit et les taux d'intérêt réels négatifs étaient de règle. Au lendemain des réformes, les taux d'intérêt annuels réels sont montés à 127 %, pour redescendre peu à peu à 44 % au cours des trois années suivantes. Cet état de choses s'explique en partie par le fait que les apports de capitaux sont restés partiellement réglementés jusqu'en 1980. Lorsque l'emprunt extérieur a été libéralisé, la différence entre les taux d'intérêt en pesos et les taux d'intérêt en dollars a diminué, puis s'est stabilisée à 20-30 %

(Figure 7.4A). Dans l'intervalle, les résultats financiers des entreprises produisant des biens échangeables ont été affaiblis par l'appréciation du taux de change réel. Handicapé par la part croissante des prêts non productifs et de plus en plus conscient qu'une dévaluation allait être nécessaire, le secteur financier a commencé à pratiquer des taux réels de 40 % au début de 1981. La crise a culminé lors de la récession internationale en 1982 : les prêts étrangers se sont fortement contractés, les capitaux ont fui à l'étranger, la demande globale s'est effondrée et le gouvernement a été obligé de dévaluer le peso. Plusieurs conglomérats et banques, menacés par la faillite, ont dû être secourus par l'Etat et le chômage est passé à 30 % en 1983.

Paradoxalement, ce qui a causé l'échec des réformes financières du Chili, c'est leur audace même. Le secteur financier est resté sans supervision effective et le portefeuille des banques n'était plus soumis à aucun suivi. Aussi la plupart des intermédiaires financiers ont-ils été achetés par un conglomérat ou un autre. Ces conglomérats industriels et financiers, ou *grupos*, ont utilisé les ressources financières obtenues grâce à une banque nouvellement acquise soit pour acheter des entreprises en cours de privatisation, soit pour développer leurs propres opérations. Beaucoup d'entreprises nouvellement privatisées ont eu besoin d'apports nouveaux pour fonctionner, se moderniser et s'agrandir. Un grand nombre d'entre elles se sont révélées non rentables par suite de l'appréciation du taux de change réel et ont dû recourir à des emprunts supplémentaires pour rester à flot. Lorsque la crise de la dette internationale a éclaté en 1982, le Chili était déjà plongé dans une profonde crise financière.

Le cas du Chili permet aux autres pays qui envisagent d'apporter des réformes au secteur financier de tirer trois grandes leçons :

- Les réformes financières doivent s'accompagner d'une supervision étroite des secteurs bancaire et financier si l'on veut éviter une concentration financière excessive et empêcher les pratiques

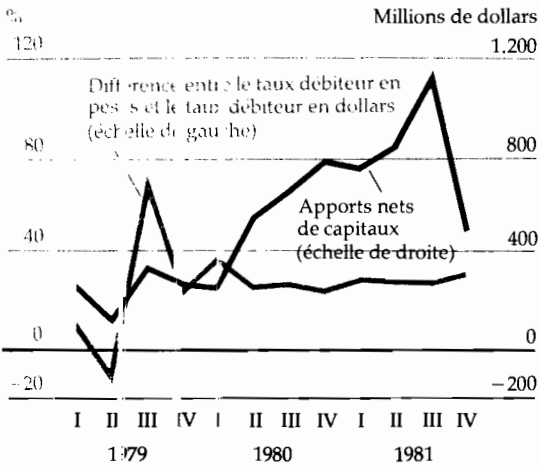
banques doivent posséder un minimum de capital en proportion de leurs actifs. La deuxième est que les banques doivent avoir un volume de dépôts prudent en proportion du capital. En outre, la banque centrale insiste généralement pour que les banques adoptent un système leur permettant d'évaluer avec exactitude la qualité de leurs actifs et les pertes sur prêts éventuelles. La prudence dicte également que la concentration des prêts soit limitée. Enfin, la banque centrale fait souvent

office de prêteur de dernier recours et propose parfois des systèmes d'assurance des dépôts destinés à protéger les petits déposants.

#### *La création de banques de développement et de marchés des capitaux*

La réforme financière en soi peut ne pas suffire à accroître l'offre de fonds à moyen et long termes. Les banques commerciales ne s'intéressent

**Figure 7.4A Apports nets de capitaux et différentiels d'intérêts au Chili, 1979-81**



Sources : Corbc, 1985; Galvez et Tybout, 1985.

bancaires douteuses. Le gouvernement doit être particulièrement sur le qui-vive dans les pays où les conglomérats sont une force importante dans le secteur industriel.

- L'ouverture du compte du capital avant que les réformes du secteur financier ne soient terminées provoque des mouvements de capitaux déstabilisateurs.

- Une politique de change réaliste est importante. Si l'on utilise le taux de change nominal pour stabiliser l'inflation intérieure, on risque d'obtenir une appréciation du taux de change réel et d'encourager les agents économiques à se protéger contre la dévaluation.

généralement qu'au financement du commerce et aux prêts à court terme, car cela réduit leurs risques et correspond à la structure des échéances de leur propre passif. Aussi de nombreux gouvernements sont-ils intervenus pour accroître l'offre de financement à moyen et long termes en faveur du développement industriel.

**LES BANQUES DE DEVELOPPEMENT.** Au cours des années 50 et 60, un grand nombre de

gouvernements ont créé des banques de développement. Ces banques ont reçu des ressources financières à long terme qu'elles ont rétrocédées, conformément à des critères économiques reconnus, essentiellement à des projets industriels à forte rentabilité. Ensuite, pendant les années 70, on a encouragé les banques de développement (avec l'appui des institutions de prêt multilatérales et bilatérales) à poursuivre des objectifs de développement. La qualité du portefeuille en a parfois souffert. La fragilité financière de ces banques est devenue évidente lorsque l'économie mondiale est entrée dans une phase de récession au début des années 80. Dans un échantillon de banques de développement, près de la moitié avaient, à la fin de 1983, des arriérés de paiement sur 25 % de leurs prêts, et près d'un quart sur plus de 50 % des prêts. L'Etat ou la banque centrale sont venus au secours de certaines d'entre elles, mais nombreuses sont celles qui restent soumises à de fortes pressions financières, et d'autres sont au bord de la faillite.

Ces difficultés auraient été aplanies s'il avait existé un marché des valeurs mobilières bien rodé. Les entreprises, qui n'avaient pas assez de capitaux pour absorber les chocs financiers, ont dû recourir à l'emprunt. Certaines banques de développement ont subi des pertes car elles ont été obligées de financer des projets gouvernementaux non viables. En outre, le contrôle des taux d'intérêt, associé à des marges d'intérêt excessivement élevées, a empêché les banques de développement de mobiliser des dépôts. La plupart de ces institutions sont donc restées petites et occupent un créneau étroit, et elles dépendent pour leur financement de sources publiques ou semi-publiques.

**LES MARCHES DES VALEURS MOBILIERES.** Trente-cinq pays en développement ont des marchés des valeurs mobilières actifs. Ils élargissent les options des épargnants en offrant des actifs financiers hautement rentables et assortis de risques élevés. Grâce à la concurrence qu'ils livrent au reste du secteur financier, ils peuvent accroître l'offre totale d'épargne. En outre, ils améliorent l'allocation des ressources par le secteur financier en élargissant l'accès des entreprises aux capitaux à risque; en apportant un nouvel élément de concurrence au secteur financier, ils constituent une alternative à l'emprunt à long terme et améliorent l'information financière.

Les marchés financiers ont besoin d'une économie en bonne santé. Pour qu'ils puissent

prosperer, il leur faut un système bancaire bien développé et un environnement macro-économique stable. En outre, en taxant les dividendes et les plus-values sur les valeurs mobilières aux mêmes taux que les gains procurés par d'autres investissements financiers, l'Etat peut éviter de brider le développement des marchés des valeurs mobilières. Surtout, pour que ceux-ci fonctionnent bien, il faut que les règles régissant les transactions, l'intermédiation, l'information et les rachats de sociétés soient claires. Les investisseurs doivent être protégés contre les manipulations de la bourse des valeurs et les agents de change et courtiers doivent se conformer à un code de conduite professionnelle.

#### *L'intervention sur le marché du travail*

Tout comme les marchés des capitaux et les marchés financiers, le marché du travail joue un rôle crucial dans l'industrialisation. Le travail et le capital sont les facteurs d'où naît la transformation des matières premières en produits finis. L'un des buts de la politique économique consiste à veiller à ce que ces deux facteurs se combinent efficacement. Mais, en outre, les gouvernements des pays en développement tiennent aussi à créer des emplois pour ceux qui arrivent parmi la population active en nombre toujours croissant. Au cours des prochaines décennies, l'emploi industriel sera un élément clé dans la création d'emplois, la lutte contre la pauvreté et le relèvement du niveau de vie.

Comme on l'a noté au Chapitre 5, la demande de main-d'oeuvre de l'industrie dépend en partie de la stratégie de commerce et de développement qu'a adoptée le pays. Si le change est surévalué, et qu'à cela s'ajoutent protection industrielle et exonérations tarifaires sur les biens d'équipement importés, on peut s'attendre à un type de développement industriel peu propice à la création d'emplois. En outre, lorsque l'industrie est protégée, le secteur agricole, qui fait généralement appel à une main-d'oeuvre nettement plus abondante que l'industrie manufacturière, est pénalisé. Les stratégies tournées vers l'extérieur, qui encouragent à égalité l'agriculture et le secteur manufacturier, permettent de mieux concilier les objectifs jumeaux de croissance de l'emploi et d'efficacité dans l'affectation des ressources.

Les marchés du travail urbains jouent aussi un rôle important dans la création d'emplois industriels, en particulier dans le secteur manufacturier moderne. Les marchés du travail

urbains des pays en développement ont souvent un secteur formel et un secteur informel. Ce dernier comprend les petites entreprises familiales qui opèrent habituellement en marge des règlements sociaux. Le secteur formel comprend généralement les administrations publiques elles-mêmes et le secteur manufacturier moderne.

Dans certains pays, les marchés du travail fonctionnent raisonnablement bien et les écarts de salaires sont déterminés en grande partie par les différences d'éducation et d'expérience. Dans d'autres pays, on observe des écarts de salaire importants pour la main-d'oeuvre non qualifiée entre les secteurs formel et informel, et des taux élevés de chômage urbain, particulièrement pour la main-d'oeuvre instruite, sont fréquents. Certaines différences de salaire tiennent à la discrimination sexuelle, ethnique ou raciale et on ne peut y remédier que par l'éducation et par le progrès social et culturel. Dans d'autres cas, elles peuvent être dues aux lois sur le salaire minimum, aux taxes sur les salaires et aux pratiques de recrutement du secteur public.

LA REGLEMENTATION DES SALAIRES. Promouvoir l'équité et la justice sociale est l'une des grandes préoccupations de beaucoup de gouvernements du tiers monde. Dans ce souci, ils interviennent sur le marché du travail pour protéger les salaires réels de groupes de travailleurs donnés. La méthode la plus répandue, la législation sur le salaire minimum, a exercé une influence importante sur les salaires réels dans l'industrie manufacturière, mais celle-ci diminue progressivement depuis 30 ans. Au cours des années 50 et 60, plusieurs gouvernements africains ont temporairement relevé les salaires, dans les secteurs réglementés, plus rapidement que n'augmentait la productivité du travail. En Asie de l'Est, les forces du marché ont joué un rôle plus important. Au début des années 80, la réglementation sur les salaires minimums a commencé à perdre du terrain et les salaires réels ont beaucoup diminué. Dans quelques pays d'Amérique latine à forte inflation, cependant, l'indexation des salaires est une tradition bien ancrée. Dans ces pays, les salaires minimums, combinés au mécanisme d'indexation, continuent d'exercer une influence sur le niveau et la structure des salaires dans l'industrie manufacturière.

Bien que les salaires minimums aient moins d'importance qu'il y a 30 ans en Afrique et dans certaines régions d'Asie, les gouvernements se sentiront tenus de les remettre en vigueur lorsque

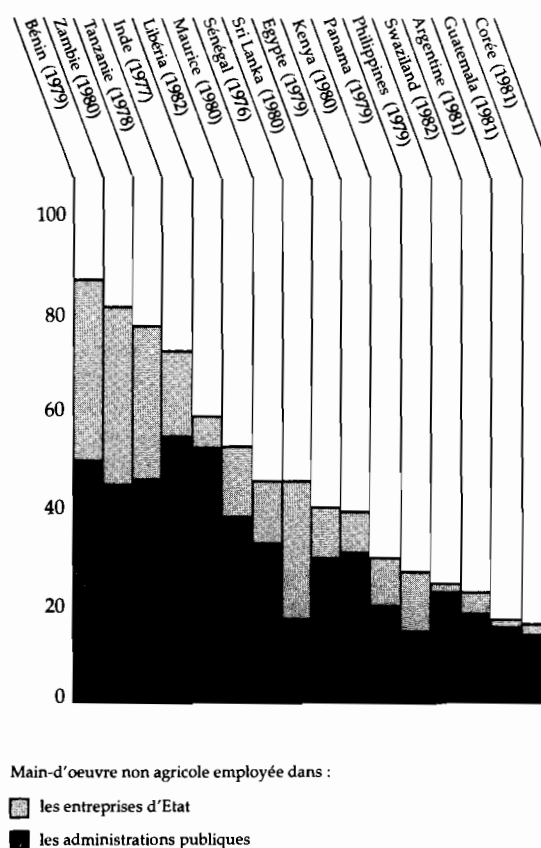
leur économie sera restructurée et qu'ils auront amorcé leur redressement. Cela peut réduire le nombre d'emplois dans le secteur formel. Dans quelle mesure? Cela variera bien entendu suivant les pays et les secteurs mais, selon des recherches récentes, il semble qu'en moyenne une augmentation de 1 % du salaire réel tend à réduire l'emploi d'environ 0,03 à 0,04 %. La loi sur les salaires minimums accroît en outre les inégalités entre les secteurs formel et informel. En outre, elle réduit l'écart des salaires entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés, et rend donc l'instruction et la formation moins attrayantes.

**LES TAXES SUR LES SALAIRES.** De nombreux gouvernements, en Amérique latine surtout, imposent les employeurs en fonction du nombre des employés. D'après les études qui ont été faites, dans les secteurs où la taxe sur les salaires est relativement élevée, les employeurs tendent à moins payer les travailleurs, répercutant ainsi sur eux la presque totalité de la taxe. Cependant, lorsqu'une loi sur le salaire minimum obligatoire ou des syndicats puissants empêchent les salaires de tomber, la taxe exerce sur l'emploi un effet identique à celui de l'augmentation du salaire minimum légal

**LA POLITIQUE DES SALAIRES DANS LE SECTEUR PUBLIC.** En raison du rôle dominant joué par le secteur public en tant qu'employeur (Figure 7.3), celui-ci est une force majeure dans la détermination des salaires. Etant donné que l'Etat met généralement un point d'honneur à être un employeur modèle, les barèmes de salaires des travailleurs non qualifiés sont habituellement plus élevés dans le secteur public que dans le secteur privé, et ils sont presque toujours insensibles à la situation du marché de l'emploi. Ces barèmes de salaires s'étendent souvent aux entreprises industrielles d'Etat, dont les dirigeants n'ont généralement pas autant de marge de manoeuvre que leurs homologues du secteur privé dans leurs tractations avec le personnel (Encadré 7.5). La perte de compétitivité qui en résulte peut se répercuter sur le reste du secteur industriel, surtout si la production des entreprises publiques est utilisée comme intrant par le reste du secteur industriel.

**LA SECURITE DE L'EMPLOI.** Certains gouvernements limitent la liberté de licencier les employés. Même lorsque les compressions d'effectifs

**Figure 7.3 Part du secteur public dans l'emploi total, divers pays en développement (pourcentage)**



Source : Heller et Tait, 1983.

sont autorisées, la loi oblige parfois les employeurs à verser des indemnités de licenciement fondées sur le salaire et l'ancienneté. Ces dispositions juridiques empêchent de réagir avec souplesse à l'évolution de la demande et des besoins de production. Ils font augmenter le coût effectif de la main-d'oeuvre et encouragent les chefs d'entreprise à remplacer la main-d'oeuvre par du capital. Et la sécurité de l'emploi garantie par la loi n'encourage pas les travailleurs et les cadres à améliorer leur productivité.

En 1972, le Panama a adopté un code du travail qui réglementait le licenciement de travailleurs ayant plus de deux ans d'ancienneté. On a constaté par la suite un déclin de l'investissement dans le secteur privé et, au cours des années

### Encadré 7.5 La performance des entreprises d'Etat et la politique des salaires et de l'emploi en Egypte

Les entreprises d'Etat occupent une place centrale dans l'économie égyptienne. En effet, elles absorbent environ 45 % du total de la formation de capital fixe, représentent 40 % du PIB et génèrent environ 83 % des exportations totales de biens et services. Par conséquent, les perspectives de développement de l'Egypte dépendent en grande partie de la performance de ces entreprises. Pourtant, en tant que groupe, elles utilisent peu efficacement les ressources. La plupart d'entre elles présentent des déficits globaux importants et croissants, un faible taux d'utilisation de la capacité et un taux de rentabilité financière insuffisant et qui va en diminuant. Elles constituent donc un lourd fardeau pour le budget de l'Etat. Environ un tiers du déficit budgétaire du pays peut être imputé aux entreprises d'Etat et plus des trois quarts du déficit des entreprises sont localisés dans le secteur industriel.

De nombreux facteurs expliquent cette mauvaise performance, parmi lesquels la politique des salaires et de l'emploi tient une place importante. A la suite de nationalisations massives en 1961-62, l'Egypte s'est lancée dans une politique volontariste pour accroître l'emploi dans le secteur public. Cette politique prévoyait la réduction de la durée de travail hebdomadaire, qui est passée de 48 heures à 42 heures, le recrutement d'employés même lorsque l'entreprise n'en avait pas un besoin immédiat et la garantie de l'emploi aux diplômés et aux conscrits. Par la suite, entre 1974 et 1982, d'autres lois ont été promulguées, limitant le pouvoir des entreprises d'engager et de licencier les travailleurs. En outre, avant la Loi de réforme du secteur public de 1983, il était rarement possible de muter du personnel d'une compagnie à une autre.

Les directeurs d'entreprises d'Etat n'avaient guère de pouvoir sur les salaires et les rémunérations. Les salaires de base étaient déterminés par le gouvernement central et devaient recevoir l'approbation du cabinet. Le principal critère utilisé

pour fixer le salaire de base était le niveau d'instruction. Les promotions et les augmentations de salaire annuelles étaient fondées sur l'ancienneté. Outre le salaire de base existaient des primes, des heures supplémentaires et des récompenses particulières, destinées en principe à récompenser les meilleurs employés mais, dans la pratique, elles étaient attribuées uniformément. En outre, le salaire des travailleurs qualifiés du secteur public était très inférieur à celui des travailleurs de niveau équivalent dans le secteur privé.

L'absence de lien entre le travail et la récompense, la faiblesse des salaires des travailleurs qualifiés par rapport aux salaires du secteur privé et la garantie de l'emploi, tous ces facteurs se combinaient pour entamer la productivité et le moral. La plupart des travailleurs qualifiés spécialisés quittaient le secteur public soit pour le secteur privé, soit pour d'autres pays arabes. Ceux qui restaient n'étaient pas assez motivés pour améliorer leur productivité puisque les primes et les indemnités étaient uniformes. Parallèlement, les travailleurs peu qualifiés étaient encouragés à rester dans la fonction publique par la garantie de l'emploi. Aussi, les industries d'Etat avaient-elles moins de travailleurs spécialisés et qualifiés (ingénieurs, techniciens, etc.) et une pléthore de travailleurs peu qualifiés et sous-employés.

La politique de recrutement obligatoire n'est plus appliquée, mais celle des salaires dans le secteur public continue à porter atteinte à la liberté d'action de la direction des entreprises d'Etat. En particulier, les salaires sont toujours liés à l'instruction et non à la nature du travail; la promotion et les primes ne sont pas liées aux résultats ni à l'amélioration de la productivité, et la direction ne dispose guère de marge de manoeuvre pour résoudre les problèmes sociaux. Le gouvernement commence à se pencher sur cette question et prépare un programme de réforme en vue d'améliorer la performance du secteur public.

suivantes, l'emploi a diminué beaucoup plus rapidement que la production. Petit à petit, les entreprises ont commencé à licencier les travailleurs avant qu'ils n'atteignent deux années d'ancienneté.

Tout tend à prouver que si l'Etat intervenait moins sur le marché du travail, la croissance économique serait plus rapide. L'abolition des lois sur le salaire minimum ne condamnerait pas les travailleurs urbains à voir stagner leurs revenus,

car les salaires moyens augmenteraient lorsque les travailleurs passeraient d'emplois peu payés et peu productifs à des emplois mieux payés dans des branches d'activité très productives. En République de Corée, par exemple, cinq à sept ans après le passage d'une stratégie de substitution aux importations à une stratégie d'exportation au début des années 60, les salaires ont augmenté rapidement malgré l'absence d'intervention de l'Etat.

Le fonctionnement du marché du travail a

également des implications importantes pour la libéralisation du commerce extérieur qui, comme on l'a vu au Chapitre 6, exige une réaffectation des ressources du secteur des biens non échangeables à celui des biens échangeables. Lorsque le marché du travail fonctionne bien, les choses sont facilitées de deux façons. Premièrement, la dévaluation de la monnaie ne peut favoriser la production de biens échangeables que si les salaires réels sont susceptibles d'être réduits. Et, deuxièmement, la production de biens échangeables ne peut se développer que si la main-d'oeuvre quitte le secteur des biens non échangeables lorsque les salaires réels tombent.

#### Le prix des facteurs

Presque toutes les mesures étudiées dans ce Rapport influent sur le prix relatif de la main-

d'oeuvre et du capital. Quel en est l'effet net? Comme on l'a vu au Chapitre 5, les stratégies commerciales de repli sur soi tendent à protéger les industries capitalistiques au détriment des industries de main-d'oeuvre. Cela fait augmenter la demande de capital par rapport à la demande de main-d'oeuvre, et le loyer du capital par rapport au prix de la main-d'oeuvre. En même temps, cependant, les stratégies commerciales de repli sur soi peuvent exercer des effets opposés. La surévaluation de la monnaie, fréquente dans les économies tournées vers l'intérieur, réduit le coût des importations de biens d'équipement et relève donc les salaires par rapport au loyer de l'argent (Encadré 7.6). (Les droits d'importation peuvent annuler en partie les effets de la surévaluation du change sur le prix intérieur des biens d'équipement mais, étant donné qu'un grand

#### Encadré 7.6 Les distorsions du marché des facteurs au Pérou

Sous le régime de Velasco Alvarado (1968-75), le Pérou a adopté plusieurs mesures qui ont gravement faussé le prix des facteurs de production. En dépit des efforts qui ont été faits pour les démanteler, un grand nombre d'entre elles étaient encore en vigueur au début des années 80. Cela a eu au moins deux conséquences importantes sur l'évolution du secteur industriel péruvien :

- *Accroissement de l'intensité du capital et réduction du nombre d'emplois.* Les mesures comprenaient des taxes sur les salaires, des bonifications d'intérêt, des incitations fiscales en faveur de l'investissement, des exonérations de droits d'importation et, de temps à autre, la surévaluation du change. Tout concourait à relever le coût de la main-d'oeuvre et à réduire le prix des biens d'équipement, si bien que les entreprises étaient encouragées à investir dans des techniques relativement capitalistiques et à réduire leur demande de main-d'oeuvre.

Les biens d'équipement étaient exonérés de droits d'importation. En période de surévaluation du change, le prix relatif des importations de biens d'équipement tombait de 42 %. L'un dans l'autre, le prix de la main-d'oeuvre a augmenté de 102 % par rapport à celui du capital.

Selon les estimations, on a lieu de penser que si le prix des facteurs n'avait pas été faussé, le nombre d'emplois aurait été supérieur de 39 % dans le secteur formel, pourcentage qui est sans doute en dessous de la réalité. D'autres mesures, telles que le salaire minimum, les concessions fiscales accordées aux investisseurs et la politique de crédit concessionnelle, ont renforcé les distorsions du prix relatif de la main-

d'oeuvre et du capital et ont contribué à réduire le nombre des emplois dans le secteur formel. De plus, il faut aussi tenir compte de la perte d'opportunités d'exportation de produits à forte intensité de main-d'oeuvre, car la cherté de la main-d'oeuvre a réduit l'avantage comparatif naturel du Pérou à cet égard. Le gouvernement a essayé de remédier au problème en fournissant des subventions en faveur de l'exportation mais, comme les règles du commerce international interdisent les dégrèvements fiscaux, les exportations péruviennes se sont heurtées à plusieurs reprises à des droits compensateurs élevés.

- *Réduction de la mobilité des facteurs.* C'est la deuxième conséquence importante de la politique gouvernementale. Les entreprises nées de la réforme agraire, contrôlées par l'Etat, ont éliminé les marchés pour les terres les plus productives. L'Etat a en outre attribué directement des crédits et promulgué une loi très stricte sur la sécurité de l'emploi. Ainsi, le Pérou a été moins à même de s'adapter aux changements structurels, ce qui est sans doute l'une des raisons pour lesquelles sa tentative de libéralisation du commerce extérieur a échoué au début des années 80. En effet, la libéralisation a exposé le secteur manufacturier protégé à la concurrence étrangère, mais les rigidités du marché du travail ont empêché les entreprises de comprimer les effectifs pour accroître leur efficacité et rendre leurs coûts plus compétitifs. La pénétration des importations a été facilitée par la surévaluation du change et par une politique budgétaire expansionniste. Dans l'intervalle, les entreprises protégées ont monté une campagne contre la libéralisation du commerce extérieur, sur laquelle on est finalement revenu.

**Tableau 7.4 L'effet de la politique officielle sur les coûts de la main-d'oeuvre et du capital dans divers pays en développement**  
(pourcentage)

Période	Augmentation des coûts de main-d'oeuvre due à la politique de l'emploi (1)	Réduction des coûts d'investissement due à la politique commerciale, budgétaire et financière (2)	Origine des réductions des coûts d'investissements			Augmentation du rapport salaires/loyer de l'argent due à la politique commerciale, budgétaire et financière (6)	
			La politique commerciale (3)	La politique budgétaire (4)	La politique relative au secteur financier (5)		
<i>Stratégie tournée vers l'extérieur</i>							
Brésil	1968	27	4	0	..	4	31
Corée, République de	1969	0	10	0	2	8	11
Côte d'Ivoire	1971	23	15	0	12	3	45
Hong Kong	1973	0	0	0	0	0	0
<i>Stratégie tournée vers l'intérieur</i>							
Argentine	1973	15	17	8	..	9	38
Chili	1966-68	..	..	37	..	..	..
Pakistan	1961-64	0	76	38	10	53	316
Tunisie	1972	20	36	30	..	6	87

Note : La colonne 6 a été calculée au moyen des colonnes 1 et 2.  
Source : Krueger, 1983, Tableau 7.1.

nombre des importations de biens d'équipement bénéficient soit de tarifs douaniers faibles, soit d'exonérations tarifaires complètes, ce facteur compensatoire est sans doute insignifiant.)

Le contrôle des taux d'intérêt fait baisser le coût des capitaux pour certaines entreprises, de même que les vacances fiscales, les exemptions fiscales et l'amortissement accéléré. La législation sur le salaire minimum, les taxes sur les salaires et les barèmes de traitement élevés du secteur public font augmenter le coût de la main-d'oeuvre. Par conséquent, les politiques financière, sociale et fiscale tendent à oeuvrer dans le même sens : elles rehaussent les salaires par rapport au coût du capital et dépriment l'emploi. Il ressort d'une étude fondée sur un échantillon de 70 pays que si le niveau des salaires augmentait, par exemple, de 10 % par rapport au loyer du capital, la proportion de la main-d'oeuvre employée tomberait en moyenne de 10 % par rapport au montant de capital employé. D'autres études, portant sur 25 pays, font ressortir que la baisse de la proportion de main-d'oeuvre irait de 6 à 20 %.

On manque d'études systématiques sur les effets de la politique officielle sur le choix des technologies et sur l'emploi de main-d'oeuvre et de capital. Il en est cependant une qui montre que les distorsions du coût relatif de la main-d'oeuvre et du capital peuvent être importantes, en particulier dans les pays qui appliquent des stratégies commerciales tournées vers l'intérieur (Tableau 7.4).

Les politiques commerciales et nationales des économies tournées vers l'extérieur (Brésil, Côte d'Ivoire, Hong Kong et République de Corée) n'ont pas influé autant sur le niveau des salaires par rapport au loyer du capital que dans deux économies tournées sur elles-mêmes, le Pakistan et la Tunisie. Mais on ne peut pas discerner de loi unique sur la contribution apportée par les différentes politiques à la distorsion du prix des facteurs. Parmi les pays tournés vers l'intérieur figurant dans l'échantillon étudié, la politique commerciale a plus largement contribué à réduire le coût du capital en Tunisie que la politique relative au marché des capitaux, mais le contraire s'est produit en Argentine et au Pakistan. De même, en Argentine, au Brésil, en Côte d'Ivoire et en Tunisie, les distorsions engendrées par la politique du travail ont été plus importantes que les distorsions provenant de la politique relative au marché des capitaux, tandis que c'est l'inverse qui s'est produit en Corée et au Pakistan.

L'étude examinait aussi les effets potentiels sur l'emploi de la libéralisation des politiques commerciales et nationales. La plupart des emplois nouveaux par unité de production provenaient de l'élimination des interventions sur le marché des facteurs, sauf en Tunisie (Tableau 7.5). La réduction des distorsions commerciales a eu un effet moindre et, en Argentine, elle a en fait abaissé le coefficient de main-d'oeuvre. Néanmoins, dans la mesure où les industries exportatrices utilisent davantage de main-d'oeuvre que les industries de



substitution aux importations, une politique commerciale libérale devrait stimuler l'emploi.

### La concurrence

Les politiques commerciales et autres influent sur la rentabilité industrielle d'une autre manière : elles contribuent à définir les règles de la concurrence, ce qui influe sur la souplesse avec laquelle l'industrie peut répondre à l'évolution de la conjoncture.

#### *Les obstacles à l'entrée et la concurrence*

Dans les pays en développement, les obstacles réglementaires aux échanges sont souvent une cause de forte concentration industrielle. Par exemple, lorsqu'on recourt en même temps à des restrictions quantitatives et à un système de

licences d'importation, le volume des importations est contrôlé par un petit groupe d'importateurs, qui jouissent ainsi d'un poids considérable sur le marché. Au Bangladesh, par exemple, le gouvernement accordait, il y a peu de temps encore, des droits d'importation exclusifs aux entreprises publiques et aux «unités industrielles reconnues». Le pouvoir conféré par ce privilège leur permettait de pratiquer des prix très supérieurs aux niveaux internationaux.

Les obstacles à l'entrée créés par les restrictions commerciales sont parfois renforcés par la politique nationale. Les licences industrielles, les incitations fiscales et financières, le contrôle des taux d'intérêt et l'encadrement du crédit sont autant de facteurs qui peuvent contribuer à décourager les nouveaux venus et à permettre aux monopoles et aux oligopoles coordonnés de réaliser des profits excessifs.

**Tableau 7.5 Sources d'augmentation possible des coefficients de main-d'oeuvre de la production**

Période	Coefficient de main-d'oeuvre directe observé (1)	Hausse possible du coefficient de main-d'oeuvre directe (%) avec :			Coefficient de main-d'oeuvre directe potentiel (5)
		Intervention nulle sur le marché des facteurs (2)	Distorsion nulle par suite de la politique commerciale (3)	Protection effective égale pour toutes les industries (4)	
<i>Industries concurrençant les importations</i>					
<i>Stratégie tournée vers l'extérieur</i>					
Brésil	1970	100	15	..	115
Corée, République de	1968	100	8	0	108
Côte d'Ivoire	1972	100	25	0	140
<i>Stratégie tournée vers l'intérieur</i>					
Argentine	1973	100	16	-6	110
Chili	1966-68	100	..	7	107
Pakistan	1969-70	100	271	0	371
Tunisie	1972	100	17	38	243
<i>Industries d'exportation</i>					
<i>Stratégie tournée vers l'extérieur</i>					
Brésil	1970	207	15	..	238
Corée, République de	1968	100	8	0	108
Côte d'Ivoire	1972	135	25	0	169
<i>Stratégie tournée vers l'intérieur</i>					
Argentine	1973	130	25	-6	149
Chili	1966-68	80	..	7	144
Pakistan	1969-70	142	271	0	384
Tunisie	1972	128	17	38	198

*Note* : La colonne 1 donne un indice exprimant la main-d'oeuvre effectivement requise par unité de valeur ajoutée intérieure dans les pays cités pour les industries qui font concurrence aux importations et les industries d'exportation. L'indice est fixé à 100 dans chaque pays pour les industries concurrençant les importations. Les colonnes 2, 3 et 4 indiquent l'augmentation potentielle des coefficients de main-d'oeuvre qui peuvent être atteints si on élimine : les distorsions sur le marché des facteurs entraînées par la politique nationale (colonne 2); les effets sur le prix des facteurs de la politique commerciale (colonne 3); et l'effet sur le prix des facteurs de différents niveaux de protection offerts aux industries de substitution aux importations et d'exportations (colonne 4). La dernière colonne (5) indique le coefficient de main-d'oeuvre qui peut être atteint par l'élimination de toutes les distorsions.

*Source* : Krueger, 1983, Tableau 8.10, p. 177.



De nombreux gouvernements ont promulgué des lois antitrust pour décourager les monopoles et les oligopoles coordonnés. L'évolution de la structure du marché dépend alors de l'interprétation de ces lois. Aux Etats-Unis, par exemple, l'attention accordée aux ententes de prix après la première série de lois antitrust a provoqué une vague de fusions. En Inde, en revanche, les lois antitrust ont freiné l'évolution de la structure

industrielle en empêchant l'entrée des grandes sociétés qui pouvaient compromettre la domination des sociétés existantes.

Des lois antitrust appropriées peuvent encourager un comportement concurrentiel, mais elles sont moins recommandées lorsque les grandes installations industrielles sont plus économiques. Dans ce cas, l'abaissement des obstacles à l'entrée a au moins pour effet de

### **Encadré 7.7 Les obstacles à la sortie et l'ajustement industriel au Portugal**

L'industrie portugaise est confrontée à un avenir très incertain depuis que le Portugal est entré à la Communauté économique européenne. L'abolition des restrictions quantitatives et l'harmonisation des tarifs douaniers applicables aux importations des pays tiers peuvent amener beaucoup des entreprises peu productives du Portugal à fermer et beaucoup d'autres à se réorganiser et à rationaliser leurs structures. On peut imaginer que les coûts et les difficultés de ces ajustements seront considérables car les rigidités des marchés des capitaux et de la main-d'oeuvre constituent des entraves à la fermeture des entreprises.

#### **Inadaptation des mécanismes de faillite**

On pourrait croire, au vu du petit nombre de faillites de sociétés au Portugal, que le secteur industriel se porte bien. Mais les apparences sont trompeuses. En fait, la faiblesse financière est endémique dans de nombreux secteurs de l'industrie portugaise. Quelle que soit la source de leurs difficultés financières, il est rare que les entreprises qui ont plus de 100 employés ferment. Les entreprises en difficulté reçoivent une aide de l'Etat, sous forme de subvention directe, de refinancement des arriérés de paiement à des conditions de faveur par les banques d'Etat ou de programmes d'achats spéciaux par le secteur public. De plus, la situation financière de nombreuses banques a été affaiblie par la proportion élevée de prêts non productifs accordés à des entreprises. Mais les banques n'ont guère de raisons d'engager des procédures de faillite, cela pour trois raisons. Premièrement, les actifs recouvrables sont généralement minces, surtout une fois que les créanciers privilégiés, les employés et les obligations au titre des impôts et des retraites ont été réglés. Deuxièmement, les conditions juridiques des mécanismes de faillite portugais coûtent toujours cher à remplir. Troisièmement, les banques nationalisées, qui représentent plus de 90 % du système bancaire, peuvent toujours compter sur l'Etat pour les sortir d'affaire. Par conséquent, elles tendent à s'entendre avec leurs clients en difficulté et continuent à accorder des prêts sans espérer de mieux dans la santé financière de leurs emprunteurs.

Le recours limité à la faillite en tant que méthode d'amortissement des dettes fait que la valeur comptable des actifs nets ne reflète pas leur valeur vénale. C'est à peine si l'on voit commencer à opérer un marché financier actif. Dans l'intervalle, la valeur comptable élevée empêche les acheteurs et les vendeurs de réaliser des transactions à des prix en rapport avec la réalité. Il en résulte une immobilité des capitaux et de la gestion qui accroît le coût de l'ajustement.

#### **Rigidités du marché du travail**

La relativement grande rigidité du marché du travail peut aussi gêner le secteur industriel dans ses efforts pour s'adapter à la nouvelle structure des incitations née de l'entrée du pays à la CEE. Jusqu'au début des années 70, le Portugal a largement compté sur l'émigration pour maintenir la hausse des salaires réels dans l'économie nationale. Le ralentissement de l'émigration en direction des pays de l'OCDE et la décolonisation après 1974 ont mis fin à cette vieille tradition. En outre, la décolonisation a eu pour effet de faire revenir un grand nombre de colons qui ont dû être absorbés par l'économie nationale.

Pour faire face à cette situation, et pour honorer les engagements politiques qui avaient été pris à la suite de la révolution de 1974, le gouvernement a adopté un ensemble complet de mesures visant à protéger les intérêts des travailleurs. Mais ces mesures ont fortement limité la mobilité des travailleurs, aussi bien à l'intérieur des entreprises qu'entre elles. Celles-ci n'ont guère de marge de manoeuvre, si ce n'est aucune, pour réduire leurs effectifs ou même pour changer les attributions ou le lieu de travail de chaque employé. En institutionnalisant le sureffectif dans l'industrie portugaise, ces lois ont réussi à freiner le progrès industriel et sont encore moins justifiées depuis que le Portugal est entré à la CEE. Bien que dix ans aient passé depuis l'adoption de ces lois, le Portugal n'a pas encore élaboré de mesures sociales propices à la croissance et à l'ajustement de l'industrie, sans perdre de vue les intérêts légitimes des travailleurs.

dissuader les grandes entreprises de profiter de leur influence sur le marché, de crainte que cela n'encourage de nouvelles entreprises à entrer en lice. Mais cela ne suffit pas à couper court aux comportements monopolistiques, surtout lorsqu'une seule entreprise, qui bénéficie d'économies d'échelle, peut satisfaire l'ensemble du marché intérieur. La concurrence étrangère peut alors être la meilleure parade.

De même qu'elle limite le pouvoir des monopoles sur les marchés intérieurs, la concurrence étrangère stimule le comportement concurrentiel grâce à la rivalité qui s'exerce sur les marchés d'exportation. La possibilité d'exporter permet aux producteurs du marché intérieur de s'agrandir et d'opérer plus économiquement. Si les économies d'échelle sont importantes, les activités d'exportation peuvent accroître les bénéfices dans le secteur concerné.

#### *Les obstacles à la sortie et la mobilité des ressources*

Dans certains pays, le coût de la fermeture d'une entreprise peut être prohibitif. A bien des égards, les obstacles à la sortie sont aussi des obstacles à l'entrée, car ils réduisent la rentabilité de l'investissement. Ils tendent également à décourager les entreprises d'améliorer leur efficacité en réponse à la libéralisation ou à l'évolution technologique (Encadré 7.7).

Les obstacles à la sortie les plus redoutables sont peut-être les restrictions sur les compressions d'effectifs. (Dans un pays où les règlements sur la sécurité de l'emploi sont particulièrement stricts, les producteurs ont dû adopter des méthodes ingénieuses pour fermer les usines, par exemple en soudoyant les employés pour qu'ils coupent l'électricité, ou en organisant des grèves de manière à obtenir une fermeture de fait.) Les lois contre les fusions et les acquisitions empêchent

aussi les entreprises de fermer. Par le jeu des fusions et des acquisitions, un secteur de l'industrie peut se doter d'une structure plus efficace. Les gouvernements des pays en développement s'y opposent souvent en raison de leur effet sur la concentration industrielle. Mais il est moins nécessaire de limiter les fusions lorsque les barrières à l'entrée sont basses ou que les marchés sont ouverts à la concurrence extérieure. Enfin, la complexité des procédures de faillite ou leur absence peut rendre la fermeture difficile.

#### *Les petites entreprises*

Il ressort de nombreuses études que l'interaction des politiques commerciales, industrielles et financières peut pénaliser les petites entreprises. Par exemple, la politique commerciale de certains pays protège davantage les grandes entreprises que les petites. En Sierra Leone, par exemple, les grandes sociétés de confection reçoivent 15 fois plus de protection que les petites. De même, il est fréquent que les aides lucratives à l'investissement ne s'appliquent pas aux petites entreprises. En fait, un grand nombre des biens d'équipement utilisés par les petites entreprises, tels que les machines à coudre ou les moteurs hors-bord, sont souvent classés comme articles de luxe et taxés en conséquence. De plus, certaines enquêtes font ressortir que moins de 1 % des petites entreprises des pays en développement obtiennent des crédits aux taux contrôlés auprès des institutions financières du secteur formel; les autres s'adressent au secteur informel. Tous ces facteurs ont pour effet net de gonfler leurs coûts d'équipement et de réduire leur capacité à faire concurrence aux grandes entreprises (Tableau 7.6).

Cependant, certains pays en développement adoptent des programmes spéciaux pour aider les petites entreprises. Par exemple, ils accordent des

**Tableau 7.6 Le coût relatif du capital dans les grandes et les petites entreprises**

(différence en pourcentage des coûts d'investissement des grandes entreprises par rapport à ceux des petites entreprises)

	Période	Origine de l'écart dans les coûts d'investissement			Total
		La politique commerciale	La politique des taux d'intérêt	La politique fiscale	
Brazil	1968	0	-33	..	..
Côte d'Ivoire, République de	1973	-5	-35	10	-30
Ghana	1972	-25	-42	26	-41
Hong Kong	1973	0	0	0	0
Sierra Leone	1976	-25	-60	20	-65
Tunisie	1972	-30	-33	..	..

Note : Un nombre négatif indique que les coûts d'investissement des grandes entreprises sont plus faibles que ceux des petites entreprises.

Source : Haggblade, Jiedholm et Mead, 1986.

### Encadré 7.8 Ce qui est petit est-il toujours joli?

Persuadés qu'elles utilisent plus de main-d'oeuvre par unité de capital que les grandes entreprises, qu'elles emploient le capital plus productivement et donc combinent main-d'oeuvre abondante et capitaux rares plus efficacement, de nombreux pays en développement ont pour politique de promouvoir les petites entreprises. Or, il ressort d'études récentes que ce n'est pas toujours justifié. Tout d'abord, les petites entreprises ne produisent pas toujours les mêmes produits et ne s'adressent pas toujours aux mêmes marchés que les grandes. Comparer directement les petites et les grandes entreprises est donc hasardeux mais, lorsqu'on a pu faire des comparaisons minutieuses, il n'a pas été possible de conclure que la taille est un bon indicateur d'efficacité. L'efficacité des petites entreprises semble conditionnée par les mêmes facteurs que celles des grandes, à savoir la nature de l'activité industrielle, l'éventail des technologies disponibles, le cadre des prix et des incitations, et l'environnement concurrentiel. Dans la plupart des économies en développement, le cadre commercial et industriel global est plutôt favorable aux grandes entreprises. Si les petites survivent, c'est grâce à leur plus grande efficacité ou à leur aptitude supérieure à satisfaire la demande d'un marché donné. Mais lorsque la politique gouvernementale privilégie les petites entreprises, tout porte à craindre que cela n'entraîne la création de petites entreprises qui n'utilisent pas les ressources efficacement.

L'Inde est un bon exemple de cette situation. Elle a sans doute encouragé plus que tout autre pays les petites entreprises. Le gouvernement a aidé les industries villageoises qui produisent du savon, des étoffes et autres articles selon des techniques traditionnelles. En outre, seules les petites entreprises sont autorisées à fabriquer plus de 800 produits, essentiellement des produits chimiques et d'électromécanique légère. Ces firmes bénéficient de privilèges supplémentaires, tels que des crédits bon marché, des avantages fiscaux et un traitement préférentiel dans l'octroi des marchés publics.

Les avantages économiques de ces mesures l'ont-ils emporté sur leurs coûts économiques? Selon certains résultats récents, il semble que non (Little, 1987). Dans les textiles, par exemple, l'interdiction des nouveaux

métiers à tisser a encouragé l'utilisation de métiers mécaniques d'un rendement économique inférieur. Bien que ces métiers nécessitent une plus grande quantité de main-d'oeuvre, une analyse des coûts et avantages économiques montre que les emplois supplémentaires ont été «payés» trop cher. De même, dans le secteur sucrier, le gouvernement a limité l'expansion des raffineries pour encourager la production de sucre semi-raffiné. Or, celle-ci est non seulement moins rentable sur le plan économique que la production de sucre raffiné, mais en outre elle exige moins de main-d'oeuvre. Enfin, les restrictions officielles imposées à l'expansion des grandes entreprises mécaniques ont encouragé la prolifération des petites sociétés dans ce secteur, alors qu'elles ne possèdent pas les capacités techniques nécessaires pour produire des marchandises de bonne qualité ou pour adopter de nouvelles techniques. Aussi les exportations de produits de l'industrie légère, telles que les bicyclettes et les moteurs diesel, en ont-elles pâti.

Dans d'autres pays, les faits semblent aussi indiquer que ce qui est petit n'est pas toujours joli. Les petites entreprises ne sont plus rentables que les grandes que dans les secteurs où la nature de la technologie ou les caractéristiques du marché avantagent les petites entreprises par rapport aux grandes. En République de Corée, par exemple, les petites entreprises de moins de 50 employés étaient les plus efficaces dans 32 secteurs sur 139 seulement. Dans une étude sur la métallurgie en Colombie, le rapport avantages-coûts économiques était le plus élevé pour les entreprises les plus grandes. Par opposition, dans une étude relative aux grandes et petites entreprises manufacturières en Sierra Leone, on fait observer que dans les six sous-secteurs industriels étudiés, les petites entreprises étaient toujours plus efficaces que les grandes. Cette même étude a montré également que la politique industrielle et commerciale de la Sierra Leone était systématiquement défavorable aux petites entreprises, si bien que celles qui continuaient à opérer et à faire concurrence aux grandes entreprises étaient plus économiques et avaient des rapports avantages-coûts économiques plus élevés.

fonds de roulement et des crédits d'investissement à des taux d'intérêt préférentiels, par l'intermédiaire des banques de développement ou de certaines banques commerciales. Dans un petit nombre de pays, le gouvernement a essayé d'offrir une formation à la gestion et une formation professionnelle, des services d'infrastructure et

des parcs industriels, et a encouragé la sous-traitance.

A l'exception notable de l'Inde, peut-être (Encadré 7.8), ces mesures ne remédient que partiellement à la discrimination qui s'exerce à l'encontre des petites entreprises dans les pays qui pratiquent une stratégie de substitution aux

importations et de contrôle des taux d'intérêt. Les mesures qui ne font pas de différence entre l'industrie et l'agriculture, ni entre les entreprises de différente taille, contribuent probablement davantage à aider les petites entreprises qu'une aide directe. La croissance agricole, par exemple, relève les revenus ruraux et élargit les débouchés des petites entreprises. Cela est particulièrement vrai lorsque le secteur agricole est composé essentiellement de petites exploitations qui utilisent beaucoup de main-d'oeuvre. La croissance agricole améliore également l'offre de matières premières pour les petites entreprises, telles que les agro-industries et la vannerie. L'ouverture de la politique commerciale et la libéralisation des marchés du change contribueraient également à réduire certains des biais à l'encontre des petites entreprises et, si les institutions financières jouissaient d'une plus grande liberté, les petites entreprises pourraient plus facilement se procurer du crédit.

### **La politique économique et le développement technologique**

Dans le processus de croissance économique, les gains d'efficacité dus à l'évolution de l'affectation des ressources sont valorisés par l'amélioration de la productivité due au progrès technologique. Comme on l'a noté au Chapitre 3, le développement technologique est essentiel au processus d'industrialisation.

Le développement technologique ne consiste pas seulement à créer de nouvelles connaissances techniques, ni même à acquérir les connaissances techniques existantes. Il comprend également l'aptitude à évaluer, à choisir et à adapter ces connaissances. Les études ont fait ressortir que les avantages économiques qui découlent d'une innovation sont généralement moindres que les avantages cumulatifs des améliorations qui y sont apportées progressivement après son apparition. La maîtrise de la technologie ne s'achète pas, elle s'apprend.

Le cas d'un producteur d'acier brésilien illustre la manière dont les aptitudes technologiques peuvent se développer. La première usine de ce producteur a été créée par des sidérurgistes japonais. Puis, par suite d'une série d'améliorations technologiques qui ont développé la capacité au cours d'une période de sept ans, la capacité a plus que doublé. Il a fallu pour cela très peu d'investissements nouveaux et aucune addition à l'effectif des travailleurs. L'expérience acquise grâce à ces efforts technologiques a mis

l'entreprise en mesure d'accroître sa capacité sans aide technique extérieure et même de vendre une assistance technique à d'autres entreprises sidérurgiques du Brésil et d'Amérique latine.

Une fois acquises sur le tas, les connaissances techniques peuvent s'étendre progressivement à l'évaluation des investissements, à la conception et à la construction des installations. Par exemple, en essayant d'accroître la capacité ou d'éliminer les goulets d'étranglement, on peut en apprendre davantage sur la conception des usines. Mais les entreprises n'ont pas besoin d'attendre d'acquérir l'expérience de la production pour se doter de ces nouvelles installations. De nombreux pays se lancent dans un nouveau secteur en commandant une usine clés en main. Si le personnel technique local participe à l'élaboration des plans et à l'exécution des travaux depuis le début, les entreprises locales peuvent absorber un transfert de connaissances substantiel.

A mesure que les entreprises maîtrisent mieux les technologies qu'elles utilisent, les modifications et les améliorations exigent de plus gros efforts de recherche appliquée. Ceux-ci débouchent sur des innovations mineures, qui peuvent avoir sur la productivité un effet cumulatif plus grand que l'innovation d'origine. En cherchant à améliorer la productivité, une entreprise mexicaine qui fabriquait de la vaisselle selon une technique américaine a réussi à mettre au point une innovation qui a doublé la rapidité de fabrication du verre. La même technique a été vendue plus tard à une entreprise brésilienne qui, avec quelques petites innovations supplémentaires, a permis de réduire de moitié les besoins d'énergie de ce procédé.

Les entreprises qui se lancent dans de nouveaux domaines de production constatent généralement qu'il coûte moins cher d'acheter les technologies à l'étranger. Le transfert peut se faire de diverses façons. Parfois, il s'agit de matériel, comme dans les projets clés en main ou les importations de biens d'équipement. Dans d'autres cas, le transfert s'inscrit dans tout un ensemble, comprenant matériel, financement et gestion, comme dans le cas de l'investissement étranger direct. Enfin, la technologie arrive parfois «non accompagnée», dans le cadre de l'assistance technique ou de licences technologiques.

Quoi qu'il en soit, la méthode de transfert importe moins que les détails de l'application. Les avantages technologiques d'un contrat clés en main sont certainement beaucoup plus grands si le personnel local est associé à chaque étape de la

réalisation du projet. De plus, sauf dans un petit nombre de cas, il existe toujours plusieurs fournisseurs possibles, et les entreprises peuvent avoir intérêt à négocier les meilleures conditions. Certains modes bon marché de transfert technologique prennent de l'importance. En particulier, les nouveaux pays industriels se sont rendu compte que les entreprises exportatrices recevaient une assistance technique précieuse des acheteurs étrangers. En effet, soucieux de la qualité et de la compétitivité des produits qu'ils achètent, ceux-ci sont tout disposés à aider leurs fournisseurs à améliorer leur efficacité et le contrôle de la qualité. Ils sont aussi des sources importantes d'informations sur l'évolution des goûts et des modes, et sur les normes légales et les conditions de mise sur le marché dans le pays acheteur.

La clé du développement technologique réside en fin de compte dans le désir des entreprises d'améliorer l'efficacité. Pour les encourager dans cette voie, le gouvernement doit récompenser les entreprises qui abaissent leurs coûts et sanctionner celles qui ne le font pas. Etant donné, en outre, que l'évolution technologique dans les pays en développement est essentiellement de caractère adaptatif et additionnel, les petites entreprises peuvent en remonter, en fait de dynamisme technologique, aux grosses entreprises. Par conséquent, les mesures qui encouragent la concurrence et la liberté d'entrée et de sortie sont génératrices de progrès technologique. En outre, l'effort technologique doit être guidé par des signaux de prix qui reflètent les pénuries; il est donc important que les prix intérieurs soient liés aux prix internationaux et que les marchés des facteurs soient compétitifs. Les mesures qui encouragent le commerce et créent un environnement propice à l'investissement étranger direct facilitent également l'arrivée de nouvelles technologies étrangères. Enfin, plus la main-d'oeuvre est instruite, plus rapidement elle maîtrise les nouvelles technologies.

On a fait observer au Chapitre 4 que les entreprises consentent parfois un effort technologique sous-optimal si elles ne peuvent pas en retirer de bénéfice pour elles-mêmes. Les gouvernements ont essayé de résoudre ce problème de plusieurs manières. L'une consiste à permettre aux entreprises de déposer des brevets, une autre à subventionner l'effort technologique et une troisième à promouvoir des agents spécialisés dans le développement technologique, c'est-à-dire souvent des établissements de recherche et de

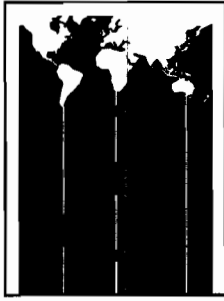
développement qui bénéficient d'un appui de l'Etat. L'expérience tend à prouver que, dans la plupart des cas, ces établissements n'ont guère de contact avec les fabricants, et que leurs travaux présentent pour ces derniers une utilité limitée.

On voit aussi des centres d'information technologique, par exemple au Brésil et au Mexique, qui permettent aux usagers privés d'accéder à leurs banques de données moyennant une redevance modique. Enfin, dans beaucoup de pays en développement, l'Etat intervient dans le transfert des technologies, d'une part, pour protéger les fournisseurs locaux et, d'autre part, pour contrôler le pouvoir des fournisseurs étrangers sur le marché. Portées à l'extrême, ces mesures peuvent interdire l'arrivée des nouvelles techniques. Une étude fait ressortir que les interventions spécifiques ont moins d'influence sur le développement technologique que le contexte général du développement industriel.

### Conclusion

L'analyse de la situation des pays en développement au cours des 30 dernières années semble indiquer que lorsque les mesures de contrôle directes se substituent aux mécanismes du marché, l'économie est moins dynamique. Une économie qui impose peu d'obstacles au commerce et encourage la concurrence intérieure a toute chance d'avoir un secteur industriel plus efficace dans la manière dont il utilise des ressources et plus compétitif sur les marchés internationaux. Cependant, dans un grand nombre de pays en développement, l'Etat continue à contrôler toute une gamme d'activités économiques. La réforme est donc une condition essentielle de l'amélioration de la croissance économique et industrielle.

La politique nationale agit également sur la politique commerciale. Les réformes commerciales ne porteront leurs fruits que si les entreprises peuvent développer la production pour l'exportation et relever le défi que représente la concurrence accrue des importations. La rapidité de l'ajustement dépend de la flexibilité des marchés intérieurs des produits et des facteurs. L'Etat peut promouvoir cette flexibilité en éliminant les obstacles qui s'opposent à la réaffectation des ressources et en encourageant la concurrence au sein de l'économie nationale. Ainsi, les stratégies commerciales tournées vers l'extérieur et les mesures officielles qui encouragent la concurrence nationale se complètent les unes les autres.



## *La menace du protectionnisme*

Pendant la période 1947-74, qui couvre plus d'un quart de siècle, la libéralisation du commerce s'est accompagnée d'une prospérité sans précédent à l'échelle mondiale. Puis le climat économique s'est détérioré : des crises monétaires, les chocs pétroliers, les problèmes d'endettement, la récession mondiale et des taux de chômage élevés se sont conjugués pour créer les conditions d'une montée spectaculaire des pressions protectionnistes. Le succès des exportations japonaises, puis des exportations des nouveaux pays industriels (NPI), a suscité un mouvement de réformisme dans les pays industrialisés de longue date. Lorsque le chômage est important, les réformes ne peuvent se faire sans douleur. La volonté de les rendre malgré tout indolores explique pour l'essentiel les tendances protectionnistes qui se manifestent actuellement dans les pays industriels. Le textile a été la première victime des restrictions du commerce, suivi de près par la chaussure, le cuir, la sidérurgie, la construction navale, l'automobile et l'électronique grand public.

Plutôt que par des relèvements de tarifs, actuellement très bas, la tendance récente au protectionnisme s'est manifestée essentiellement par la mise en place de barrières non tarifaires (BNT). Cette pratique est contraire au principe, largement accepté et toujours valable, selon lequel les mesures de restriction du commerce ne doivent pas être discriminatoires et doivent répondre au critère de transparence. En effet, les barrières non tarifaires pénalisent généralement les importations provenant de pays qui vendent à bas prix, et elles entraînent donc la hausse des prix payés par les consommateurs et permettent à des industries non

compétitives de survivre. Le coût économique de ces barrières pour les pays qui les érigent et pour le reste du monde est plus élevé que celui de relèvements de tarifs offrant le même degré de protection. Les barrières non tarifaires sont en outre injustes, car elles créent une inégalité de traitement entre exportateurs. Souvent en effet, les restrictions touchent surtout les exportateurs qui ont une faible marge de négociation.

Il est indéniable que les pressions protectionnistes se sont multipliées et que la proportion des échanges affectés par les barrières non tarifaires a augmenté, mais il est difficile de quantifier les effets de ces tendances sur le commerce. Les barrières ont souvent des brèches : en République de Corée et à Hong Kong, par exemple, les exportateurs ont partiellement réussi à pallier les effets restrictifs des barrières non tarifaires, et leurs ventes à l'étranger de produits manufacturés ont continué d'augmenter. Cependant, la dernière version de l'Arrangement multifibres a un champ d'application plus vaste et prévoit des restrictions plus sévères que la précédente. Les nouveaux exportateurs auront plus de mal à tourner ces barrières que celles établies par l'arrangement précédent. Si les pays industriels renforcent encore la protection de leurs marchés, les pays en développement auront du mal à accroître leurs exportations.

Si les pays en développement ont réussi à échapper en partie aux effets des mesures protectionnistes prises par les pays industriels, ceux-ci en ont pleinement ressenti le contre-coup. Il ne fait aucun doute que c'est pour les pays importateurs que le coût économique du protectionnisme est le plus élevé. Les barrières non tarifaires font monter les

### **Encadré 8.1 Les options commerciales des pays en développement : les échanges avec les pays à économie planifiée**

Si les pays en développement devaient se heurter à un renforcement du protectionnisme dans les pays industriels à économie de marché, pourraient-ils développer leurs exportations de produits manufacturés vers les pays européens à économie planifiée? Ces pays (Bulgarie, Hongrie, Pologne, République démocratique allemande, Roumanie, Tchécoslovaquie et URSS) absorbent actuellement 5 % seulement du total des exportations des pays en développement, alors que les pays industriels à économie de marché en absorbent 66 %. Cependant, si la montée du protectionnisme dans les pays industriels entravait sérieusement les exportations des pays en développement, les débouchés offerts par les pays à économie planifiée prendraient pour eux beaucoup plus d'importance.

Les contacts commerciaux des pays à économie planifiée avec l'étranger ont toujours été limités. Leur part des exportations des pays en développement est certes passée de 3,4 % à 5,0 % depuis 1980, mais elle demeure très modeste par rapport à celle des pays industriels à économie de marché et à celle des pays en développement eux-mêmes. De plus, leurs importations en provenance des pays en développement sont presque exclusivement constituées de produits primaires et de combustibles (la proportion atteint 85 % pour les pays d'Europe de l'Est et 81 % pour l'URSS). Alors que la part des produits manufacturés dans les ventes des pays en développement aux pays de la CEE était en augmentation, la part de ces produits dans leurs exportations vers les pays à économie planifiée a

diminué pendant la période 1980-84.

Plusieurs facteurs limitent les échanges entre les pays à économie planifiée et le reste du monde. Tout d'abord, l'URSS est le principal fournisseur de produits primaires (produits alimentaires exceptés) et de combustibles fossiles des autres pays à économie planifiée. Ces pays ne se tournent vers les pays en développement que si l'URSS ne peut pas les approvisionner. La Roumanie, seul pays du groupe qui ne dépende pas de l'URSS pour son approvisionnement en combustibles, a développé ses échanges avec les pays en développement. La part du total de ses importations représentée par les produits qu'elle importe des pays en développement est plus élevée que dans tout autre pays à économie planifiée.

Deuxièmement, la plupart des pays à économie planifiée ont beaucoup emprunté pendant les années 70 et ont maintenant une dette extérieure importante. Selon une étude de Kaminski (document de référence), les pays à économie planifiée les plus lourdement endettés sont aussi ceux dont les échanges avec les pays en développement sont les plus restreints. Kaminski estime que durant la période 1982-85, les exportations des pays en développement vers les pays à économie planifiée auraient été supérieures de 34 % à ce qu'elles ont été effectivement si ceux de ces pays qui sont endettés n'avaient pas délibérément restreint leurs achats aux pays en développement pour dégager un excédent commercial. Ils devraient certes obtenir un excédent commercial s'ils voulaient pouvoir rembourser leurs dettes, mais il est regrettable que cette politique ait entraîné une contraction de leurs

prix à la consommation, entraînent un manque à gagner pour le trésor public et une répartition inefficace des ressources, et entravent le libre jeu de la concurrence.

La structure des échanges ne saurait demeurer immuable. Depuis le début des années 60, les pays en développement ont accru leurs exportations non seulement vers les pays industriels, mais aussi vers d'autres pays en développement. Actuellement, leurs exportations représentent près du tiers du total mondial en direction des pays en développement. Ceux-ci ont aussi développé leurs échanges avec les pays à économie planifiée; cependant, leurs exportations en direction de ces pays stagnent depuis quelques années. En tout état de cause, il est improbable que l'expansion des exportations des pays en développement vers des

pays autres que les pays industriels à économie de marché soit suffisante pour faire diminuer l'importance des marchés de ces pays ou atténuer la gravité des menaces protectionnistes qu'ils brandissent (Encadrés 8.1 et 8.2).

Depuis la deuxième guerre mondiale, le système d'échanges internationaux obéit, du moins en principe, aux règles et aux pratiques convenues par les signataires de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Le GATT n'est autre qu'un accord entre pays qui se sont engagés à respecter un certain nombre de règles communes; l'Accord contient des règles qui régissent le commerce entre les signataires et prévoit des réunions de négociation et une procédure de règlement des différends. Il s'agit d'un instrument juridique détaillé et complexe, qui



achats aux pays en développement, tendance qui semble devoir se poursuivre.

Troisièmement, les considérations géographiques et politiques tiennent une place importante dans le choix des partenaires commerciaux des pays à économie planifiée. Par exemple, les échanges avec Cuba représentent le tiers du total des échanges de l'URSS avec les pays en développement. A peu près le quart du commerce extérieur de l'Union soviétique s'effectue avec des pays en développement voisins.

Quatrièmement, à part quelques exceptions observées récemment, notamment celle de la Hongrie, les pays à économie planifiée suivent une politique économique qui met les producteurs nationaux à l'abri de la concurrence intérieure et extérieure. La non-convertibilité et la surévaluation de la monnaie, et d'autres mesures de substitution aux importations, ont des effets beaucoup plus restrictifs que toutes les barrières commerciales érigées par les pays industriels à économie de marché.

Attirés par les technologies avancées des pays occidentaux, les pays à économie planifiée cherchent à développer leurs échanges avec les pays industriels. Cependant, comme pour la plupart d'entre eux, l'avantage comparatif est une notion dénuée d'intérêt, il ne leur paraît pas utile d'accroître leurs importations de produits manufacturés en provenance de pays en développement. Cependant, s'ils s'attachaient à tirer parti des avantages comparatifs, ils pourraient tout aussi bien développer leurs exportations vers les pays en développement que leurs importations en provenance de ces pays.

sur plusieurs points se prête à des interprétations divergentes. Ses principaux objectifs sont d'abaisser les barrières commerciales et d'empêcher la discrimination dans les échanges. Les moyens prévus par l'Accord pour la réalisation de ces objectifs sont : tout d'abord, plusieurs séries de négociations commerciales sur les tarifs douaniers, les barrières non tarifaires et des différends portant sur des points particuliers; deuxièmement, l'application de la clause de la nation la plus favorisée (NPF), selon laquelle tout pays signataire doit, pour un produit donné, appliquer aux autres signataires son tarif le plus bas (ou toute autre barrière au commerce); troisièmement le principe de réciprocité, en vertu duquel un pays abaisse ses barrières commerciales sous réserve que ses partenaires commerciaux

prennent des mesures en gros équivalentes (voir l'Encadré 9.1 pour un rappel des origines, des objectifs et des règles du GATT).

### **La libéralisation des échanges : espoirs et illusions**

De la fin de la deuxième guerre mondiale à 1974, le protectionnisme a pu sembler en recul. Des séries de négociations organisées dans le cadre du GATT ont abouti à des réductions tarifaires sur les importations de produits manufacturés, les droits moyens passant, pour la plupart des pays industriels, de 40 % en 1947 à 6-8 % avant la dernière série de négociations commerciales multilatérales (les négociations de Tokyo, 1974-79). L'application intégrale des réductions décidées lors des négociations de Tokyo ramènerait le niveau moyen des droits sur les importations de produits manufacturés à 6,0 % dans le cas de la Communauté économique européenne, à 5,4 % pour le Japon et à 4,9 % dans le cas des Etats-Unis (Tableau 8.1). Cependant, le Japon vient de ramener ses droits de douane à un niveau plus bas encore.

Ce tour d'horizon, qui donne l'impression d'une libéralisation progressive du commerce, doit être nuancé sur plusieurs points.

• *L'agriculture.* Le commerce des produits agricoles constitue une exception notoire. Loin de se libéraliser, les échanges de produits agricoles ont été de plus en plus faussés par les mesures de soutien prises en faveur des agriculteurs dans les pays industriels. Ces mesures ont revêtu diverses formes : barrières presque étanches aux importations, intrants agricoles à des prix subventionnés et subventions à l'exportation. Les politiques agricoles et leurs coûts ont été analysés dans le *Rapport sur le développement dans le monde 1986*.

• *L'intégration économique.* La tendance à l'intégration économique, dont la manifestation la plus éclatante est l'élargissement de la Communauté économique européenne, appelle une deuxième retouche au tableau dressé plus haut. La constitution de zones de libre échange et d'unions douanières a un effet ambigu sur le commerce mondial et la prospérité de l'économie mondiale. Il est vrai que l'abolition des barrières commerciales entre les membres d'une union douanière contribue à créer de nouveaux courants d'échanges entre eux. Cependant, le tarif commun appliqué dans le cadre de l'union pénalise les exportations des pays non membres. En effet, les



## Encadré 8.2 Les options commerciales des pays en développement : le commerce entre pays en développement

L'expansion du commerce entre pays en développement est un autre moyen pour ces pays d'accroître le volume global de leurs échanges. La part des exportations de produits manufacturés des pays en développement destinée à d'autres pays en développement a augmenté entre le début des années 60 et 1981, mais a ensuite légèrement diminué (Figure 8.2A).

En dépit de l'augmentation du volume de leurs échanges de produits manufacturés, les pays en développement continuent d'échanger principalement des produits de base et des matières premières. Cette situation reflète les courants commerciaux entre pays dotés de ressources naturelles différentes et les échanges entre exportateurs de produits primaires et NPI pauvres en ressources naturelles. Elle tient également au protectionnisme des pays en développement. La forte progressivité des droits restreint les échanges de produits manufacturés et de produits agricoles transformés. Cependant, les échanges entre pays en développement sont surtout entravés par un dédale de mesures restrictives non tarifaires : rationnement du change, taxes spéciales à l'importation, licences et contingents d'importation, règlements sanitaires et normes de sécurité, etc. Il est difficile de mesurer précisément le coût des obstacles non tarifaires, mais il est certain qu'ils limitent considérablement les échanges et déterminent dans une large mesure les types de produits manufacturés exportés par les pays en développement.

Les partisans de l'expansion des échanges entre pays en développement ont proposé la mise en place d'un système de réductions spéciales des obstacles au commerce applicable aux échanges entre pays en développement, le Système global de préférences commerciales (SGPC). Ils soutiennent que ce système, outre qu'il permettrait d'accroître le volume total des exportations des pays en développement, autoriserait des économies d'échelle, accélérerait l'industrialisation grâce à une utilisation plus efficace des ressources et

stimulerait l'expansion des services liés au commerce, notamment les transports maritimes, les services financiers et les télécommunications.

On a tenté dans une étude récente d'évaluer les profits que pourraient réaliser les pays en développement si les tarifs douaniers étaient abaissés dans diverses proportions (Erzan, Laird et Yeats, 1986). S'ils étaient totalement supprimés, l'augmentation des échanges entre pays en développement pourrait se chiffrer à 14 milliards de dollars par an, à condition également que toutes les barrières non tarifaires importantes soient éliminées, que l'élasticité de l'offre de produits d'exportation soit parfaite, que les obstacles aux communications entre pays en développement soient surmontés et que des solutions équitables soient trouvées pour remédier au caractère asymétrique de la répartition des augmentations des échanges commerciaux (la plupart profiteraient aux NPI d'Asie, cependant que l'Afrique accuserait certainement une détérioration de ses termes de l'échange).

Il n'est pas douteux que l'expansion des échanges entre pays en développement a des effets bénéfiques, mais cela ne signifie pas que ces pays doivent choisir entre exporter vers les pays industriels ou exporter vers d'autres pays en développement. Une politique tendant à développer les ventes à ces deux catégories de clients leur permettrait de trouver plus facilement des débouchés à la fois pour leurs produits à forte intensité technologique et leurs produits à forte intensité de main-d'oeuvre, d'accéder à la technologie de pointe grâce à leurs échanges avec les pays industriels, et de décourager la création d'industries qui n'auraient aucune chance de pouvoir un jour soutenir la concurrence internationale. Etant donné d'une part l'importance des marchés des pays industriels et d'autre part les tendances au protectionnisme qui s'y manifestent, une libéralisation des échanges par les pays en développement dans un contexte global plus vaste pourrait contribuer à la fois à

importations en provenance de pays non membres sont remplacées par des achats de produits fabriqués à un coût plus élevé à l'intérieur de l'union.

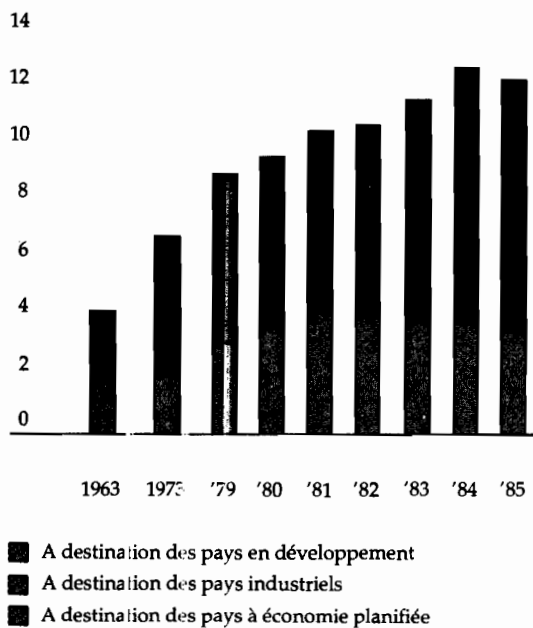
- *Le cas des textiles.* Les textiles constituent une troisième exception majeure à la tendance générale à l'abaissement des barrières commerciales. Le premier accord international sur les textiles de coton a été conclu en 1961. Il a été suivi en octobre 1962 par l'Accord à long terme concernant les

textiles de coton. Officiellement, l'Accord était censé atténuer les perturbations qu'allait provoquer sur les marchés industriels les importations de textiles en provenance de pays en développement à main-d'oeuvre bon marché. Il était supposé, en même temps, ouvrir progressivement les marchés des pays industriels aux pays en développement. Cet Accord a été, au bout d'un certain temps, remplacé par l'Arrangement multifibres (Encadré 8.3). Avec les

réduire les distorsions entraînées par les politiques commerciales nationales qui entravent les échanges entre pays en développement et à offrir à ces derniers de meilleures garanties d'accès aux marchés des pays industriels.

**Figure 8.2A. Exportations de produits manufacturés des pays en développement, par destination, années diverses, 1963-85**

Pourcentage des exportations mondiales de produits manufacturés



Source : GATT, 1986b.

versions successives de cet arrangement, de plus en plus sévères pour les pays en développement, il semble que l'on se soit installé pour longtemps dans le provisoire.

• *Les échanges des pays en développement.* Alors que la tendance générale était à la libéralisation du commerce, de nombreux pays en développement ont maintenu ou renforcé leurs barrières commerciales; celles-ci demeurent beaucoup plus élevées que celles qui subsistent dans les pays

industriels. Or, leurs exportations ont beaucoup moins bénéficié que celles des pays industriels des réductions tarifaires successives décidées lors des séries de négociations menées dans le cadre du GATT, essentiellement parce que seul un nombre relativement restreint des réductions tarifaires accordées en vertu de la clause de la nation la plus favorisée concernaient les produits traditionnellement exportés par les pays en développement. Comme l'indique le Tableau 8.1, même après les réductions décidées lors des négociations de Tokyo, le taux moyen des droits frappant les exportations des pays en développement demeurait supérieur à celui des droits sur les exportations des pays industriels.

• *La progressivité des droits.* Les pays en développement qui cherchent à élargir leur base industrielle en exportant des produits intermédiaires plutôt que des matières premières brutes se heurtent aux difficultés soulevées par la progressivité des tarifs. La plupart des pays prélèvent des droits plus élevés sur les produits manufacturés que sur les matières premières qui entrent dans leur fabrication. Comme on l'a vu au Chapitre 5, cela signifie que le taux de protection effective, c'est-à-dire le taux de protection de la valeur ajoutée, est très supérieur au taux nominal des droits d'importation. Cet état de choses pénalise les pays en développement qui veulent exporter des produits intermédiaires. Les négociations de Tokyo n'ont guère réduit la progressivité des tarifs. Comme le montre le Tableau 8.2, celle-ci demeure une caractéristique du système de protection pour les 12 filières de traitement considérées.

Malgré ces exceptions, la tendance générale, jusqu'au début des années 70, était à la libéralisation du commerce international dans les domaines où celui-ci se développait le plus rapidement, en particulier du commerce des produits manufacturés. La croissance des échanges était non seulement rapide dans l'absolu, mais plus rapide que celle de la production mondiale. Ce dynamisme ne s'explique pas seulement par l'adoption de politiques commerciales libérales. Parmi les autres facteurs qui ont joué, on peut citer : la forte croissance de la demande, la phase de reconstruction de l'après-guerre, l'effort fait par les pays européens et le Japon pour rattraper les Etats-Unis sur le plan de la technologie industrielle, et des tendances démographiques favorables. (Il est à noter cependant que plusieurs de ces facteurs étaient réunis après la première

### Encadré 8.3 L'historique de l'Arrangement relatif au commerce international des textiles, ou Arrangement multifibres

En 1935, alors que leur industrie textile était déjà fortement protégée par des tarifs allant de 40 à 60 %, les Etats-Unis négocièrent avec le Japon un premier accord par lequel ce pays s'engageait à contingerter volontairement ses exportations de textiles. Les Etats-Unis ont depuis fortement abaissé leurs tarifs, mais ce contingentement volontaire des exportations, initialement limité à un seul pays, a fait place à l'Arrangement multifibres (AMF), qui a institué un système mondial d'encadrement du commerce des textiles et des vêtements.

#### L'encadrement du commerce des textiles de coton, 1961-73

L'Arrangement multifibres a été précédé par l'Accord à long terme concernant les textiles de coton (LTA), conclu en octobre 1962, qui a réglementé les exportations de textiles de coton pendant les dix années qui ont suivi. Il remplaçait l'Accord à court terme concernant les textiles de coton, négocié en 1961 sous les auspices du GATT à la demande des Etats-Unis. Le LTA était un instrument multilatéral, mais il a en fait fonctionné essentiellement comme un ensemble d'accords bilatéraux, qui permettait aux pays importateurs de négocier des contingents pays par pays, et parfois d'imposer unilatéralement des contingents sans pour autant s'exposer à des sanctions.

#### La première version de l'Arrangement multifibres, 1974-77

Le LTA est resté en vigueur jusqu'à son remplacement par l'Arrangement multifibres en 1974. Les partisans de l'Arrangement multifibres estimaient que la négociation d'un nouvel accord sur les textiles était indispensable pour plusieurs raisons. Premièrement, l'utilisation des fibres synthétiques, qui n'entraient pas dans le champ d'application du LTA, s'était considérablement développée. Deuxièmement, depuis la conclusion du LTA, la productivité globale de l'industrie textile avait fortement progressé, ce qui, dans les pays industriels, avait entraîné une contraction de l'emploi dans la branche du textile. Troisièmement, du fait que le LTA limitait par un système de contingents les ventes des gros exportateurs tels que le Japon, de petits pays en développement, et particulièrement les NPI d'Asie, avaient progressivement accru leur part du marché.

Les Etats-Unis, qui étaient prêts à accepter un accord relativement libéral parce qu'ils souhaitaient inclure les fibres synthétiques dans le champ d'application du nouvel arrangement, ont fait des concessions sur les restrictions quantitatives. L'Arrangement multifibres prévoyait un taux annuel de croissance des importations d'au moins 6 %, autorisait une plus grande souplesse dans la négociation des accords

**Tableau 8.1 Taux moyens des droits d'importation avant et après la mise en application de l'accord consécutif aux négociations de Tokyo et pourcentage de variation des tarifs dans les principaux pays industriels**

	Droits sur l'ensemble des importations de produits manufacturés finis et semi-finis			Droits sur les importations de produits manufacturés finis et semi-finis en provenance de pays en développement		
	Avant	Après	Pourcentage de réduction	Avant	Après	Pourcentage de réduction
<i>Communauté économique européenne</i>						
Taux pondéré	8,3	6,0	28	8,9	6,7	25
Taux non pondéré	9,4	6,6	30	8,5	5,8	32
<i>Japon</i>						
Taux pondéré	10,0	5,4	46	10,0	6,8	32
Taux non pondéré	10,8	6,4	41	11,0	6,7	39
<i>Etats-Unis</i>						
Taux pondéré	7,0	4,9	30	11,4	8,7	24
Taux non pondéré	11,6	6,6	43	12,0	6,7	44

Source : GATT 1980, p. 40.

bilatéraux fixant les contingents par pays, et conférait aux pays exportateurs le droit de transférer les contingents d'une catégorie de produits à une autre et de les reporter d'une année sur l'autre. Le contrôle de l'application de l'Arrangement et l'arbitrage des différends auxquels elle pourrait donner lieu furent confiés à l'Organe de surveillance des textiles, institué par le GATT.

#### **La deuxième version de l'Arrangement multifibres, 1978-81**

Le Royaume-Uni et la France, dont les importations de textiles s'étaient accrues de 21 % de 1973 à 1977, souhaitaient que l'Arrangement multifibres de 1977 soit plus restrictif que le précédent. L'industrie textile des pays de la CEE avait perdu 16 % de ses emplois de 1973 à 1977, du fait de la lenteur des négociations avec les principaux exportateurs de textiles, de la récession mondiale et de l'amélioration de la productivité de l'industrie textile dans les pays de la Communauté.

La deuxième version de l'Arrangement multifibres reflétait les fortes tendances protectionnistes des pays de la CEE. Il autorisait des contingents plus restrictifs que ceux prévus par la première version. La CEE négocia des accords bilatéraux avec tous ses principaux fournisseurs, qui consentirent à réduire, et parfois même à arrêter, la croissance de leurs exportations. Les pays de la CEE furent les premiers à prendre des mesures qui réduisaient fortement les contingents d'importation, mais leur exemple fut bientôt suivi par d'autres pays industriels. Pour la première fois, des plafonds globaux furent fixés pour certaines catégories de «produits sensibles à la conjoncture», ce qui revenait à instituer une limite absolue pour certaines catégories d'importations.

#### **La troisième version de l'Arrangement multifibres, 1982-86**

La troisième version de l'Arrangement maintenait les restrictions prévues par les précédentes, en ajoutait quelques-unes pour les gros exportateurs, et prévoyait un mécanisme anti-invasion qui limitait l'expansion des ventes des exportateurs moyens. Dans le cadre de la troisième version de l'Arrangement multifibres, les Etats-Unis négocièrent 41 accords bilatéraux avec leurs principaux fournisseurs, accords qui limitaient le taux de croissance de leurs exportations de certaines catégories de vêtements et de textiles. Les Etats-Unis inaugurèrent aussi un système de demandes de consultations qui leur permettait d'imposer des restrictions des exportations de produits ne relevant expressément d'aucun accord bilatéral.

Ce système tendait à renforcer les restrictions limitant le potentiel d'exportation des nouveaux venus sur le marché international des textiles; il pénalisait donc tout particulièrement les pays qui se lançaient sur les marchés étrangers avec une base d'exportation très

modeste. Il avait pour effet de maintenir le statu quo dans les pays industrialisés de longue date comme dans les NPI, aux dépens des pays devenus récemment exportateurs de textiles, et dont l'industrie textile avait des chances d'être plus efficace que celle des autres pays.

Dans le cadre de la deuxième version de l'Arrangement multifibres, les pays de la CEE avaient de leur côté mis au point un système assez semblable qui leur permettait de limiter leurs importations de produits qui n'étaient pas visés directement par un accord bilatéral. Ce système, connu sous le nom de «mécanisme de sortie du panier», permet à la CEE de limiter ses importations de tous produits de l'industrie textile ou du vêtement lorsque celles-ci atteignent un pourcentage préétabli du total de l'année précédente.

#### **La quatrième version de l'Arrangement multifibres, 1986-91**

En dépit de restrictions de plus en plus rigoureuses, les exportations de textiles et de vêtements vers les pays industriels ont continué d'augmenter. Aussi la dernière version de l'Arrangement multifibres, signée en juillet 1986, ajoute-t-elle la soie, le lin, la ramie et le jute à la liste des fibres dont les exportations sont soumises à des restrictions, le but étant de réglementer les échanges de la totalité des produits. De fait, le nouvel Arrangement étend le champ d'application des restrictions à des courants d'échanges qui y échappaient précédemment, notamment (sur la base des chiffres de 1985) à certaines exportations de Hong Kong (pour 813 millions de dollars), de la République de Corée (pour 368 millions de dollars) et de la Chine (pour 203 millions de dollars) (Pelzman, document de référence).

La quatrième version de l'Arrangement multifibres s'inscrit en droite ligne dans le prolongement des versions précédentes, en ce sens qu'on a voulu y inclure toutes les fibres imaginables et colmater toutes les brèches qui ont permis aux importations de vêtements et de textiles de progresser malgré les restrictions instituées par les accords précédents. En incluant les fibres naturelles susmentionnées dans le champ d'application de l'Arrangement, les pays industriels ont exclu, au moins temporairement, la possibilité d'exploiter des fibres qui ne soient pas réglementées. Cependant, en dépit des clauses complexes qui en élargissent le champ d'application, l'Arrangement n'exclut pas davantage qu'avant la possibilité d'une expansion incontrôlée des exportations des pays industriels. Ceux-ci ne pourront continuer d'exercer des pressions protectionnistes sur les exportateurs des pays en développement qu'en concluant avec tous les pays producteurs de textiles des accords bilatéraux de plus en plus restrictifs, et en recourant au système de demandes de consultations et au mécanisme de sortie du panier.

**Tableau 8.2 Taux des droits sur les importations de produits relevant de 12 filières de traitement, avant et après les négociations de Tokyo**

Stade de traitement	Produit	Taux	
		Avant Tokyo	Après Tokyo
1	Poissons, crustacés et mollusques	4,3	3,5
2	Poissons, crustacés et mollusques préparés	6,1	5,5
1	Légumes frais ou secs	13,3	8,9
2	Légumes préparés	18,8	12,4
1	Fruits frais ou séchés	6,0	4,8
2	Fruits conservés provisoirement	14,5	12,2
3	Fruits préparés	19,5	16,6
1	Café	10,0	6,8
2	Café transformé	13,3	9,4
1	Fèves de cacao	4,2	2,6
2	Cacao transformé	6,7	4,3
3	Produits en chocolat	15,0	11,8
1	Graines oléagineuses et farine	2,7	2,7
2	Huiles végétales fixes	8,5	8,1
1	Tabacs bruts	56,1	55,8
2	Tabacs fabriqués	82,2	81,8
1	Caoutchouc naturel	2,8	2,3
2	Demi-produits en caoutchouc (non vulcanisés)	4,6	2,9
3	Articles en caoutchouc	7,9	6,7
1	Cuirs et peaux non tannés	1,4	0,0
2	Demi-produits en peaux	4,2	4,2
3	Articles de voyage, sacs à main, etc.	8,5	8,5
4	Articles manufacturés en cuir	9,3	8,2
1	Fils textiles végétaux (à l'exclusion du chanvre)	4,0	2,9
2	Ficelles, cordages et articles en ficelle ou en cordage; sacs et sachets	5,6	4,7
3	Tissus de jute	9,1	8,3
1	Fils de soie non conditionnés pour la vente au détail	2,6	2,6
2	Tissus de soie	5,6	5,3
1	Demi-produits en bois	2,6	1,8
2	Panneaux en bois	10,8	9,2
3	Articles en bois	6,9	4,1
4	Meubles	8,1	6,6

*Note* : Les taux représentent la moyenne non pondérée des droits frappant effectivement les exportations des pays en développement (en vertu du Système généralisé de préférences, de la clause de la nation la plus favorisée ou d'autres tarifs préférentiels différenciés) à l'entrée dans les pays de la CEE; en Autriche, en Finlande, en Norvège, en Suède, en Suisse; en Australie, en Nouvelle-Zélande et au Japon; et au Canada et aux Etats-Unis.

*Source* : Balassa et Michalopoulos, 1985.

guerre mondiale, et qu'ils n'ont pas suffi à entraîner un essor comparable du commerce et de la production.) Durant la phase de forte libéralisation du commerce qui a suivi la seconde guerre mondiale, le chômage est resté faible dans les pays industriels à économie de marché. Le taux de chômage moyen pour les pays industriels n'a jamais dépassé 3,3 % jusqu'au choc pétrolier de 1973. En fait, la mise en place du GATT a été notamment motivée par la conviction que le

protectionnisme des années 30 avait exacerbé la contagion internationale du chômage et aggravé la récession (Encadré 8.4).

#### **Le retour au protectionnisme**

De la fin de la deuxième guerre mondiale à 1974, les Etats-Unis ont puissamment contribué à la libéralisation du commerce. En dehors des dispositions prévues par les accords sur les textiles

de coton, ils n'ont pris de mesures de protection de leur industrie que dans deux cas seulement : celui du thon en boîte (1951) et celui des aciers au carbone (1969), produits qui ne représentent qu'une infime fraction du total des importations des Etats-Unis. Depuis 1974, en revanche, les mesures de protection se sont multipliées. La plupart ont porté sur les textiles et les vêtements, l'acier, l'automobile, les motocyclettes, les

chaussures autres que celles en caoutchouc, les téléviseurs couleur et les émetteurs-récepteurs CB. Comme l'indique la Figure 8.1, cette tendance vaut pour les importations de produits manufacturés de tous les pays industriels. Dans la plupart de ces pays, les importations de produits agricoles et de combustibles se heurtent aussi à des barrières non tarifaires. Or, les barrières non tarifaires qui entravent le commerce de ces produits affectent

#### Encadré 8.4 Les politiques d'égoïsme sacré des années 30

La grande crise économique des années 30 est généralement attribuée aux effets des politiques monétaires peu judicieuses suivies aux Etats-Unis et en Europe et à l'emballement, puis à l'effondrement du marché américain des valeurs mobilières. D'autres facteurs, en particulier la législation tarifaire Smoot-Hawley adoptée aux Etats-Unis en 1930 et les représailles qui ont suivi son entrée en vigueur, contribuèrent aussi à la récession mondiale.

Vers la fin des années 20, certains dirigeants économiques prirent conscience des menaces qu'une guerre tarifaire faisait peser sur l'économie mondiale et la prospérité des nations. La Conférence économique mondiale, réunie en 1927, puis en 1930, envisagea la possibilité d'une trêve tarifaire. Mais il était déjà trop tard. La législation Smoot-Hawley entra en vigueur le 17 juin 1930. Elle eut pour effet de relever de près de 50 %, entre 1929 et 1932, les taux effectifs des droits d'importation perçus par les Etats-Unis et déclencha des représailles tarifaires. C'est ainsi que l'Espagne adopta en juillet 1930 la législation tarifaire. Mais pour riposter au relèvement des tarifs américains sur les importations de raisins, d'oranges, de liège et d'oignons. La Suisse, de son côté, répliqua au relèvement des droits d'importation sur les montres, les articles de broderie et les chaussures en boycottant les exportations des Etats-Unis. L'Italie répondit au relèvement des droits sur les importations de chapeaux et d'huile d'olive en relevant, en juin 1930, ses propres droits sur les importations d'automobiles américaines et françaises. Le Canada réagit aux droits élevés frappant les importations de nombreux produits alimentaires, des grumes de bois et du bois d'oeuvre en multipliant par trois, en août 1932, le taux de ses droits d'importation. L'Australie, Cuba, la France, le Mexique et la Nouvelle-Zélande se lancèrent aussi dans la guerre tarifaire (Kindleberger, 1973).

En vertu de la politique d'égoïsme sacré, divers pays prirent d'autres mesures, y compris des dévaluations et des mesures de contrôle des changes, pour tenter de redresser leur situation économique aux dépens des pays étrangers. Comme tous ces pays cherchaient à dégager un excédent commercial en réduisant leurs

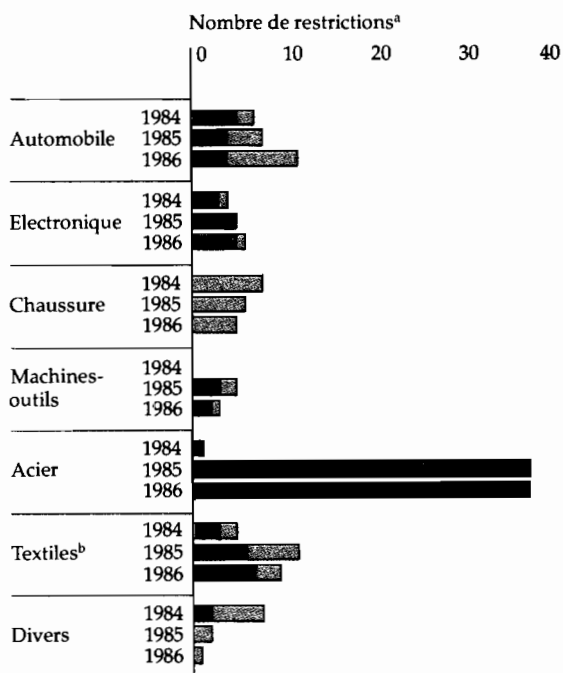
importations, l'effondrement du système commercial international était inévitable.

Ces politiques entraînent dans tous les pays une réduction du taux d'utilisation de la capacité de production et la chute des prix. Aux Etats-Unis, par exemple, l'accroissement de la demande intérieure de produits agricoles résultant du relèvement des tarifs ne suffit pas à compenser le manque à gagner résultant du recul des produits américains sur les marchés d'exportation, dont les ventes chutèrent de 66 % entre 1929 et 1932 (Brunner, 1981). Ce recul ne fit que précipiter la baisse des prix agricoles, qui elle-même entraîna de nombreuses faillites d'institutions de crédit agricole.

Certains économistes réfutent cette analyse des effets de la guerre tarifaire des années 30. Ils soutiennent que les relèvements tarifaires, si importants qu'ils aient été, n'ont guère eu d'incidences sur le volume ou la direction des courants d'échange. Selon eux, la forte baisse du volume des échanges de produits manufacturés enregistrée pendant la crise n'était pas un effet des politiques d'égoïsme sacré, mais du plongeon de la demande de produits de base. Ils attribuent la paralysie du commerce à l'effondrement des marchés internationaux et à la pénurie de crédit plutôt qu'aux relèvements tarifaires.

L'unanimité ne s'est pas encore faite sur les origines de la grande crise économique des années 30, mais il est probable que les politiques commerciales d'égoïsme sacré ont à tout le moins aggravé la crise et contribué à l'effondrement du système commercial international. Ceux qui ont défini l'ordre économique international de l'après-guerre ont voulu empêcher le retour de politiques commerciales analogues à celles des années 30. C'est pourquoi l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce est axé sur la libéralisation des tarifs et précise que, sauf dans des circonstances extraordinaires, des droits de douane consolidés et non discriminatoires sont la seule forme admissible de protection. En dépit de la montée du néo-protectionnisme, il est probable que le souvenir de la grande crise a incité les Etats à résister à des pressions protectionnistes de plus en plus vives.

**Figure 8.1 L'incidence des accords de limitation sur les exportations de produits manufacturés, 1984-86**



Nombre de restrictions en vigueur :

- Dans la CEE
- Aux Etats-Unis
- Dans les autres pays industriels<sup>c</sup>

a. Pour chaque année, le nombre des restrictions est égal au total de tous les accords de limitation en vigueur pendant l'année considérée.

b. Accords conclus en vertu de l'Arrangement multifibres non compris.

c. Il n'est pas tenu compte des restrictions en vigueur aux Etats-Unis et dans la CEE en tant que groupe, mais de celles qui étaient en vigueur dans les différents pays membres de la CEE et de l'OCDE.

Source : GATT.

principalement les exportations d'autres pays industriels. Parmi les pays en développement, seuls le Brésil et la Corée exportent des quantités importantes d'acier et d'automobiles; cependant, plusieurs autres pays en développement sont touchés par les barrières non tarifaires qui entravent les importations de matériel électronique grand public.

Pour de nombreux pays en développement, les barrières non tarifaires les plus gênantes sont celles qui visent les textiles et les vêtements. En effet, nombre d'entre eux ont jugé bon de se lancer dans l'industrie textile et dans la confection, qui

l'une et l'autre ont longtemps employé des techniques simples à assez forte intensité de main-d'oeuvre. Les produits de ces industries représentent environ 25 % du total des exportations de produits manufacturés des pays en développement. Or, les versions successives de l'Arrangement multifibres ont progressivement renforcé les barrières au commerce des textiles et des vêtements, en allongeant la liste des produits et des exportateurs visés (Encadré 8.3).

Les services de la Banque mondiale ont procédé, en utilisant la base de données CNUCED/Banque mondiale sur les mesures commerciales, à une analyse détaillée de l'impact des barrières non tarifaires. Il ressort de cette analyse qu'en 1986, 17 % des importations des pays industriels étaient soumises à des barrières non tarifaires dures. Le Tableau 8.3 permet de se faire une idée de l'importance des barrières non tarifaires pour les principaux pays et groupes de pays industriels. Les chiffres qui y figurent n'indiquent pas le degré de sévérité des restrictions; ils dénotent simplement l'existence ou l'absence de mesures susceptibles d'entraver le commerce.

Outre les restrictions officielles, de nombreux pays utilisent d'autres moyens pour protéger les intérêts nationaux. Ainsi, la France a eu recours

**Tableau 8.3 Incidence des barrières non tarifaires «dures» sur les importations des pays industriels, 1981 et 1986**  
(pourcentage)

	Origine des produits			
	Pays industriels		Pays en développement	
	1981	1986	1981	1986
CEE	10	13	22	23
Japon	29	29	22	22
Etats-Unis	9	15	14	17
Ensemble des pays industriels	13	16	19	21

Note : Les BNT «dures» représentent un sous-groupe de toutes les BNT possibles. Ce sont celles qui ont le plus de chances d'avoir des effets restrictifs sensibles. Les BNT dures comprennent l'interdiction d'importer, les restrictions quantitatives, les restrictions volontaires des exportations, les prélèvements variables, l'AMF et l'octroi de licences sélectives. Parmi les autres barrières qui n'ont pas été retenues, on peut citer les barrières d'ordre technique (restrictions et normes sanitaires et de sécurité), les règlements sur les prix minimums et les enquêtes sur les prix (en cas de mesures compensatoires ou antidumping, par exemple), et la surveillance des prix. Le pourcentage des importations qui se heurtent à des barrières non tarifaires mesure la somme de la valeur d'un groupe de produits importés par un pays qui sont affectés par les BNT, divisée par la valeur totale des produits de ce groupe qu'il importe. Les chiffres relatifs aux importations affectées en 1986 sont fondés sur les coefficients de pondération des échanges de 1981. Par conséquent, il ne peut y avoir de variation entre 1981 et 1986 que si les BNT touchent un groupe de produits ou des partenaires commerciaux différents.



### Encadré 8.5 Le «coup de Poitiers»

La notion de «néoprotectionnisme» recouvre habituellement le recours à des barrières non tarifaires telles que les restrictions volontaires des exportations et à des arrangements d'organisation du marché. Cependant, avec un peu d'ingéniosité, il est possible, par de simples mesures administratives, d'élever des barrières commerciales efficaces.

C'est ainsi qu'en octobre 1982, le Gouvernement français dénonçant «l'invasion par le Japon» du marché de l'électronique grand public, décréta que toutes les importations de magnétoscopes devaient transiter par Poitiers. Poitiers n'était peut-être pas le point d'entrée le plus évident, mais le choix de cette ville, située à des centaines de kilomètres des ports du nord de la France où sont déchargés les magnétoscopes en provenance du Japon, servait à merveille les desseins du Gouvernement français. Le petit bureau de douane de cette ville n'a évidemment pas suffisamment de personnel pour dédouaner des centaines de milliers de magnétoscopes. Le choix de Poitiers paraissait d'autant plus heureux que c'est là que les Français, voici bien des siècles, arrêtaient une autre invasion étrangère, celle des Maures.

Les formalités douanières, longues et minutieuses, furent en outre appliquées à la lettre par le bureau de douane de Poitiers. Tous les documents accompagnant les arrivages furent examinés dans leurs menus détails, et tous les cartons furent ouverts. De nombreux magnétoscopes furent déballés par des inspecteurs des douanes qui en vérifièrent soigneusement les numéros de série et s'assurèrent que les notices étaient rédigées en français. Enfin, les douaniers démontèrent un certain nombre de magnétoscopes pour vérifier qu'ils avaient bien été fabriqués dans le pays indiqué comme pays d'origine. Le Directeur régional des douanes responsable du bureau de Poitiers déclara, à propos de la nouvelle réglementation : «Avant, il suffisait d'une matinée pour dédouaner un camion de magnétoscopes. Maintenant, il faut deux ou trois mois. Nous en sommes encore à dédouaner des arrivages qui remontent à l'entrée en vigueur du nouveau règlement (c'est-à-dire à trois mois)» (Lewis, 1982).

Comme prévu, le «coup de Poitiers» restreignit fortement les importations françaises de magnétoscopes. De janvier à octobre 1981, soit avant la mise en place du nouveau système, plus de 64.000 magnétoscopes, provenant pour la plupart du Japon, étaient entrés chaque mois en France. Ce chiffre tomba à moins de 10.000, tandis que les arrivages en attente de dédouanement s'accumulaient dans des entrepôts aux quatre coins de la ville de Poitiers. Mais les pays exportateurs ne capitulèrent pas. La République fédérale d'Allemagne, le Danemark et les Pays-Bas, qui exportent également des magnétoscopes vers la France, déposèrent une plainte à la Commission des communautés européennes à Bruxelles, laquelle porta l'affaire devant la Cour européenne de justice, où la France fut accusée de violation des règles communautaires. Le Japon, de son côté, déposa une plainte auprès du GATT, puis décida de suspendre ou de réduire ses exportations de magnétoscopes vers la France.

On ne sait pas au juste ce que les Français attendaient du «coup de Poitiers». Thomson-Brandt, seule société française à vendre des magnétoscopes, ne les fabriquait pas, mais se contentait de commercialiser sous sa marque des appareils japonais, et la décision de faire transiter toutes les importations par Poitiers la priva de ses approvisionnements. Peu après le «coup de Poitiers», la Commission des communautés européennes négocia avec le Japon un accord par lequel celui-ci s'engageait à limiter ses exportations vers l'ensemble de la CEE. Cet accord fut suivi d'un accord entre Thomson-Brandt et la société japonaise JVC pour la fabrication en France de certains composants, et le système du transit par Poitiers fut finalement abandonné. Il est probable que des considérations complexes concernant les relations entre différentes instances gouvernementales et les rapports entre les pouvoirs publics et l'industrie soient entrées en jeu dans la décision qui a abouti au «coup de Poitiers». Les mobiles de cette décision demeurent obscurs, mais ses effets protectionnistes sont parfaitement clairs.

à une mesure administrative pour limiter l'importation des magnétoscopes (Encadré 8.5).

L'étude montre également que les barrières non tarifaires sont plus durement ressenties par les principales exportations des pays en développement que par les importations similaires des pays industriels à économie de marché, surtout à cause de la place beaucoup plus grande des textiles et des vêtements dans les exportations des pays en développement (Tableau 8.4). Les obs-

tacles non tarifaires se sont multipliés entre 1981 et 1986, en particulier au Canada, dans les pays de la CEE et aux Etats-Unis (Tableau 8.5). Si les barrières non tarifaires qui étaient en place en 1983 avaient existé en 1981, elles auraient affecté cette année-là des importations d'une valeur totale de 230 milliards de dollars. A la suite des négociations de Tokyo, les droits de douane pour la plupart des produits sont si bas qu'ils constituent un obstacle relativement mineur au

**Tableau 8.4 Ratio de couverture des importations d'un sous-groupe de barrières non tarifaires érigées par divers pays industriels à économie de marché, 1981 et 1986**

	Origine des importations							
	Ensemble du monde		Pays industriels		Pays en développement		Pays à économie planifiée	
	1981	1986	1981	1986	1981	1986	1981	1986
Minerais et métaux (27, 28, 67 et 68)	12,7	24,7	13,1	29,4	8,6	12,8	26,2	30,0
Fer et acier (67)	29,0	64,2	26,8	65,2	24,8	54,6	58,1	68,2
Métaux non ferreux (68)	3,8	6,4	1,9	6,0	6,1	6,4	7,9	8,0
Produits chimiques (5)	13,2	12,7	13,8	12,9	11,4	12,6	10,5	13,5
Produits manufacturés autres que les produits chimiques (6 et 8, moins 67 et 68)	18,6	20,5	15,4	17,8	31,3	31,0	41,3	43,0
Cuir (61)	8,2	13,9	5,5	17,9	9,9	9,9	3,9	8,5
Textiles (fils et tissus) (65)	37,3	39,6	18,6	21,2	57,6	61,4	74,3	75,6
Vêtements (84)	67,3	67,4	40,2	38,9	77,1	77,9	74,8	74,9
Chaussure (85)	71,3	32,5	65,1	24,1	71,0	27,0	81,5	62,4

Note : Les chiffres figurant dans ce tableau sont préliminaires et susceptibles d'être révisés. Les nombres entre parenthèses sont les indicatifs des divisions de la CTCI. Les coefficients de pondération par le volume des importations qui ont été utilisés pour le calcul des indices de couverture (somme de la valeur des groupes de produits importés par un pays tombant sous le coup de BNT, divisée par la valeur totale de ses importations de produits de ces groupes) sont ceux de 1981. Les calculs ont été faits d'abord pour chaque rubrique tarifaire, et ensuite pour les groupes de produits considérés. Les barrières non tarifaires examinées ici sont très diverses. Elles englobent des mesures paratarifaires (prélèvements variables, droits saisonniers, mesures compensatoires et droits antidumping, par exemple), des restrictions quantitatives (interdiction totale d'importations, contingents, licences d'importations sélectives, monopoles d'Etat, restrictions volontaires des exportations et restrictions prévues par l'Arrangement multifibres et des accords similaires applicables aux textiles), la surveillance des importations (avec délivrance automatique de licences) et les mesures d'encadrement des prix. Il n'a été tenu compte ni des restrictions d'importations imposées en vertu de normes sanitaires ou techniques, ni des effets restrictifs de la taxation indirecte des importations, du fait que les informations contenues dans la base de données sur ce genre de restrictions étaient plus ou moins complètes selon les pays. Les pays industriels à économie de marché étudiés sont l'Autriche, le Canada, la CEE (sauf l'Espagne et le Portugal), les Etats-Unis, la Finlande, le Japon, la Norvège, la Nouvelle-Zélande et la Suisse.  
Source : CNUCED, 1987.

**Tableau 8.5 Indice de couverture des importations d'un sous-groupe de barrières non tarifaires érigées par divers pays industriels à économie de marché, 1981-86**  
(1981 = 100)

	Barrières non tarifaires considérées <sup>a</sup>				
	1982	1983	1984	1985	1986
Autriche	100,0	100,0	100,0	100,0	99,3
Canada	108,6	106,0	108,4	112,1	121,3
CEE <sup>b</sup>	105,7	110,9	113,9	120,8	118,3
Etats-Unis	105,5	105,6	112,1	119,2	123,0
Finlande	102,5	102,5	102,5	101,0	101,0
Japon	99,2	99,2	99,2	99,2	98,6
Norvège	101,1	96,4	94,4	86,6	85,3
Nouvelle-Zélande	100,0	100,0	100,0	92,6	86,1
Suisse	100,4	100,4	100,8	100,8	100,8
Ensemble des pays considérés	104,6	107,1	110,2	115,3	115,8

Note : Les chiffres sont préliminaires et susceptibles d'être révisés. Ils portent sur tous les produits autres que les combustibles.

a. Voir note du Tableau 8.4.

b. Sauf l'Espagne et le Portugal.

Source : CNUCED, 1987.

commerce. Même dans les cas où ils demeurent élevés (textiles et vêtements par exemple), les principaux obstacles au commerce sont en règle générale les contingents bilatéraux et les restrictions volontaires des exportations décidées dans le cadre de l'Arrangement multifibres.

### Pourquoi cette recrudescence du protectionnisme?

Comment expliquer le coup d'arrêt donné à la libéralisation du commerce international? La recrudescence du protectionnisme n'est-elle qu'une réaction temporaire à la crise actuelle, ou marque-t-elle l'amorce d'une nouvelle tendance qui indique une remise en question des vertus de la libéralisation du commerce? Si la première explication est la bonne, le courant protectionniste devrait s'affaiblir à mesure que s'affirmera la reprise économique. Si, en revanche, les grandes puissances économiques ne sont plus convaincues que les règles du GATT servent leurs intérêts, les chances de voir s'instaurer un système d'échanges libéral sont compromises.

#### Les revendications protectionnistes

Divers groupes d'agents économiques qui considèrent que les importations nuisent à leurs intérêts réclament l'adoption de mesures protectionnistes, et ils obtiennent satisfaction pour peu que les pouvoirs publics estiment qu'il est de leur intérêt de céder à ce genre de revendication. Les considérations économiques jouent proba-

blement un rôle mineur dans leurs décisions. Les revendications protectionnistes proviennent en général à la fois des chefs d'entreprise et des salariés (encore que l'internationalisation de la production sous l'influence des multinationales et par le jeu de la sous-traitance puisse quelque peu affaiblir cette alliance). Quatre facteurs semblent, ces dernières années, avoir incité différents groupes d'intérêts à réclamer des mesures protectionnistes.

- *L'évolution de la structure des échanges.* Tributaire des importations pour son approvisionnement en énergie et en matières premières, le Japon, à la suite des chocs pétroliers et du ralentissement de sa croissance, a dû miser encore plus résolument sur ses exportations de produits manufacturés. Depuis 1973, il enregistre tous les ans un excédent commercial. L'augmentation de la part des ventes japonaises dans le total des importations de produits manufacturés des autres pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a coïncidé avec l'augmentation de la part des NPI à partir de 1980; dans les pays de l'OCDE, cette tendance a suscité de fortes pressions protectionnistes dans certaines branches industrielles dont la production entre en concurrence avec des produits importés (Figure 8.2).

Pendant les années 60 et 70, le commerce intra-industrie a largement contribué à l'expansion des échanges à l'intérieur de l'OCDE. Ce type d'expansion n'implique qu'un minimum d'ajustements. En effet, les importations ne peuvent entraîner la contraction de la production

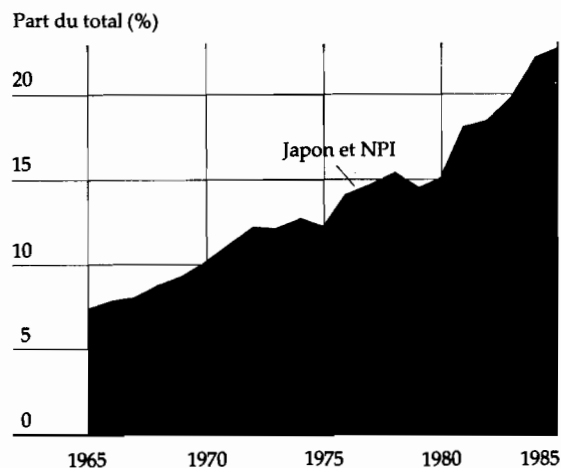
**Tableau 8.6 Rapport entre le coefficient de main-d'oeuvre des importations de produits manufacturés et le coefficient de main-d'oeuvre des exportations de produits manufacturés pour certains pays membres de l'OCDE, 1980**

	<i>Echanges avec les autres pays de l'OCDE</i>	<i>Echanges avec les pays en développement</i>
Allemagne, République fédérale d'	1,06	1,31
Belgique	1,06	1,28
Etats-Unis	0,94	1,41
France	1,02	1,32
Italie	0,88	1,15
Japon	1,08	1,38
Pays-Bas	1,05	1,16
Royaume-Uni	0,98	1,19

*Note* : Les importations et les exportations sont évaluées aux prix de 1977.

*Source* : OCDE 1985, p. 219.

**Figure 8.2 Part des produits manufacturés importés par l'OCDE en provenance du Japon et des NPI, 1965-85**



*Note* : Les NPI sont le Brésil et le Mexique et les nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est.

d'une branche industrielle tant que celle-ci peut compenser par des exportations la réduction de son marché intérieur. Cependant, les exportations des NPI portent généralement sur un nombre restreint de produits dont la fabrication fait appel à des procédés à forte intensité de main-d'oeuvre : textiles, vêtements, chaussures, articles en cuir et articles de sport. Ces pays importent essentiellement des machines et des produits manufacturés à haute intensité technologique. Bien que la balance des échanges entre NPI et pays de l'OCDE se solde, globalement, par un excédent en faveur de ces derniers, certaines de leurs industries se sentent très menacées par les exportations extrêmement compétitives des NPI; il peut leur être difficile de réaffecter à la production destinée à l'exportation la totalité de leur main-d'oeuvre rendue excédentaire. Comme l'indique le Tableau 8.6, les produits que les pays de l'OCDE achètent aux pays en développement ont un coefficient direct de main-d'oeuvre plus élevés que ceux qu'ils importent des autres pays de l'OCDE. Les coefficients sont tels qu'une augmentation de 1 milliard de dollars de la valeur des exportations des pays de l'OCDE ne créerait pas suffisamment d'emplois pour absorber l'excédent de main-d'oeuvre dégagé par une augmentation de 1 milliard de dollars de la valeur de leurs

importations en provenance de pays en développement. (Cependant, une telle expansion symétrique des importations et des exportations ferait augmenter les revenus réels, et donc la demande, ce qui créerait des emplois dans d'autres branches d'activité économique dans les pays de l'OCDE.)

La concurrence est extrêmement vive sur les marchés qui se sont ouverts aux exportations des pays de l'OCDE dans les NPI. La fidélité aux marques ne joue pas, et les coûts d'entrée sont faibles, ce qui a incité les exportateurs des pays de l'OCDE à réclamer un soutien des pouvoirs publics. Ce soutien peut prendre la forme de prêts bonifiés, de mesures visant à lier leur participation au financement de projets de développement à des engagements d'importation, ou d'autres formes de soutien déguisé.

- *La rigidité croissante du marché du travail.* Comme on l'a souligné au Chapitre 2, le marché du travail, en Grande-Bretagne et dans quelques autres pays européens, a subi des mutations qui ont eu pour effet de réduire la mobilité professionnelle et géographique de la main-d'oeuvre. Comme les effets des exportations des NPI sont surtout ressentis dans des branches industrielles à forte intensité de main-d'oeuvre, qui sont concentrés dans des régions où le taux de chômage est élevé (textiles, vêtements et articles en cuir), le défaut d'adaptabilité du marché du travail suscite des revendications protectionnistes.

- *Les effets de la récession et de l'instabilité économique internationale.* Les pays à faible taux de croissance économique ont plus de mal à s'adapter que ceux dont le taux de croissance est élevé. Faute de branches d'activité nouvelles, il leur est difficile d'absorber la main-d'oeuvre excédentaire de leurs industries en déclin. Comme le coût net de chaque suppression d'emploi augmente avec le taux global de chômage, les pouvoirs publics sont particulièrement sensibilisés aux problèmes du chômage induit par la concurrence des importations. Ces facteurs se conjuguent pour renforcer les pressions protectionnistes.

- *Les distorsions des taux de change.* Pendant les années 80, en Grande-Bretagne comme aux Etats-Unis, l'appréciation du change a fortement réduit la compétitivité des industries concurrencées par les importations et celle des industries exportatrices. Les industriels et les politiciens ont réagi par des revendications protectionnistes de plus en plus pressantes. Malheureusement, la dépréciation récente du dollar n'a pas mis un terme à ces revendications.

### *Quelques arguments avancés récemment pour justifier des mesures spéciales de protection*

Les revendications protectionnistes s'appuient sur plusieurs arguments économiques, qui sont pour la plupart des variantes de la thèse protectionniste classique (Chapitre 5). Certains des arguments repris à leur compte par les pays industriels présentent cependant une certaine originalité.

LA PROTECTION DE L'EMPLOI. S'il est vrai que la croissance des importations entraîne une contraction des ventes dans une branche industrielle, alors, des mesures de protection de cette branche peuvent, au moins à court terme, contribuer à maintenir le niveau de l'emploi. Cet argument, cependant, ne tient pas compte des effets qu'auront sur la demande les hausses de prix résultant des mesures protectionnistes car il est trop étroitement centré sur la branche industrielle directement affectée et néglige les effets secondaires que peuvent avoir les mesures protectionnistes sur d'autres branches d'activité économique. Si le secteur protégé fournit des intrants à d'autres branches, les restrictions tarifaires ou autres sur les importations feront augmenter les coûts et réduiront l'emploi dans les branches clientes. Rien ne garantit que le nombre des emplois supprimés dans ces branches n'excédera pas celui des emplois temporairement épargnés dans la branche industrielle protégée.

En outre, si le taux de change de la monnaie du pays considéré est souple, un renforcement des mesures de protection qui entraîne une réduction des dépenses d'importation a pour effet, toutes choses égales d'ailleurs, de faire augmenter le taux de change. Une telle augmentation réduit les marges bénéficiaires dans les industries exportatrices et dans celles qui fabriquent des produits de remplacement des importations, d'où une baisse du niveau de l'emploi dans toutes les branches d'activité productrices de biens échangeables, excepté celles bénéficiant du renforcement des mesures de protection. Si, de surcroît, les partenaires commerciaux du pays réagissent en renforçant leurs propres barrières commerciales, les mesures visant à sauver des emplois, outre qu'elles sont inefficaces, risquent d'avoir des effets désastreux.

La thèse, à première vue inattaquable dans sa simplicité, selon laquelle protéger une branche d'activité contre une poussée des importations permet de sauver des emplois, se révèle donc dangereuse.

LE RALENTISSEMENT DU RYTHME D'AJUSTEMENT. Cette variante de l'argument protection de l'emploi paraît plus intéressante. Elle repose sur l'idée que le recours à des mesures protectionnistes temporaires permet au pays de disposer de davantage de temps pour procéder aux ajustements économiques nécessaires, temps dont il peut avoir besoin du fait de la faible mobilité des ressources, et de la nécessité de recycler une partie de la main-d'oeuvre et de mobiliser des investissements. Cette nécessité est reconnue dans les clauses de sauvegarde qui figurent dans la plupart des accords commerciaux, notamment dans le GATT et le Traité de Rome. L'argument est valable, mais il arrive qu'on s'en serve pour justifier des mesures de protection qui n'ont rien de temporaire, et qui ne s'accompagnent pas d'un transfert de ressources de la branche qui a perdu son avantage comparatif à d'autres branches d'activité.

LA PROTECTION DES REVENUS DE CERTAINS GROUPES. C'est là l'un des principaux arguments invoqués pour justifier la protection de l'agriculture dans les pays industriels. Comme on l'a vu dans le *Rapport sur le développement dans le monde 1985*, la protection de l'agriculture a essentiellement pour effet de faire monter le prix des terres, de sorte que seuls les exploitants propriétaires en profitent. Des mesures directes de soutien des revenus constitueraient un moyen de protection des revenus agricoles beaucoup plus efficace et beaucoup moins coûteux pour la collectivité. Dans les secteurs qui n'emploient pas des facteurs de production dont l'offre est fixe, tels que la terre, il n'y a en principe aucune raison de ne pas soutenir les revenus par des mesures protectionnistes mais, là encore, des transferts directs de revenus seraient beaucoup moins coûteux.

LA PROTECTION DES BRANCHES D'ACTIVITE ESSENTIELLES. Les mesures de protection en faveur de l'agriculture, de la sidérurgie et de l'industrie automobile sont souvent justifiées par l'importance stratégique attribuée à ces secteurs. Un pays industriel n'est-il pas allé jusqu'à soutenir que le secteur du vêtement était essentiel à sa défense parce qu'il fabrique des uniformes militaires? En fait, pour de nombreux produits, la constitution de stocks offre un moyen moins coûteux d'assurer la continuité des approvisionnements. Si une branche d'activité est réellement essentielle, quel est le meilleur moyen de la protéger? Selon la

doctrine économique orthodoxe, ce sont les subventions qui offrent la meilleure protection, et non pas les barrières tarifaires ni les restrictions à l'importation. Les subventions ne majorent pas les prix, ne pénalisent pas les consommateurs et n'accroissent pas les coûts dans les branches d'activité clientes. Cependant, l'expérience montre les dangers de cette approche : les dérapages sont fréquents et ont des conséquences budgétaires dramatiques.

Certains secteurs sont jugés essentiels pour des raisons économiques. Or, on voit mal pourquoi un pays devrait à toute force avoir sa propre industrie aéronautique ou informatique s'il peut acheter à l'étranger des avions ou des ordinateurs moins chers que ceux qu'il est en mesure de fabriquer. Cependant, l'argument est défendable dans un cas limite : si, en renonçant à soutenir telle ou telle branche d'activité, un pays permet à un autre pays de se tailler un monopole mondial qui lui permettrait de relever très fortement ses prix, des subventions visant à maintenir une situation de concurrence peuvent se justifier. Mais, encore une fois, il s'agit là d'un cas limite et quelque peu théorique.

LE SOUTIEN AUX INDUSTRIES NOUVELLES (A HAUTE INTENSITE TECHNOLOGIQUE). Cette variante de l'argument industrie naissante (Chapitre 4) invoque la nécessité d'aider une industrie nouvelle tout au long de sa période d'apprentissage (c'est-à-dire tant qu'elle n'est pas en mesure de soutenir la concurrence des industries étrangères établies de longue date). Il en est une autre qui repose sur les avantages externes, tels que des retombées techniques. L'argument de la période d'apprentissage prête le flanc à une critique classique, à savoir qu'il postule une carence du marché des capitaux. Il est bien évident que si une industrie n'est pas capable de mobiliser les capitaux qui lui permettraient de franchir ce cap, c'est parce qu'il est impossible de convaincre les investisseurs qu'elle offre un taux de rentabilité compétitif. Or, il est improbable que les marchés financiers des pays industriels présentent de telles carences. Certes, parce qu'ils ont été mal, ou insuffisamment informés, les investisseurs peuvent se tromper, mais pourquoi les pouvoirs publics, dont les horizons économiques peuvent être bornés par des préoccupations politiques, seraient-ils moins sujets à ce genre d'erreur?

L'argument des économies externes est plus sérieux. En l'occurrence, l'action des pouvoirs publics, pourvu que ceux-ci soient bien informés et

agissent dans l'intérêt commun, est forcément plus efficace que le libre jeu des forces du marché, car les prix du marché ne peuvent refléter véritablement les effets externes (Chapitre 4).

LA MENACE PROTECTIONNISTE COMME MOYEN DE PENETRATION SUR LES MARCHES ETRANGERS. Certains pays industriels ont récemment usé de menaces protectionnistes pour pénétrer plus

### Encadré 8.6 La réciprocité et le «fair play» commercial

Le GATT énonce le principe de la réciprocité de *différence première* : les négociations entre les parties contractantes autres que des pays en développement doivent en vertu de ce principe aboutir à des concessions réciproques équilibrées. La réciprocité de différence première est donc une réciprocité à la marge : l'obligation de réciprocité ne vaut que pour les modifications du degré de sévérité des restrictions commerciales. C'est la principale technique utilisée pour libéraliser les échanges lors des séries de négociations successives qui ont eu lieu sous les auspices du GATT depuis la deuxième guerre mondiale.

En revanche, en vertu du principe de la réciprocité intégrale, les partenaires commerciaux sont censés s'accorder mutuellement les mêmes conditions d'accès à leurs marchés et faire en sorte que leurs restrictions tarifaires et non tarifaires respectives s'équilibrent globalement. C'est ce qu'on entend par jouer cartes sur table ou pratiquer le «fair play» commercial.

Il est intéressant d'observer que «réciprocité» et «libre-échange», principes qui confèrent automatiquement à leurs défenseurs une vertu irréprochable, étaient aussi en vogue en Grande-Bretagne au XIXe siècle. C'est ainsi qu'apparurent dans les années 1870 et 1880 des organisations telles que la *National Fair Trade League* (Ligue nationale contre les pratiques commerciales déloyales) et la *Reciprocity Free Trade Association* (Association pour la réciprocité dans le libre-échange) (Bhagwati et Irwin, 1987). Ces associations avaient vu le jour en réponse à l'érosion de la suprématie économique britannique, menacée par les progrès de l'Allemagne et des Etats-Unis. On observe aujourd'hui une réaction similaire aux Etats-Unis et dans les pays de la CEE face à l'essor économique des pays d'Extrême-Orient.

La réciprocité intégrale, cependant, risque de compromettre le maintien d'un système commercial ouvert. C'est ainsi, par exemple, qu'on a récemment exigé l'application du principe de réciprocité à l'intérieur des divers secteurs (automobiles, travaux publics, circuits intégrés pour ordinateurs, etc.). Cela exclut la possibilité d'arbitrage entre différents secteurs et élimine une marge de manoeuvre politiquement indispensable dans la négociation de réductions des barrières commerciales.

Encore une fois, dans certains projets de lois sur le commerce extérieur, on a interprété réciprocité comme

signifiant équilibre des échanges bilatéraux. Le simple fait qu'un concurrent dégage un excédent commercial est réputé prouver que ce dernier n'accorde pas des conditions d'accès à ses marchés conformes au principe de la réciprocité.

De telles exigences vont à l'encontre des lois d'une saine gestion économique. Elles engendrent injustement le soupçon de pratiques commerciales déloyales et renforcent les tendances protectionnistes.

En vertu de cette conception de la réciprocité, les pays ont tendance à juger du degré d'ouverture d'un marché étranger non pas d'après les règles qui en régissent le fonctionnement, mais en fonction du volume de leurs exportations sur ces marchés. On les presse de produire des «résultats» et de signer des accords commerciaux leur garantissant une part déterminée du marché intérieur de leurs partenaires. Aux restrictions volontaires des exportations correspondent des mesures symétriques d'expansion volontaire des importations, ce qui crée une nouvelle forme de «protectionnisme des exportations» (Bhagwati, 1987).

Pour ce qui est des importations, l'obsession du fair play a aussi des effets néfastes, en ce sens qu'elle contribue à transformer les droits compensateurs et les droits antidumping, censés les uns comme les autres de garantir une concurrence loyale, en protection de facto. Lorsque le protectionnisme est présenté comme moyen de lutte contre les pratiques commerciales déloyales, il est à craindre que les tenants du protectionnisme aient recours à ce genre de mesures pour harceler les rivaux étrangers qui réussissent trop bien. En fait, aussi bien aux Etats-Unis, où les droits compensateurs sont à la mode, que dans la CEE, où l'on préfère les droits antidumping, on a constaté une tendance à la multiplication d'interventions de ce genre, qui souvent annoncent des restrictions volontaires des exportations et des mesures d'expansion volontaire des importations.

Etant donné que ces mesures sont souvent décidées par les pays plutôt que par des arbitres impartiaux, et que le rejet d'une plainte n'entraîne pas l'obligation pour le plaignant de payer les dépens, il est toujours à craindre que des plaintes soient déposées dans le seul but de gêner des rivaux étrangers. Le risque d'abus s'aggrave lorsque les défenseurs du «fair play» commercial deviennent plus agissants, comme c'est le cas depuis quelques années.

facilement sur les marchés étrangers. A première vue, cette stratégie peut paraître à peu près inoffensive, puisqu'elle tend à ouvrir certains marchés au commerce international. En fait, cependant, elle constitue un pas de plus vers l'encadrement des échanges. Considéré individuellement, chaque arrangement commercial bilatéral résultant de ce type de marchandage peut paraître innocent mais, en fait, il incite à d'autres initiatives politiques du même genre et porte atteinte à l'ensemble des règles qui régissent le commerce entre Etats signataires du GATT. En tout état de cause, ces arrangements risquent d'aller à l'encontre du but recherché, comme on l'a vu dans le cas de l'accord américano-japonais sur le commerce des semi-conducteurs. Les mesures de protection ont nui aux sociétés américaines au lieu de les avantager. L'échec de l'accord semble avoir créé des conditions propices à de nouveaux conflits.

LA LUTTE CONTRE LES PRATIQUES COMMERCIALES DELOYALES. Dans les pays industriels, on revendique de plus en plus l'instauration de pratiques commerciales «loyales» plutôt que la liberté des échanges (Encadré 8.6). Entrent normalement dans la catégorie des pratiques commerciales déloyales les barrières non tarifaires, les restrictions déguisées des importations, les subventions publiques (directes ou indirectes) à l'exportation et le dumping (vente à l'exportation à des prix inférieurs à ceux du marché intérieur). Il arrive que les tenants du «fair play» commercial ne s'en prennent pas seulement aux pratiques déloyales, mais remettent en cause ce qui constitue la raison d'être du commerce — à savoir l'exploitation des avantages comparatifs. Par exemple, un représentant syndical, dans un plaidoyer pour le renforcement de la protection du secteur américain du vêtement, exprime une opinion très répandue : «L'importation de vêtements fabriqués dans des pays où le niveau de vie est scandaleusement bas et où les travailleurs n'ont pratiquement aucun droit menace le niveau de vie des citoyens de notre pays et réduit l'offre d'emplois à faible niveau de qualification, qui est déjà très insuffisante» (Congrès des Etats-Unis, Comité de la Chambre des représentants pour l'énergie et le commerce 1985, p. 81). Or, la protection de la confection, si tant est qu'elle permette de sauver des emplois et de maintenir les revenus dans cette industrie, ne peut le faire qu'au prix d'une réduction du niveau de l'emploi et du niveau des revenus dans d'autres branches de

l'économie, et ne rend que plus difficile le relèvement du niveau de vie «scandaleusement bas» des travailleurs des pays en développement.

*Pourquoi les gouvernements accèdent-ils aux demandes de protection?*

Une conjonction de facteurs internes et internationaux peut influencer sur la réceptivité des pouvoirs publics à ces arguments et sur leurs réactions aux revendications protectionnistes. Différents groupes d'intérêts, plus ou moins persuasifs et plus ou moins puissants, influencent l'orientation de la politique commerciale. Les tenants du protectionnisme sont les sociétés concurrencées par les importations et qui s'estiment lésées par celles-ci. Ses adversaires sont, d'une part, les utilisateurs de produits importés (consommateurs, détaillants, industries utilisant des intrants importés, y compris des multinationales) et, d'autre part, les entreprises exportatrices. Dans le passé, les adversaires du protectionnisme ont éprouvé des difficultés à s'organiser efficacement en groupes de pression. Les coûts des mesures de protection semblent trop faibles et trop diffus pour que l'opinion publique s'en inquiète vraiment, alors que le public est sensible à leurs avantages (sauvetages directs d'emplois dans les branches menacées).

LES FACTEURS INTERNES. Les responsables de la politique commerciale sont plus ou moins enclins à céder aux revendications protectionnistes selon les choix qui s'offrent à eux. Durant la majeure partie de l'après-guerre, les pouvoirs publics ont réagi à la montée du chômage par une politique expansionniste visant à créer des emplois, ou par une politique de développement régional destinée à opérer un transfert d'investissements en faveur d'activités nouvelles dans les zones où le chômage était en augmentation. La France, l'Italie et le Royaume-Uni ont mené pendant les années 50 et 60 une vigoureuse politique de développement régional. En créant des emplois dans la branche de l'appareillage électrique et dans d'autres industries légères, cette politique a probablement permis d'absorber une partie de la main-d'oeuvre licenciée du fait de la concurrence des importations de textiles et de la concurrence des chantiers navals japonais et suédois (la question de savoir si les politiques de développement régional se sont soldées, pour ces pays, par un gain net est vivement controversée). Dans les années 70 et 80, la nécessité de suivre une politique d'austérité



financière pour contenir l'inflation et alléger la charge fiscale a limité les possibilités qui s'offraient aux gouvernements de recourir à la politique budgétaire pour stimuler la demande et accroître les subventions.

Aux Etats-Unis, l'application des règles destinées à faciliter l'ajustement économique qui avaient été incluses dans la législation commerciale antérieure aux négociations Kennedy a donné des résultats extrêmement décevants, mais les pouvoirs publics restent attachés au principe dont procédaient ces règles. D'autres pays, comme les Pays-Bas, ont essayé des formules d'aide spéciale aux travailleurs licenciés du fait de la concurrence des importations; ces formules se sont, elles aussi, révélées décevantes. Les gouvernements, voyant se restreindre les choix qui s'offraient à eux, ont été plus enclins, durant cette période, à céder aux revendications protectionnistes.

**Tableau 8.7 Valeur et destination des exportations de produits manufacturés des pays en développement et des pays industriels, 1963, 1973, 1979 et 1980-85**  
(milliards de dollars)

Exportateurs	Importateurs			Ensemble du monde
	Pays industriels	Pays en développement	Pays à économie planifiée	
<i>Pays en développement</i>				
1963	2	1	0	3
1973	16	7	1	24
1979	53	31	2	86
1980	63	40	3	106
1981	67	45	4	116
1982	67	43	4	114
1983	77	42	4	123
1984	96	45	6	147
1985	97	43	9	149
<i>Pays industriels</i>				
1963	48	17	2	67
1973	222	54	13	289
1979	552	187	38	777
1980	624	230	42	896
1981	592	251	38	881
1982	572	235	36	843
1983	585	211	37	833
1984	648	206	39	893
1985	696	197	50	943

*Note* : Les pays industriels comprennent les pays d'Amérique du Nord, l'Afrique du Sud, l'Australie, les pays d'Europe occidentale, le Japon et la Nouvelle-Zélande. Les pays en développement sont les pays africains (sauf l'Afrique du Sud), les pays d'Amérique latine, les pays d'Asie (non compris la Chine et les autres pays à économie planifiée) et les pays du Moyen-Orient. Les pays à économie planifiée englobent la Chine et les autres pays d'Asie à économie planifiée, les pays d'Europe de l'Est et l'URSS.  
*Source* : GATT, 1986b.

LES FACTEURS INTERNATIONAUX. Le danger de représailles entre aussi en ligne de compte dans les décisions des gouvernements. Les Etats-Unis sont de gros clients des pays de la CEE, et réciproquement. De part et d'autre, il y a eu des représailles ou des menaces de représailles à la suite de l'adoption de mesures protectionnistes. La plupart des pays en développement importent relativement peu de produits manufacturés de grande consommation. Leurs importations en provenance des pays de l'OCDE consistent surtout en intrants indispensables à leur propre production, de sorte qu'ils peuvent difficilement être pris au sérieux lorsqu'ils brandissent la menace de représailles. Cette impossibilité de se livrer à des représailles est peut-être l'une des raisons pour lesquelles les pays en développement doivent maintenant compter avec les sévères restrictions bilatérales de leurs exportations de textiles imposées par l'Arrangement multifibres, et avec les diverses barrières non tarifaires visant les produits agricoles, les chaussures et les articles en cuir.

La montée des revendications protectionnistes et l'affaiblissement de la volonté de résistance des gouvernements expliquent la recrudescence du protectionnisme observée durant les années 70 et 80. Les négociations multilatérales engagées dans le cadre des négociations d'Uruguay offrent une chance de renverser cette tendance, mais encore faut-il que les gouvernements soient résolus à la saisir.

### Le protectionnisme a-t-il ralenti la croissance des échanges?

Certains analystes soutiennent que la montée récente du protectionnisme tient davantage du discours que de l'action. La croissance des exportations mondiales de produits manufacturés s'est ralentie, mais la récession suffit à expliquer ce ralentissement. Qui plus est, les exportations des pays en développement, qui font souvent l'objet de menaces ou de mesures protectionnistes, ont progressé plus rapidement que celles des pays industriels (Tableau 8.7 et Figure 8.3).

Si la recrudescence du protectionnisme revêtait la forme de relèvements des tarifs douaniers, il serait facile de démontrer qu'elle a ralenti la croissance des échanges. En revanche, il est à peu près impossible d'évaluer l'effet net des diverses barrières non tarifaires sur le volume ou la valeur des importations d'un pays. Cependant, de nombreuses études ont abouti à des estimations

satisfaisantes du coût des barrières non tarifaires dans certaines régions et pour des produits ou groupes de produits déterminés.

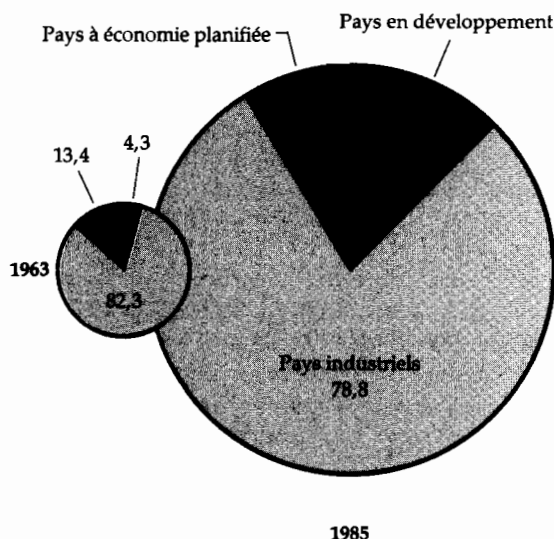
Les barrières non tarifaires devraient, à première vue, réduire la part des produits d'importation visés dans la consommation intérieure. Cependant, les barrières peuvent être plus ou moins tournées. Les exportateurs décidés peuvent accroître la valeur de leurs produits d'exportation en améliorant la qualité, ou substituer à des produits soumis à des restrictions d'importation des articles qui ne sont pas visés par les barrières non tarifaires. Par exemple, un exportateur, pour ne pas se heurter aux barrières non tarifaires qui restreignent les importations de corsages de coton, peut décider de se lancer dans la fabrication des corsages de soie. La part des importations en provenance des pays en développement dans la consommation intérieure peut donc continuer d'augmenter (encore qu'à un rythme peut-être plus lent qu'en l'absence de barrières non tarifaires).

**Tableau 8.8 Répartition de la consommation intérieure dans les pays industriels de la région de l'Atlantique Nord**  
(pourcentage)

	Part de la consommation intérieure		Variation 1975-83
	1975	1983	
<i>Textiles</i>			
Production intérieure	83,9	80,6	-3,3
Pays industriels de la région de l'Atlantique Nord	14,8	16,0	1,2
Reste du monde	1,3	3,4	2,1
<i>Vêtements</i>			
Production intérieure	78,6	69,3	-9,3
Pays industriels de la région de l'Atlantique Nord	12,0	13,0	1,0
Reste du monde	9,4	17,7	8,3
<i>Chaussures</i>			
Production intérieure	73,1	56,1	-17,0
Pays industriels de la région de l'Atlantique Nord	18,5	23,9	5,4
Reste du monde	8,4	20,0	11,6
<i>Acier</i>			
Production intérieure	85,0	84,5	-0,5
Pays industriels de la région de l'Atlantique Nord	13,8	14,4	0,6
Reste du monde	1,2	1,1	-0,1

Note : Les pays industriels de la région de l'Atlantique Nord sont le Canada, les États-Unis et les pays européens membres de l'OCDE.  
Source : Hamilton (document de référence).

**Figure 8.3 Exportations mondiales de produits manufacturés, 1963 et 1985**  
(parts en pourcentage)



Note : Les groupes de pays sont définis au Tableau 8.7.  
Source : GATT, 1986b.

Le Tableau 8.8 indique, pour les pays industriels de la région de l'Atlantique Nord, comment la consommation intérieure se répartit entre produits de fabrication locale, produits importés d'autres pays de la région, et produits provenant du reste du monde. Il en ressort qu'en dépit des barrières non tarifaires qui restreignent les importations de textiles, de vêtements, de chaussures et d'acier, la part des fabricants locaux a diminué pour ces quatre catégories de produits entre 1975 et 1983. On peut en conclure que les barrières non tarifaires ont été relativement inefficaces, puisqu'elles n'ont pas empêché les importations en provenance de pays en développement d'augmenter. Mais les échanges entre pays industriels de la région de l'Atlantique Nord ont aussi progressé.

L'évolution du commerce des textiles, soumis aux restrictions sévères prévues par l'Arrangement multifibres et du commerce des chaussures, soumis aussi à de nombreuses barrières non tarifaires, illustre bien le succès des efforts faits par les pays en développement pour atténuer les effets des barrières non tarifaires sur leurs exportations.

**Tableau 8.9 Importations de textiles et de vêtements des Etats-Unis, 1980 et 1985**  
(milliards d'équivalents yards)

	1980	1985	Augmentation 1980-85	Pourcentage d'augmentation 1980-85
Pays de l'OCDE (sauf Japon)	546	2.014	1.468	269
Pays visés par des mesures restrictives	4.339	8.831	4.492	104
Chine	325	977	652	201
NPI d'Asie de l'Est	2.210	3.784	1.574	71
Japon	461	716	255	55
«Nouveaux venus»	279	470	191	68
Autres pays	1.064	2.886	1.822	171
Total exportateurs	4.884	10.845	5.961	122

Source : Hamilton (document de référence).

**LES TEXTILES ET LES VÊTEMENTS.** Les importations de textiles et de vêtements en provenance des pays industriels ont rapidement augmenté aux Etats-Unis pendant les années 80 (Tableau 8.9). En dépit de l'Arrangement multifibres, les importations en provenance des pays en développement se sont aussi accrues sensiblement, quoique moins rapidement. Une étude réalisée par les services officiels américains a montré que ces importations relevaient de catégories de produits et de fibres pour lesquelles il n'était pas prévu de contingents, ou provenaient de pays auxquels les contingents prévus par l'Arrangement multifibres ne s'appliquaient pas. Par ailleurs, lors de la négociation de la troisième version de l'Arrangement multifibres, les plafonds globaux applicables à de vastes groupes de produits ont été supprimés, en échange de réductions des contingents. Cette modification a permis aux pays en développement de diversifier rapidement leur production de manière à pouvoir exporter des produits échappant aux restrictions.

**LA CHAUSSURE.** L'analyse des effets des restrictions volontaires des exportations (1977-81) acceptées par la République de Corée à la demande des Etats-Unis pour les chaussures ne comportant pas de caoutchouc fournit un autre exemple de la tactique consistant à passer à des catégories de produits et à des fournisseurs échappant aux restrictions. En se lançant dans la fabrication de chaussures à semelles de caoutchouc, la Corée a pu augmenter de 115 % le volume de ses exportations de chaussures vers les Etats-Unis pendant l'année qui a suivi l'entrée en vigueur des restrictions. Pendant ce temps, les exportateurs des pays dont les exportations de chaussures n'étaient pas soumises à des restrictions ont accru leur pénétration sur le marché américain, leur part

passant de 4 % à 15 % entre 1977 et 1981. Après la levée des restrictions en 1981, la Corée et les autres pays exportateurs précédemment soumis aux restrictions ont porté à plus de 40 % leur part du marché américain. Ils l'ont fait au détriment des fabricants américains (dont la part du marché est tombée de 49 % en 1981 à 29 % en 1983), et non pas à celui des exportateurs d'autres pays en développement.

#### **Le coût net pour les pays en développement des mesures protectionnistes prises par les pays industriels**

Pour perméables qu'elles soient, les barrières non tarifaires érigées par les pays industriels n'en ont pas moins des effets économiques néfastes. Elles ont indéniablement forcé les exportateurs des pays en développement à user de stratagèmes auxquels ils n'auraient pas eu recours si les échanges avaient été libres ou si les restrictions commerciales n'avaient pas eu un caractère discriminatoire. Les mesures de protection faussent le jeu de l'avantage comparatif. Elles mettent en sursis des branches d'activité condamnées et ralentissent le développement des branches nouvelles. A un véritable dynamisme économique, elles tendent à substituer la maximisation de la rente (Chapitre 4).

#### *Mesurer les effets du protectionnisme*

Les quelques études qui tentent d'évaluer le coût du protectionnisme pour les pays en développement ne mesurent généralement qu'un élément de ce coût, à savoir le manque à gagner résultant des barrières tarifaires et non tarifaires. Des études réalisées par la Banque mondiale, le FMI et le Secrétariat au Commonwealth indiquent

que l'abaissement de ces barrières entraînerait une forte augmentation des recettes d'exportation des pays en développement, de l'ordre de plusieurs milliards de dollars par an.

Des études plus approfondies ont été consacrées à certains pays tels que la Corée. La limitation des exportations coréennes d'acier au carbone a entraîné une réduction de 24 % des ventes aux Etats-Unis, soit un manque à gagner de 207 millions de dollars; cependant, la Corée a pu compenser ce manque à gagner en relevant ses prix et en développant ses ventes sur d'autres marchés. En fin de compte, elle a même peut-être enregistré un léger gain net.

Nombre des produits exportés par Hong Kong sont frappés par des restrictions quantitatives. Il existe à Hong Kong un système apparemment unique en son genre qui permet aux entreprises de négocier leurs contingents. Les prix de cession de ces contingents constituent un bon indicateur de la rente que les entreprises attendent des exportations autorisées par les contingents. Cet indicateur, si on le rapproche d'informations sur les valeurs unitaires à l'importation et à l'exportation, permet de calculer les rentes de contingentement et les équivalences tarifaires des restrictions quantitatives. Les rentes de contingentement sont indiquées dans le Tableau 8.10, d'où il ressort qu'elles ont atteint 724,6 millions de dollars pour la période 1982-83, soit 1,4 % du PIB de Hong Kong.

Ces gains sont exceptionnels. Hong Kong est en effet une petite économie où le rapport entre la valeur des exportations de produits manufacturés et le revenu est particulièrement élevé. Pour d'autres économies, les rentes de contingentement seraient beaucoup plus modestes. Il ne faut pas non plus considérer ces rentes comme des gains purs. Elles résultent en effet de restrictions des importations qui, si elles font augmenter les marges bénéficiaires, peuvent aussi entraîner une contraction de l'emploi et une baisse des salaires dans des branches d'activité à forte intensité de main-d'oeuvre.

*Les pertes induites par les restrictions volontaires des exportations*

Même si les rentes de contingentement résultant des restrictions volontaires des exportations suffisent à compenser la réduction du volume des exportations, la compensation est maigre si l'on songe à ce qu'aurait été la croissance des exportations en l'absence de ces restrictions volontaires. Des entreprises qui auraient pu accroître leur production voient leurs marchés se contracter. De nombreuses branches d'activité se voient refuser la possibilité de réaliser des économies d'échelle. La méthode habituelle d'attribution des quotas, fondée sur la part antérieure des entreprises dans les exportations, a pour effet de figer la structure de la production et

**Tableau 8.10 Estimations des rentes qu'ont rapportées aux exportateurs de Hong Kong les restrictions volontaires des exportations de vêtements, 1981-83**  
(millions de dollars, prix de 1984)

	1981	1982	1983	Total 1982-83
<i>Pays de la CEE</i>				
Allemagne	86,9	19,9	39,0	58,9
Belgique-Luxembourg <sup>a</sup>	2,1	0,6	0,6	1,2
Danemark	4,3	3,2	3,1	6,3
France	3,3	2,3	1,4	3,7
Italie	..	0,4	..	..
Pays-Bas <sup>a</sup>	10,1	4,4	4,7	9,7
Royaume-Uni	71,9	36,4	26,2	62,6
<i>Pays de l'AELE</i>				
Autriche	..	0,9	..	..
Finlande	..	0,1	0,2	0,3
Suède	24,3	24,7	21,8	46,5
Suisse	0,0	0,0	0,0	0,0
Total Europe	202,9	92,9	97,6	190,5
Etats-Unis	..	124,9	409,2	534,1
Total Europe et Etats-Unis	..	217,8	506,8	724,6

a. D'après la moyenne pondérée des équivalences tarifaires pour les autres pays de la CEE.  
Source : Hamilton, 1986.

d'interdire l'accès de nouvelles entreprises aux marchés d'exportation. Si les pouvoirs publics ont recours à une méthode moins systématique d'attribution des quotas, il en résulte immédiatement un certain flottement, extrêmement propice aux interventions des groupes de pression et à la corruption. Les chefs d'entreprise, au lieu de concentrer leur énergie sur la gestion de leurs affaires, recherchent la «maximisation de la rente».

D'autres réactions aux restrictions quantitatives entraînent des coûts économiques. Par exemple, il est fréquent que les fabricants améliorent la qualité de leurs produits afin d'accroître leur bénéfice par unité exportée. L'analyse des ventes d'automobiles japonaises aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne révèle clairement cette pratique, de même que celle des exportations de vêtements et de chaussures des pays en développement. Souvent, les exportateurs réagissent aussi en diversifiant leur production et en cherchant à conquérir de nouveaux marchés. Or, on peut présumer que l'amélioration de la qualité des produits, comme la diversification de la production, sont des options coûteuses, sans quoi les entreprises n'auraient pas attendu les restrictions volontaires des importations. Autrement dit, il est probable que les restrictions volontaires des exportations contraignent les pays exportateurs à progresser sur l'échelle des avantages comparatifs plus rapidement que ne l'exigeraient normalement les forces du marché, et à se lancer dans des types de production dont l'intensité capitalistique et technologique dépasse encore leurs moyens.

Les restrictions volontaires des exportations entraînent également des transferts de la demande au profit d'autres pays exportateurs. Les pays en développement n'ont rien à gagner, par exemple, d'un transfert de la demande des vêtements fabriqués en Corée aux vêtements fabriqués en Italie, mais il n'en irait pas de même d'un transfert de la demande au profit des exportateurs du Bangladesh, de Malaisie ou de Thaïlande. Ces derniers pays, ainsi que Maurice et Macao, ont profité de ce que les entreprises de Hong Kong ont établi des usines à l'étranger pour échapper aux restrictions frappant leurs exportations. Ces pays ont développé leurs exportations et bénéficié de certains transferts d'investissements et de technologie. Cependant, dès lors que le commerce est réglementé par des instruments tels que l'Arrangement multifibres, qui est assorti d'une multitude d'arrangements bilatéraux de plus en

plus restrictifs, les gains enregistrés par ces NPI risquent fort d'être éphémères.

Les pays industriels étant résolus à colmater les brèches ouvertes dans les barrières qu'ils ont érigées contre les importations de textiles et de vêtements, il est probable que la quatrième version de l'Arrangement multifibres limitera la part des nouveaux venus à de très faibles contingents (bien qu'une disposition spéciale soit prévue pour les nouveaux exportateurs). Il est probable aussi qu'il deviendra plus difficile aux pays exportateurs de tourner les restrictions en améliorant la qualité de leur production ou en la diversifiant. Les NPI risquent, dans ces conditions, d'hésiter à faire le premier pas qui les conduirait tout naturellement vers l'exploitation de leur avantage comparatif : l'exportation de textiles et de vêtements. Que faut-il en conclure pour l'avenir? Les pays en développement devraient-ils envisager de renoncer à des stratégies orientées vers l'exportation dans un monde où la croissance économique se ralentit et où les tendances protectionnistes semblent se renforcer?

Une pareille réaction serait regrettable. Comme nous l'avons fait observer au Chapitre 5, le pessimisme exprimé depuis quelque temps quant aux perspectives des exportations ne sont qu'une réaction excessive à la menace protectionniste. Supposons cependant que le pire se produise et que les pays industriels renforcent leurs mesures de protection; comment les pays en développement devraient-ils réagir? La meilleure stratégie de défense serait une stratégie souple — permettant de transférer rapidement des ressources d'une branche exportatrice qui se heurte à des restrictions à une autre branche, exportatrice ou productrice de biens de remplacement des importations, où les possibilités de réaliser des bénéfices sont meilleures. Une telle stratégie semble avoir plus de chances de succès dans les pays en développement où les chefs d'entreprise doivent réaliser des bénéfices et soutenir la concurrence sur les marchés internationaux que dans ceux où ils sont protégés. Leurs décisions devraient tenir compte des risques plus ou moins grands que comportent les différentes options qui s'offrent à eux, qu'il s'agisse de produire pour l'exportation ou de fabriquer des produits de substitution aux importations. Bien entendu, cette ligne de conduite est politiquement difficile à suivre. La réaction instinctive au renforcement des mesures de protection consiste, au nom du principe de réciprocité, à prendre de son côté des mesures

protectionnistes. Une politique de représailles est plus facile à comprendre qu'une politique de libéralisation — en particulier lorsqu'il y a pénurie relative de ressources.

### **Les coûts nets pour les pays industriels de leurs mesures de protection**

Les gouvernements des pays de l'OCDE semblent être acquis aux avantages du libre-échange. Ils se croient en effet obligés, chaque fois qu'ils prennent une mesure spéciale de protection, de proclamer leur hostilité au protectionnisme. Toute mesure de protection envisagée répond à des objectifs précis et s'appuie sur une argumentation serrée. Celle-ci repose généralement sur l'idée que les avantages découlant de la réalisation des objectifs excéderont les coûts des mesures de protection. Cependant, il n'en va pas forcément ainsi, et rien ne dit que les mêmes objectifs ne puissent pas être atteints à un moindre coût. Par exemple, un train de mesures visant à réparer le préjudice subi par les travailleurs ayant perdu leur emploi du fait de la concurrence des importations (versement d'indemnités, recyclage, création d'emplois) peut se révéler moins coûteux que des mesures de protection des industries en perte de vitesse. Souvent, les suppressions d'emplois peuvent se faire sans licenciements, par le jeu normal des départs à la retraite et par une réduction de l'embauche. Qui plus est, les mesures de protection, pour les raisons exposées plus loin, ne permettent pas forcément de sauver les emplois menacés. Les textiles, les vêtements et la sidérurgie sont les industries le plus fortement protégées, ce qui n'empêche pas qu'entre 1973 et 1984 le niveau de l'emploi y a inexorablement baissé en Amérique du Nord et dans les pays de la CEE, la réduction d'effectifs ayant atteint 54 % pour la sidérurgie américaine et 46 % pour l'industrie textile des pays de la CEE.

#### *Que sait-on du coût du protectionnisme?*

Le coût des mesures de protection est une grandeur complexe. La plupart des spécialistes se contentent d'en mesurer les éléments qu'il est le plus facile de jauger, et ce n'est déjà pas simple. Leurs estimations ne tiennent généralement pas compte des effets de la concurrence sur l'efficacité de la gestion des entreprises, non plus que des effets de l'ouverture aux échanges sur l'acquisition de techniques nouvelles, les économies d'échelle, l'épargne et l'investissement. La plupart des estimations pèchent donc sans doute par défaut.

Cependant, elles ne tiennent pas compte non plus du coût de l'ajustement inévitable une fois que les mesures de protection sont levées. Mais les coûts liés à l'ajustement n'ont généralement à être supportés que pour un temps, alors que les avantages résultant de la libéralisation des échanges se perpétuent indéfiniment.

**LE COUT POUR LES CONSOMMATEURS.** Le Tableau 8.11 donne des estimations du coût, pour les consommateurs, des mesures prises pour protéger diverses branches d'activité dans les pays de la Communauté européenne, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Pour les textiles et les vêtements, ce coût se chiffre, dans le cas des Etats-Unis, par milliards de dollars. Il en va de même pour les aciers courants. Pour les automobiles, le coût estimatif des mesures de protection dépasse légèrement le milliard de dollars aux Etats-Unis et se chiffre à 265 millions de dollars au Royaume-Uni. Pour les consommateurs des pays de la CEE, le coût des mesures de protection de l'industrie des magnétoscopes a atteint près d'un demi-milliard de dollars selon les estimations.

**LE COUT ECONOMIQUE.** Le Tableau 8.12 fournit des estimations du coût économique global des mesures de protection. Par coût économique global, on entend les coûts supplémentaires qu'entraîne pour l'économie dans son ensemble la nécessité de produire davantage de biens localement au lieu de les importer. Il s'agit d'un coût net, puisque le produit de la hausse du prix à la consommation est partagé entre les fabricants locaux qui augmentent leur production pour remplacer les importations, et les pouvoirs publics (recettes provenant des droits de douane). (Lorsque les mesures de protection revêtent la forme de contingents, les importateurs sont généralement avantagés aux dépens des consommateurs. Lorsqu'elles revêtent la forme de restrictions volontaires des exportations, ce sont normalement les fournisseurs étrangers qui bénéficient de la hausse des prix.) En règle générale, le coût économique global est beaucoup plus faible que le coût pour les consommateurs — en particulier dans le cas des droits de douane ou des contingents (Chapitre 5). Néanmoins, dans le cas des textiles et des vêtements, le coût économique global des mesures de protection va de 1,4 à 6,6 milliards de dollars pour les pays de la CEE et pour les Etats-Unis, et se chiffre, dans le cas de l'acier, à près de 2 milliards de dollars pour les Etats-Unis.

**Tableau 8.11 Coût des mesures de protection pour les consommateurs dans quelques secteurs : quelques estimations**

(millions de dollars)

Secteur et pays	Année et source	Coût
<i>Vêtements</i>		
Etats-Unis	1984 (Hickok, 1985)	8.500-12.000
Etats-Unis	1984 (Hufbauer, Berliner et Elliott, 1986)	18.000
<i>Textiles</i>		
Etats-Unis	1980 (Munger, 1984)	3.160 <sup>a</sup>
Etats-Unis	1981 (Wolf, 1982)	2.000-4.000 <sup>b</sup>
<i>Textiles et vêtements</i>		
Etats-Unis	1980 (Consumers for World Trade, 1984)	18.400
<i>Acier</i>		
Etats-Unis	1980 (Consumers for World Trade, 1984)	7.250
Etats-Unis	1984 (Hickok, 1985)	2.000
<i>Aciers spéciaux</i>		
Etats-Unis	1984 (Hufbauer, Berliner et Elliott, 1986)	520
<i>Automobiles</i>		
Etats-Unis	1983 (Tarr et Morkre, 1984)	1.109
Royaume-Uni	1983 (Greenaway et Hindley, 1985)	265
<i>Magnétoscopes</i>		
Royaume-Uni	1983 (Greenaway et Hindley, 1985)	121
CEE	1984 (Kalantzopoulos, 1986)	459

Note : Pour le Royaume-Uni, les estimations de coût ont été converties en dollars sur la base des taux de change moyens calculés pour la période considérée d'après les *Statistiques financières internationales* (FMI). Pour plus de détails sur les sources et les références, voir la Notice bibliographique.

a. Barrières tarifaires seulement.

b. Contingents seulement.

CE QU'IL EN COUTE DE SAUVER UN EMPLOI. On peut s'étonner que, lorsque des mesures de protection sont prises pour sauver des emplois, le coût économique de ces mesures excède souvent le montant des salaires des travailleurs. Par exemple, on estime qu'en Grande-Bretagne, chaque emploi sauvé dans l'industrie automobile a coûté aux consommateurs entre 19.000 et 48.000 dollars par an. Aux Etats-Unis, le coût annuel de sauvetage d'un emploi se situe entre 40.000 et 108.500 dollars. On peut dire aussi qu'au Royaume-Uni, chaque emploi sauvé dans l'industrie automobile a coûté quatre fois le salaire moyen d'un ouvrier dans d'autres industries. Dans le cas de l'industrie automobile américaine, le coût de sauvetage d'un emploi équivaut à six fois le salaire d'un OS

(Figure 8.4). Les restrictions volontaires des exportations destinées à protéger la sidérurgie américaine ont coûté annuellement aux consommateurs 114.000 dollars par emploi protégé. Pour chaque dollar payé aux ouvriers de la sidérurgie qui auraient perdu leur emploi sans mesures de protection, les consommateurs ont perdu 35 dollars et l'économie américaine dans son ensemble 25 dollars.

PEUT-ON VRAIMENT SAUVER DES EMPLOIS? Il est douteux que les effets des mesures de protection sur l'emploi puissent aller au-delà du maintien temporaire de certains emplois dans les branches protégées aux dépens de l'emploi dans d'autres branches. Si les consommateurs doivent payer



l'acier et les magnétoscopes plus cher, il leur restera moins à dépenser pour l'achat d'autres biens et services, ce qui entraînera une contraction de l'emploi dans les branches qui produisent ces biens et services. Et même dans les branches protégées, les effets bénéfiques de la protection sur l'emploi sont généralement limités.

Les mesures de restriction volontaires des exportations d'automobiles prises par le Japon à la demande de la Grande-Bretagne et des Etats-Unis ont stimulé les exportations des modèles concurrents de voitures européennes. De même, l'un des principaux effets de l'application de l'Arrangement multifibres a été une déviation des courants d'échanges au profit des pays en développement exportateurs autres que ceux visés par l'Arrangement et des pays membres de l'OCDE. L'industrie textile a consenti de gros investissements dans des méthodes de production à forte intensité de capital parce que les restrictions des importations procuraient une rente économique aux fabricants des pays protégés et que, dans de nombreux pays, ces mesures de

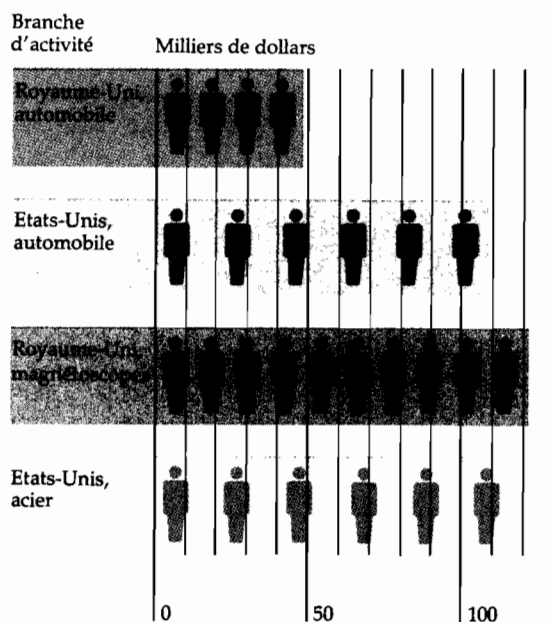
protection étaient assorties de subventions d'équipement. Les innovations technologiques ont entraîné dans le textile des licenciements beaucoup plus nombreux que la concurrence des importations. Aux Etats-Unis, c'est dans le Sud, et non pas en Nouvelle-Angleterre, que l'industrie textile a créé des emplois, mais les qualifications demandées ne sont plus les mêmes qu'autrefois. Les barrières géographiques et les barrières de qualification font que la protection de l'industrie textile n'a guère permis de sauver des emplois ou de réduire les coûts de l'ajustement. Même lorsque la protection a une incidence positive sur la production intérieure, les gains sont généralement modestes au regard des changements macroéconomiques. On estime, par exemple, que les restrictions volontaires des exportations d'automobiles japonaises vers les Etats-Unis décidées en 1982 ont entraîné un transfert de demande au profit de l'industrie automobile américaine portant sur 100.000 véhicules seulement, soit moins de 1 % du total des ventes. En revanche, la stagnation de l'économie


**Tableau 8.12 Coût économique des mesures de protection pour certaines branches : quelques estimations**  
(millions de dollars)

Secteur et pays	Année et source	Coût
<i>Vêtements</i>		
Canada	1979 (Jenkins 1980)	92
CEE	1980 (Kalantzopoulos, 1986)	1.409
Etats-Unis	1980 (Kalantzopoulos, 1986)	1.509
<i>Textiles et vêtements</i>		
Etats-Unis	1984 (Hufbauer, Berliner et Elliott, 1986)	6.650
<i>Acier</i>		
Etats-Unis	1985 (Kalantzopoulos, 1986)	1.992
<i>Aciers spéciaux</i>		
Etats-Unis	1984 (Hufbauer, Berliner et Elliott, 1986)	80
<i>Automobiles</i>		
Etats-Unis	1981 (Feenstra, 1984)	327
Etats-Unis	1983 (Kalantzopoulos, 1986)	2.192
Etats-Unis	1983 (Tarr et Morkre, 1984)	994
<i>Magnétoscopes</i>		
CEE	1984 (Kalantzopoulos, 1986)	422

Note : Pour le Canada, les estimations de coût ont été converties en dollars sur la base des taux de change moyens calculés pour la période considérée d'après les *Statistiques financières internationales* (FMI). Pour plus de détails sur les sources et les références, voir la Notice bibliographique.

**Figure 8.4 Coût du maintien d'un emploi dans quelques branches d'activité, 1983**



Note : Chaque  = salaire industriel moyen dans le pays considéré. Par exemple, le coût du maintien d'un emploi dans la construction automobile au Royaume-Uni équivaut au salaire de quatre travailleurs de l'industrie britannique. Le salaire industriel moyen est fondé sur les gains des travailleurs manuels de sexe masculin au Royaume-Uni et sur les gains des travailleurs industriels non cadres aux Etats-Unis.

Sources : Royaume-Uni, automobile et magnétoscopes : Greenaway et Hindley, 1985; Etats-Unis, acier : Tarr et Morkre, 1984; Etats-Unis, automobile : Kalantzopoulos, 1986.

américaine et le niveau élevé des taux d'intérêt ont entraîné en 1982 une réduction de la demande d'automobiles de 4 millions d'unités par rapport à 1978.

Même dans les branches qui en bénéficient, les mesures de protection n'ont pas particulièrement contribué à maintenir le niveau de l'emploi ou à réduire les coûts de l'ajustement. Quant à leur effet global sur l'emploi, il est probablement négatif, du fait de leurs répercussions sur les autres branches et des phénomènes macro-économiques. Au regard du petit nombre d'em-

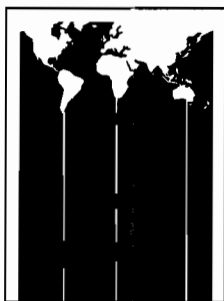
ploi qu'elles ont permis de sauver, leur coût est exorbitant.

### Conclusion

Le protectionnisme croît depuis le milieu des années 70. Cependant, des mesures telles que les restrictions volontaires des exportations et les accords de commercialisation ordonnée peuvent être assez facilement tournées. Les NPI et certains autres pays en développement ont trouvé des moyens ingénieux de passer outre à ces restrictions, ou de les tourner à leur avantage. Elles n'en ont pas moins eu des effets négatifs, et ces effets risquent de s'aggraver encore, si l'on en juge par l'élargissement du champ d'application de l'Arrangement multifibres et l'application plus rigoureuse de ses dispositions, ainsi que par le contrôle plus strict exercé sur le fonctionnement des barrières non tarifaires. Jusqu'à présent, les mesures de protection ont eu pour effet de détourner les courants d'échanges au détriment des pays en développement exportateurs et au profit des pays de l'OCDE. La contre-attaque des pays en développement n'a pas été sans entraîner certains coûts.

Toutefois, ce sont les pays industriels qui assument la majeure partie des coûts entraînés par leurs mesures de protection. Ces coûts peuvent paraître faibles en proportion du PNB, mais ils sont probablement sous-estimés. D'ailleurs, leur rapport au PNB n'est pas un indicateur satisfaisant de leur impact. Comme les autres mesures de politique économique, la protection doit être évaluée en fonction du rapport entre ses coûts et ses avantages. Ainsi considérée, elle n'a assurément rien pour séduire.

Les pressions protectionnistes diminuent habituellement lorsque s'amorce une nouvelle série de négociations commerciales, et c'est là une raison de plus pour souhaiter le succès des nouvelles négociations commerciales multilatérales. Le meilleur moyen de vaincre le protectionnisme consiste à relancer le processus de libéralisation multilatérale des échanges, dont traite le chapitre suivant.



## *Vers une plus grande ouverture du système commercial*

Un système commercial ouvert est la clé d'une expansion durable de l'activité économique. Le commerce permet aux entreprises de dépasser le cadre étroit du marché intérieur et de se développer pour proposer leurs biens et services aux acheteurs du monde entier. Mais la liberté du commerce exige des règles et celles-ci existent depuis la conclusion, en 1948, de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le nombre des Parties contractantes est aujourd'hui de 93 et, au total, quelque 122 pays appliquent en principe les règles du GATT et sont traités conformément à ces règles par les signataires. Les quatre cinquièmes environ des échanges mondiaux sont influencés par les règles du GATT, mais sans nécessairement s'y conformer.

Comme on l'a vu au Chapitre 8, la part des échanges qui s'effectue dans des conditions transparentes et non discriminatoires va en diminuant. Certains signes dénotent un affaiblissement de l'ordre économique international sous l'effet des tensions créées par la stagnation de la croissance et par les ajustements imposés par l'endettement international et l'évolution des structures. La multiplication des demandes de protection, l'abandon des droits de douane en faveur de restrictions discriminatoires et le recours plus fréquent à des formes de protection non transparentes, comme les contingents, la limitation volontaire des exportations et les subventions, sont autant de symptômes d'un désordre croissant. Ces tendances portent le danger d'un accroissement de la protection et de l'abandon des principes fondamentaux — non-discrimination dans les

échanges et transparence des méthodes de protection — de l'Accord général.

Ce relâchement dans l'application de la «règle du jeu» porte préjudice à toutes les nations commerçantes, mais ce sont les pays en développement qui risquent d'y perdre le plus car, si tout devenait affaire d'arrangements bilatéraux, ils ne seraient pas en mesure de négocier à armes égales. La crainte de ne plus avoir accès à des débouchés adéquats pourrait compromettre leurs efforts d'ouverture vers l'extérieur et pousser beaucoup d'entre eux à revenir à l'autarcie, ce qui réduirait leurs chances d'améliorer leur efficacité et leur croissance.

Un nouvel affaiblissement des règles de l'Accord général priverait les gouvernements de l'utile possibilité d'en appeler à une autorité extérieure. Bien que le GATT ne puisse sanctionner directement les pays qui contreviennent à ses règles, il offre un forum pour le règlement des différends. De plus, sa nature contractuelle lui confère une certaine autorité morale. Les gouvernements peuvent invoquer les obligations qu'ils ont contractées en adhérant au GATT pour résister aux demandes de protection. Toutes les nations, et surtout les plus faibles, ont donc le plus grand intérêt à renforcer et, en tant que de besoin, à réformer l'Accord général.

De puissantes raisons plaident en faveur d'une participation plus active des pays en développement à la série de négociations commerciales multilatérales (NCM) en cours. Lors des séries précédentes, ils avaient été peu nombreux à proposer une réduction de leurs propres entraves aux échanges, comptant sur le jeu de la règle de la

nation la plus favorisée pour que les négociations entre pays industriels débouchent sur des réductions tarifaires et comptant aussi sur le traitement « spécial et différencié » que leur réserve l'Accord général pour obtenir des concessions tarifaires supplémentaires. Cette stratégie n'a peut-être pas été la meilleure, si l'on considère qu'ils ont tiré relativement peu d'avantages du Système généralisé de préférences (SGP) et d'autres régimes privilégiés, que les réductions tarifaires appliquées aux produits manufacturés ont été moindres pour les produits qui les intéressent particulièrement, et que les obstacles non tarifaires qui leur portent préjudice se sont à la fois multipliés et aggravés.

Les nouvelles NCM, dites « d'Uruguay » parce qu'elles ont été engagées lors de la réunion ministérielle tenue à Punta del Este, offrent aux pays en développement la possibilité de jouer un rôle plus actif. Cela pourrait vouloir dire identifier les intérêts qu'ils partagent avec d'autres pays en développement ou industriels, former des coalitions, et poursuivre un objectif commun. On a constaté récemment l'apparition de telles coalitions : le groupe formé par des pays industriels et en développement exportateurs de produits agricoles a déjà montré son pouvoir de négociation et un autre a influé sur la façon dont est traitée la question des services dans le cadre des négociations d'Uruguay.

Les négociations engagées dans le cadre du GATT pour réduire les entraves aux échanges sont fondées sur le principe de la réciprocité. Les participants acceptent d'abaisser leurs propres droits de douane parce qu'ils savent que les autres procèdent à des réductions équivalentes. Cette démarche présente indiscutablement des avantages politiques : apparaissant équitable, elle a l'appui des industries exportatrices. Mais les pays en développement qui ont voulu et obtenu un traitement spécial et différencié dans le cadre du GATT n'ont pas à accorder de concessions réciproques.

Du fait de ce double régime — réciprocité dans un cas et traitement spécial et différencié dans l'autre —, les négociations ont porté avant tout sur les questions intéressant les pays industriels. A l'époque où leurs importations étaient assez limitées, les pays en développement n'avaient de toute façon pas grand-chose à offrir. Mais le marché intérieur de certains d'entre eux est aujourd'hui plus vaste et continue à s'élargir. Ceux-là tout au moins pourraient, par une certaine réduction et consolidation de leurs droits de

douane et d'autres entraves aux échanges, obtenir des concessions réciproques des pays industriels. S'ils ne négocient pas multilatéralement sous l'égide du GATT, certains verront les pays industriels leur imposer des arrangements bilatéraux moins avantageux, comme cela s'est déjà produit.

La plupart des pays en développement gagneraient à réduire le niveau de leur protection. Mais les coûts de l'ajustement seraient moindres, et ses avantages supérieurs, s'ils pouvaient obtenir l'élargissement de leur accès aux marchés des pays industriels. En fait, cet accès est indispensable à l'accélération de leur croissance. Cela suppose que les obstacles au commerce ne s'aggraveront pas et, si possible, qu'ils diminueront. Les pays en développement ne tireront d'avantages substantiels des négociations d'Uruguay que s'ils y participent pleinement et activement.

### **Les problèmes du système commercial**

Depuis 1948, la principale réussite du GATT est la réduction spectaculaire des droits de douane sur les échanges de produits manufacturés. On constate toutefois, depuis les années 70, la réapparition, sous d'autres formes, des restrictions quantitatives. Celles-ci sont autorisées par les règles du GATT, mais seulement à titre strictement temporaire, pour faire face à un déficit de la balance des paiements ou pour accorder une protection d'urgence dans le cadre des mesures de sauvegarde prévues à l'Article XIX de l'Accord général. Elles doivent par ailleurs être non discriminatoires. Or, la plupart des restrictions quantitatives instituées ces dernières années contreviennent à ce principe. Elles ont généralement pris la forme de restrictions sélectives différenciées selon l'origine des importations.

Le GATT entérine cette pratique dans le cas des pays en développement, en raison de leur situation particulière et du caractère souvent chronique du déficit de leur balance commerciale. Par contre, les pays industriels agissent en contravention du GATT (par exemple, lorsqu'ils versent des subventions) ou en dehors du cadre de l'Accord général (s'ils recourent à des limitations volontaires des exportations ou à des arrangements de commercialisation ordonnée). Le cas de l'Arrangement multifibres est ambigu : juridiquement, il s'agit d'un instrument distinct, mais cet accord a toutefois été négocié sous les auspices du GATT, qui en assure l'administration. Il n'en

reste pas moins qu'il est manifestement incompatible avec les principes de l'Accord général (Encadré 9.1).

Là où les négociations du GATT ont échoué, c'est dans le domaine de la libéralisation des échanges agricoles, où rien n'a été accompli. Les pays industriels, pour des raisons longuement analysées dans le *Rapport sur le développement dans le monde 1936*, ont maintenu et même accru leurs restrictions à l'importation et leurs subventions à la production et à l'exportation des denrées agricoles.

Dès le départ, les règles du GATT ont exclu les unions douanières et les zones de libre-échange du régime NPF. Les membres de ces groupements sont autorisés à réduire ou éliminer les entraves à leurs échanges réciproques à la condition de remplir certains critères (par exemple, ils doivent s'abstenir de renforcer les obstacles commerciaux opposés au reste du monde et progresser assez rapidement vers la libération quasi totale de leurs échanges internes). Depuis 1979, le GATT autorise aussi les pays en développement à bénéficier de préférences spéciales ou à s'accorder mutuellement des préférences. Les fondateurs du GATT n'avaient peut-être pas prévu l'ampleur que prendraient ces diverses exceptions — unions douanières, zones de libre-échange, et autres — au régime NPF. Le commerce des services et les échanges entre filiales de sociétés multinationales échappent eux aussi aux règles du GATT. Du fait de l'expansion rapide des sociétés multinationales, les transactions opérées entre leurs diverses antennes forment aujourd'hui une part substantielle et croissante des échanges mondiaux. Les conséquences de cette évolution en matière d'imposition et de contrôle des changes préoccupent un grand nombre des membres du GATT. Un autre phénomène a permis à un volume d'échanges important d'échapper aux règles du GATT : l'expansion des échanges compensés, c'est-à-dire du troc de marchandises dans le cadre d'arrangements bilatéraux. Cette pratique, appliquée de longue date par les économies à planification centrale, s'est maintenant étendue à beaucoup d'autres pays.

A cause de toutes ces évolutions — maintien de la protection agricole; encadrement des échanges de textiles, de vêtements et d'acier, et tendances similaires pour la chaussure, l'automobile et l'électronique; développement de relations commerciales spéciales, importance croissante des sociétés multinationales; expansion du troc — la part des échanges obéissant aux règles du GATT

diminue régulièrement. Des règles qui sont plus enfreintes que respectées sont vouées à perdre leur crédit.

La distribution des rôles sur la scène internationale n'est plus ce qu'elle était lors de la conclusion de l'Accord général. En 1948, seuls les pays industriels occidentaux occupaient une place importante dans le commerce international. Depuis, le Japon est devenu l'une des principales nations commerçantes et les pays en développement représentent une part accrue du commerce mondial. De nouveaux blocs commerciaux sont apparus, dont le plus important est de loin celui des pays de la Communauté européenne. La plupart respectent les dispositions du GATT, mais leur existence signifie qu'une part substantielle des échanges échappe à la règle de la nation la plus favorisée. Le Système généralisé de préférences, par lequel les pays industriels accordent certaines préférences tarifaires aux pays en développement, et d'autres arrangements préférentiels au bénéfice des pays en développement, comme la Convention de Lomé, sont compatibles eux aussi avec l'Accord général, mais ils impliquent des discriminations commerciales (Encadré 9.2).

Les tensions accrues qui pèsent sur les relations commerciales tiennent en partie à la généralisation de l'intervention gouvernementale dans la gestion de l'économie nationale. Les gouvernements s'estiment responsables de la défense du plein emploi et de l'équité régionale, ainsi que de la réalisation d'autres objectifs sociaux. Beaucoup de pays européens ont nationalisé diverses branches d'activité. Le développement du secteur public a aussi ajouté à l'importance des marchés publics. Toutes ces activités constituent un terrain favorable à l'institution d'obstacles non tarifaires. Les marchés publics privilégient généralement les fournisseurs locaux; la nationalisation engendre des subventions et des mesures de protection; les aides régionales visant à attirer de nouvelles activités dans les régions fortement touchées par le chômage peuvent en outre modifier le coût relatif des biens exportables ou substituables aux importations et risquent ainsi de contrevenir aux règles du GATT. Les désaccords commerciaux entre les pays européens, le Japon et les Etats-Unis ont bien souvent tenu à ce type de problèmes. Les subventions dont bénéficieraient leurs exportations ont également appelé l'attention sur certains pays en développement.

A ces tensions croissantes est venu s'ajouter le choc de récessions, de l'instabilité monétaire, de l'endettement international, d'une croissance

### Encadré 9.1 Les origines et les objectifs du GATT

Les fondements du système économique international que nous connaissons aujourd'hui ont été établis en 1944 à la Conférence de Bretton Woods, où a été décidée la création de la Banque mondiale, du Fonds monétaire international et de l'Organisation internationale du commerce (OIC). Ces institutions devaient assurer toutes trois la reconstruction de l'Europe, l'établissement de relations monétaires stables entre les pays et la mise en place d'un régime commercial ouvert et ordonné.

Les statuts de l'OIC n'ont jamais été ratifiés, les gouvernements objectant que les pouvoirs d'exécution conférés à l'Organisation limiteraient leur autonomie. C'est donc l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, négocié à titre provisoire jusqu'à la ratification des statuts de l'OIC, qui définit depuis 1948 les grands principes régissant le système commercial international. Un secrétariat aux effectifs restreints est chargé de superviser le règlement des différends commerciaux, d'assister les comités responsables de certaines questions commerciales et de suivre l'application des règles de l'Accord général. Le nombre des Parties contractantes est passé de 23 en 1948 à 93 aujourd'hui.

Les principaux objectifs du GATT reflètent le souhait de ses fondateurs d'éviter le retour au protectionnisme des années 30, qui, selon eux, avait aggravé la crise et contribué au déclenchement de la deuxième guerre mondiale. En premier lieu, le GATT établit le principe de la non-discrimination (clause de la nation la plus favorisée — NPF) pour éviter que des pratiques discriminatoires n'amorcent l'engrenage de contre-mesures et de représailles sélectives. Cela veut dire, par exemple, que toutes les chaussures importées en France — qu'elles proviennent du Canada, du Brésil ou de tout autre pays signataire — doivent être assujetties au même droit de douane. La clause NPF, en interdisant le prélèvement de droits de douane sélectifs, dissuade les pays importateurs d'accroître leur protection et de s'exposer à des mesures de rétorsion.

En deuxième lieu, l'incertitude et le manque de transparence des politiques commerciales de l'avant-guerre avaient suscité des tensions entre les pays. Les

producteurs étrangers, n'étant pas sûrs des obstacles auxquels ils se heurteraient à la frontière, hésitaient à exporter. Par conséquent, l'Accord général met l'accent sur l'application de droits consolidés plutôt que d'autres formes de protection moins transparentes, comme l'imposition de contingents.

Troisièmement, le GATT a établi le principe de la réduction réciproque des obstacles tarifaires pour mobiliser l'appui politique nécessaire à l'abaissement de la protection à l'échelle mondiale. Les pays étaient ainsi assurés que l'accroissement de leurs exportations comme de leurs importations n'entraînerait pas de dégradation de leurs termes de l'échange, les réductions tarifaires devant être appliquées à toutes les Parties contractantes en vertu de la clause NPF.

Les règles du GATT autorisent les pays à se protéger en cas de difficultés de balance des paiements ou de brusque poussée des importations risquant de porter préjudice à un secteur de leur économie (Encadré 9.4). Ces mesures de protection sont toutefois censées être temporaires et non discriminatoires et donner le droit aux exportateurs lésés d'obtenir une compensation ou de prendre des mesures de rétorsion. Le GATT autorise aussi l'institution de droits sélectifs s'il est démontré que les exportateurs subventionnent leurs exportations ou pratiquent le dumping. En ce cas, l'importateur peut relever le droit de douane applicable au produit vendu par l'exportateur en cause, d'un montant équivalant à la subvention ou à la différence entre les prix demandés par l'exportateur aux acheteurs étrangers et à ceux de son propre pays (Encadré 9.5).

L'environnement économique international ayant changé depuis les années 40 et les pays ayant adopté de nouveaux instruments de protection, l'Accord général paraît souvent insuffisant pour promouvoir un système commercial ouvert. Il proscriit explicitement un grand nombre des contingentements discriminatoires et des autres obstacles commerciaux que ses signataires appliquent couramment aujourd'hui. Comme toutes les organisations, en particulier celles qui ne disposent pas de pouvoirs d'exécution, le GATT ne peut être efficace que pour autant que ses pays membres le veulent bien.

lente et de taux de chômage extrêmement élevés dans beaucoup de pays industriels. Dans ces conditions, il est difficile de s'ajuster à une brusque poussée des importations ou à une diminution rapide de l'avantage comparatif de certains secteurs. Les difficultés sont d'autant plus grandes lorsque la protection antérieure, les aides gouvernementales et l'absence de mobilité de la

main-d'oeuvre ont ossifié l'économie.

#### L'attrait des obstacles non tarifaires

Les pays disposent de bien d'autres moyens que les droits de douane pour restreindre les importations : ils peuvent, par exemple, recourir aux contingents, aux accords d'autolimitation des

## Encadré 9.2 La Convention de Lomé

La Convention de Lomé est le plus important des accords régionaux prévoyant l'octroi d'un régime différencié. Signée en 1975 et renouvelée en 1979 et en 1984, elle donne à 66 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (Etats ACP) la possibilité d'accéder aux marchés de la CEE à des conditions privilégiées. Elle diffère du Système généralisé de préférences en ce qu'elle va au-delà de simples réductions tarifaires pour inclure aussi l'abaissement de certains obstacles non tarifaires, l'application moins stricte de diverses règles commerciales, et des exceptions à certains accords commerciaux multilatéraux comme l'Arrangement multifibres. Cependant, comme le SGP, la Convention de Lomé est assujettie à des règles qui limitent gravement le «libre accès» des exportations des pays bénéficiaires et elle comprend notamment une clause de sauvegarde autorisant la CEE à suspendre unilatéralement une concession donnée.

L'un des problèmes des arrangements préférentiels est qu'ils reviennent en fait à un «jeu à somme nulle» : des privilèges sont accordés aux uns au détriment des autres. Christopher Stevens décrit l'octroi d'un traitement spécial et différencié comme une «pyramide de privilèges» dans laquelle «ceux qui se trouvent au sommet reçoivent un traitement plus favorable que

ceux qui sont placés à la base», tandis que tous les pays de la pyramide sont mieux traités que les autres (Tableau 9.2A). En fait, l'agencement de la pyramide n'a rien d'immuable. A mesure qu'un pays ou un groupe de pays progresse vers le sommet, il en fait redescendre d'autres. Le Portugal, par exemple, était autrefois près du bas mais, depuis son adhésion à la CEE, il se retrouve au sommet, au-dessus de tous les pays non membres de la CEE.

On pourrait penser que la Convention de Lomé, en leur accordant des droits de douane préférentiels et des dérogations à l'AMF, ne peut qu'être avantageuse pour les Etats ACP. Or, on constate au contraire une diminution de leurs échanges avec la CEE. En 1970-75, avant la signature de la Convention, les Etats ACP représentaient 20,5 % des importations de la Communauté en provenance des pays en développement. En 1975-84, la proportion est tombée à 16,6 %. Si l'on fait abstraction du pétrole, la part des Etats ACP dans les importations de la CEE n'a pratiquement pas changé (Tableau 9.2B).

Bien que, dans l'ensemble, les Etats ACP n'aient pas amélioré leur position, la Convention de Lomé leur a

(à suivre)

Tableau 9.2A Arrangements commerciaux conclus entre la CEE et les pays en développement, par degré de préférence

Pays	Accord commercial
ACP : pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique	Convention de Lomé
Algérie, Maroc, Tunisie	Accords de coopération et accords commerciaux préférentiels
Egypte, Jordanie, Liban, Syrie	Accords de coopération et accords commerciaux préférentiels
Israël, Yougoslavie	Accords de coopération et accords commerciaux préférentiels avec chaque pays
Chypre, Malte, Turquie	Accords d'association
Autres pays en développement	Système généralisé de préférences
Bangladesh, Inde, Pakistan, Sri Lanka	Accords non préférentiels de coopération commerciale avec chaque pays
Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande	Accord-cadre régional
Argentine, Brésil, Mexique, Uruguay,	Accords non préférentiels de coopération commerciale avec chaque pays
Amérique centrale	Accord-cadre régional 1986
Chine, Roumanie	Accords commerciaux non préférentiels avec chaque pays

Source : Stevens (document de référence), 1986.



## Encadré 9.2 (suite)

néanmoins procuré certains gains à la marge. Les pays «non associés» aux membres de la Communauté européenne avant la signature de la Convention ont accru leurs ventes à la CEE.

L'analyse des exportations des Etats ACP par produit témoigne de certains effets favorables au commerce. Entre 1975 et 1980, 11 Etats ACP ont accru leurs exportations de produits manufacturés, de denrées agricoles transformées et de produits agricoles de zone tempérée. Ces exportations se répartissent entre 75 catégories de produits. Ce processus de diversification s'est poursuivi jusqu'en 1984, où le nombre des catégories a atteint 128. Il est important de noter que les pays ayant réussi à diversifier leurs ventes comprennent à la fois des pays à revenu faible et intermédiaire, comme le Bénin, l'Ethiopie, le Mali, la République centrafricaine, la Tanzanie et le Zaïre. Sur

les 66 Etats ACP, un peu plus de la moitié ont ajouté au moins quatre nouveaux produits à leurs exportations. Cependant, on ne peut pas déterminer avec certitude si cette diversification tient au traitement préférentiel accordé à certains produits ou aux efforts déployés par les pays en développement pour contourner les obstacles aux échanges en orientant leur production vers des produits «libres».

Dans ces conditions, quel a été l'effet net du traitement spécial et différencié réservé aux Etats ACP? Il est difficile de dire catégoriquement où ils en seraient aujourd'hui sans ce régime. Peut-être, face à la montée du protectionnisme dans les pays industriels, l'existence même d'un accord visant à favoriser les échanges donne-t-elle aux gouvernements un moyen de résister aux futures demandes de protection dans les pays de la CEE.

**Tableau 9.2B Part des échanges, CEE et Etats ACP**  
(pourcentage)

	Période			Moyenne
	Avant Lomé, 1970-75	Lomé I 1975-79	Lomé II 1979-84	
Part de la CEE dans les exportations des Etats ACP	45,6	38,7	36,7	37,7
Part de la CEE dans les exportations hors pétrole des Etats ACP	46,3	47,1	41,9	44,5
Part des Etats ACP dans le total des importations de la CEE en provenance de pays en développement	20,5	16,4	16,9	16,6
Part des Etats ACP dans le total des importations de la CEE en provenance des pays en développement non exportateurs de pétrole	27,3	22,8	20,1	21,5

Source : Stevens (document de référence).

exportations, ou aux arrangements de commercialisation ordonnée. Diverses interventions — prélèvement de droits antidumping ou compensateurs, mesures de surveillance, normes sanitaires et de sécurité — peuvent être sources d'incertitude et de tracasseries pour les exportateurs étrangers. La plupart de ces interventions relèvent de ce qu'on appelle, dans le langage du GATT, la «zone grise», ce qui veut dire qu'elles sont «incompatibles avec les obligations des pays à l'égard du GATT ou d'une compatibilité incertaine avec l'Accord général». L'exemple le plus fréquent en est aujourd'hui les accords de limitation volontaire des exportations.

A première vue, cela est surprenant car ces

accords coûtent particulièrement cher au pays qui choisit ce moyen pour restreindre ses importations. Non seulement ils lui infligent des coûts identiques à ceux des contingents, en accroissant les prix à la consommation et en portant les ressources vers des utilisations moins rentables, mais ils procurent une rente au producteur étranger en lui permettant de relever ses prix (Chapitre 5). Bien souvent, ils réduisent en outre le volume d'importations bon marché, de qualité plus basse, car les exportateurs améliorent la qualité de leurs produits et réalisent des bénéfices supérieurs par unité vendue sur le marché protégé.

Malgré ces inconvénients, les gouvernements

préfèrent nettement ce type d'accord aux instruments autorisés par l'Accord général. Les statistiques du GATT montrent que, depuis 1978, le nombre des accords de limitation volontaire a été plus de trois fois supérieur à celui des mesures de sauvegarde au titre de l'Article XIX (sur la base de la valeur des échanges concernés; si l'on utilisait un autre critère, la différence serait encore plus grande). Cette préférence tient en grande partie à des raisons politiques, compte tenu des

avantages et des inconvénients, tels que les perçoivent les gouvernements, de l'invocation de l'Article XIX et de ceux de la négociation d'un accord de limitation volontaire lorsqu'un secteur demande à être protégé.

Pour invoquer l'Article XIX, le gouvernement du pays importateur doit faire valoir que l'accroissement des importations porte ou menace de porter un préjudice grave à un secteur particulier de son économie (Encadré 9.3). Si le

### Encadré 9.3 La réforme du système des mesures d'urgence : l'Article XIX du GATT

#### Les dispositions actuelles

Pour parer à d'éventuelles urgences, toujours possibles, la plupart des traités commerciaux donnent aux pays la possibilité de se libérer de leurs obligations au cas où une brusque poussée des importations risquerait de porter préjudice à un secteur de leur économie. Il en est de même pour le GATT, dont l'Article XIX précise les mesures d'urgence autorisées à titre de sauvegarde. Les pays ont le droit d'instituer un droit de douane ou un contingent pour restreindre les importations qui «portent ou menacent de porter un préjudice grave» aux producteurs nationaux, sous réserve :

- que l'évolution des circonstances justifiant cette mesure ait été imprévue au moment des concessions tarifaires;
- que le pays en cause avertisse ses principaux fournisseurs et avise le GATT;
- qu'il n'applique ladite mesure que pendant la durée nécessaire «pour prévenir ou réparer le préjudice»;
- qu'il demande l'accord des fournisseurs qui risquent d'être lésés, ceux-ci étant autorisés à prendre des mesures de rétorsion, par la suppression de concessions équivalentes, s'ils n'obtiennent pas satisfaction (par exemple, par l'octroi d'une compensation sous la forme de concessions tarifaires sur d'autres de leurs exportations vers le pays en cause).

#### Les réformes proposées

Deux écoles s'opposent sur ce point. Il y a tout d'abord ceux qui estiment que cet article peut trop facilement donner lieu à des abus. En effet, la notion de «préjudice grave» n'y est pas définie et, du fait de l'inclusion de la «menace» d'un préjudice, il est beaucoup trop facile d'invoquer une situation d'urgence. Cet article autorise soit le prélèvement de droits de douane, soit l'imposition d'un contingent, et ne fixe aucune limite à la durée de cette restriction. Cette protection, en principe temporaire, semble trop souvent devenir

permanente. Enfin, il peut être difficile aux pays de réduire, à titre de dédommagement, la protection à l'encontre d'autres importations en provenance des pays touchés par les restrictions imposées en vertu de l'Article XIX.

Les réformes proposées par les tenants de cette thèse sont les suivantes :

- La restriction des importations devrait être limitée dans le temps.
- La restriction devrait être progressivement assouplie (rendue dégressive).
- La restriction devrait prendre la forme d'un droit de douane; l'institution de contingents ne devrait être autorisée qu'en cas d'extrême urgence.
- La restriction devrait être non discriminatoire afin de respecter la règle générale de la nation la plus favorisée.
- La compensation, en tout cas sous sa forme actuelle, devrait être abandonnée, mais on pourrait toutefois envisager d'autres modes de dédommagement.
- Les exportateurs ne devraient pas être autorisés à prendre des mesures de rétorsion tant que le pays invoquant l'Article XIX se conforme aux règles.

L'autre point de vue est celui des pays (principalement la Communauté européenne) qui s'opposent à l'application de la clause de la nation la plus favorisée. Ils ne voient aucune raison de léser les exportateurs qui ne leur causent pas de problèmes lorsque les exportations d'un seul pays perturbent un secteur de leur économie. Ils veulent pouvoir prendre des mesures de sauvegarde dirigées seulement contre le pays perturbateur. Ils font valoir que la clause de la nation la plus favorisée est la principale raison de la prolifération des accords d'autolimitation des exportations. Si cette clause était abolie, il n'y aurait pratiquement plus d'accords d'autolimitation, les mesures de sauvegarde seraient de nouveau prises dans le cadre du GATT, et l'«ordre» serait rétabli. Cela équivaudrait en quelque sorte à résoudre le problème de la drogue en légalisant la cocaïne.

gouvernement est persuadé que c'est bien le cas, il peut appliquer un droit de douane ou un contingent à la catégorie d'importation en cause, mais à la condition d'opposer la même restriction à tous les pays avec lesquels il commerce et pas seulement au pays à l'origine du préjudice. Cette obligation décourage le recours à l'Article XIX, non seulement parce que la restriction pourrait léser les intérêts commerciaux de nations puissantes, mais aussi parce que les pays dont les intérêts seraient lésés peuvent exiger une compensation sous la forme de la levée des restrictions applicables à un montant équivalent d'autres importations. De plus, s'ils n'obtiennent pas ce dédommagement, ils ont le droit de prendre des mesures de rétorsion. On comprend que, dans bien des cas, les gouvernements hésitent à s'engager dans cette voie dangereuse. Ne vaut-il pas bien mieux convoquer les représentants de l'exportateur «fautif» pour les convaincre discrètement de la nécessité de modérer leur ardeur à inonder le marché national?

### **Les réformes souhaitables**

Les points faibles de l'accord initial et les profondes modifications survenues dans l'environnement international depuis la guerre ont compromis l'ouverture du système commercial international. L'Accord général fait l'objet de multiples contestations et, si ses principes ne sont pas réaffirmés, le système commercial ira vers une expansion du bilatéralisme, des obstacles non tarifaires, de l'encadrement du commerce sur le modèle de l'Arrangement multifibres, et des réglementations commerciales internes visant à entraver les importations.

#### *L'agriculture*

Le GATT n'a jamais soumis les échanges de produits agricoles à une discipline très rigoureuse, du fait de l'importance névralgique des questions agricoles dans la politique nationale. Les coûts de la protection de l'agriculture pèsent essentiellement sur les pays industriels eux-mêmes, mais aussi sur certains des pays en développement. En effet, bien qu'ils aient accru leurs ventes de produits manufacturés, la plupart de ces pays exportent encore principalement des matières premières et des denrées agricoles. Malgré le soulagement que peuvent leur apporter des accords commerciaux préférentiels, ils restent confrontés à de graves problèmes. Leur

pénétration sur les marchés des pays industriels est limitée par des restrictions à l'importation et, sur d'autres marchés, ils sont concurrencés par les exportations subventionnées des pays industriels. Le sucre, par exemple, est fortement protégé sur les marchés intérieurs des pays de la CEE et des Etats-Unis, lesquels vendent ensuite leurs propres excédents à des prix subventionnés.

La réduction des obstacles aux échanges agricoles serait en outre favorable aux industries manufacturières des pays en développement. Comme le soulignait le *Rapport sur le développement dans le monde 1986*, un secteur agricole prospère contribue à l'essor du secteur manufacturier par sa demande de produits manufacturés, l'épargne qu'il dégage et les recettes en devises qu'il procure.

Les signataires du GATT ont reconnu l'intérêt primordial des échanges agricoles et la nécessité de les intégrer convenablement dans l'Accord général, et c'est à cet effet qu'a été créé en 1982 un Comité des échanges commerciaux agricoles. En 1984 et 1985, celui-ci a proposé une réduction des subventions à l'exportation et une ouverture minimum des marchés fortement protégés aux importations. Cela ne va peut-être pas encore très loin, mais on constate d'autres signes encourageants. La coalition qu'ont récemment formée plusieurs grands pays exportateurs tant industriels qu'en développement, comme l'Argentine et l'Australie, et la charge budgétaire élevée et croissante que leurs mesures de soutien de l'agriculture imposent aux pays industriels, laissent espérer que les négociations d'Uruguay déboucheront sur de meilleurs résultats pour l'agriculture.

#### *L'Arrangement multifibres*

Le commerce des textiles et des vêtements est devenu l'exemple type d'échanges administrés. Les restrictions discriminatoires, sous forme de contingents négociés bilatéralement, contreviennent à la règle la plus fondamentale du GATT. Cet arrangement, dont l'application a été progressivement étendue et rendue plus rigoureuse, vient d'être renégocié (en juillet 1986).

Les pays importateurs et la plupart des pays en développement auraient beaucoup à gagner du démantèlement de l'AMF. Si les nouveaux pays industriels sont parvenus jusqu'ici à contourner le système, c'est principalement parce qu'ils ont pu diversifier leurs exportations en s'orientant vers des fibres ou des produits nouveaux non couverts

#### **Encadré 9.4 L'Arrangement multifibres et les nouveaux exportateurs : le cas du Bangladesh**

Il est dit au paragraphe 13 des conclusions du Comité des textiles, adoptées le 31 juillet 1986 et incorporées au Protocole portant prorogation de l'Arrangement multifibres jusqu'au 31 juillet 1991 (AMF IV), que «les pays participants (ont) conscience des problèmes que posent les limitations appliquées aux exportations des nouveaux venus et des petits fournisseurs... Ils sont convenus qu'il ne sera en principe pas appliqué de limitations aux exportations des petits fournisseurs, des nouveaux venus et des pays les moins avancés».

Il ne fait aucun doute que le Bangladesh correspond à cette description. Avec un revenu par habitant estimé à 140 dollars en 1984, c'est l'un des pays les plus pauvres du monde. En 1978, lorsqu'il a commencé à développer son secteur des textiles et des vêtements avec l'aide de la République de Corée, il ne comptait même pas une douzaine d'entreprises textiles. En 1985, il en existait environ 450 employant 140.000 personnes et produisant plus de 300 millions d'unités par an. Avec 300 autres sociétés prêtes à se lancer dans la course, le Bangladesh peut produire et exporter bien davantage, mais il restera néanmoins un tout petit fournisseur par rapport aux géants que sont la Chine, la Corée, et Hong Kong.

Malgré leur engagement de ne pas restreindre les exportations de pays comme le Bangladesh, la France et le Royaume-Uni ont imposé des contingents dès 1984. Les Etats-Unis ont conclu en février 1986 un arrangement qui limite les exportations de textiles du Bangladesh jusqu'au 31 janvier 1988. Certes, l'AMF autorise les pays industriels à restreindre leurs achats en cas de brusque poussée des importations et de perturbation du marché, mais on ne voit aucune justification aux limites imposées au Bangladesh. En 1984, en dépit de l'essor spectaculaire de ses ventes, le Bangladesh ne représentait encore que 0,25 % des exportations de vêtements des pays en développement

vers les pays industriels, contre 60 % pour les quatre grands NPI d'Asie. Aux Etats-Unis, sa part du marché n'était que de 0,32 %, alors que celle des «exportateurs de choc» était de 66,7 %. Dans ces conditions, le Bangladesh était loin de menacer sérieusement l'industrie des Etats-Unis.

L'accord conclu bilatéralement par les Etats-Unis et le Bangladesh n'autorise ce dernier à accroître ses exportations dans le cadre de l'AMF que de 6 % par an. Entre 1981 et 1983-84, cette croissance avait été de 386 %. De plus, cet accord bilatéral est extrêmement détaillé : les produits sur lesquels portent les restrictions sont précisés sur la base du code à sept chiffres de la CTCL. Cela signifie, par exemple, que le Bangladesh se voit imposer un contingent non seulement pour les chemises, mais aussi pour certaines tailles de chemises faites de fil teint. Le degré de détail de l'accord rend pratiquement impossible toute réorientation de la production vers des produits non contrôlés. En conséquence, le Bangladesh a dû stopper l'expansion de son industrie textile et n'a pu utiliser, pendant un certain temps, toute sa capacité de production. Depuis le dernier accord bilatéral, la situation s'est quelque peu améliorée, mais les contingents restent très détaillés et, dès le mois de mai 1987, le Bangladesh avait atteint le plafond dans des catégories importantes. Il peut dans une certaine mesure se servir des contingents sous-utilisés l'année précédente dans d'autres catégories ou commencer à remplir par anticipation les contingents de l'année suivante. Mais ces complications engendrent l'incertitude et l'administration des contingents absorbe une partie des rares ressources de gestion dont il dispose et décourage l'investissement dans un sous-secteur pour lequel il jouit d'un avantage comparatif indéniable.

par l'Arrangement. Cependant, étant donné que chaque nouvelle version de l'AMF comble les lacunes de la précédente, cette diversification et le maintien de l'expansion des exportations deviendront de plus en plus difficiles (Chapitre 8). Dans ces conditions, il est probable que les restrictions aux échanges de textiles et de vêtements seront ressenties par tous les pays en développement exportateurs. Les gros exportateurs d'Asie verront toutes leurs exportations limitées par des contingents et les nouveaux venus devront peut-être se contenter de parts de marché minuscules, malgré les mesures spéciales prévues

à leur intention par le nouvel Arrangement (Encadré 9.4).

De plus, l'encadrement du commerce des textiles et des vêtements augure mal de la liberté des échanges dans d'autres secteurs où les exportations des pays en développement menacent les fabricants des pays industriels. La légitimité de la protection assurée aux textiles par l'AMF crée un précédent et, une fois mis en place, pareils systèmes tendent à devenir permanents. Les secteurs protégés utilisent l'aide reçue non pas pour passer à d'autres activités, mais pour adopter des techniques nouvelles et des méthodes plus

capitalistiques afin de reconquérir leur part du marché. Le renchérissement des prix engage certains exportateurs à soutenir le système. L'Arrangement multifibres, qui devait être temporaire, a au contraire été élargi et institutionnalisé. L'évolution paraît être la même dans le secteur de l'acier, où le système d'échanges administrés se développe. Les membres du GATT devront un jour ou l'autre s'attaquer au problème s'ils veulent mettre un terme au développement du commerce administré.

#### *Les sauvegardes*

Les mesures de sauvegarde prévues à l'Article XIX du GATT autorisent l'institution de droits de douane ou de contingents à titre de protection temporaire. La seconde option est la plus fréquemment utilisée (Tableau 9.1). Malheureusement, la plupart des mesures de sauvegarde sont prises en marge du GATT.

Les pays en développement sont particulièrement vulnérables aux mesures de sauvegarde prises par les pays industriels. Leurs secteurs d'exportation les plus actifs sont bien souvent les branches à forte intensité de main-d'oeuvre, comme la chaussure et d'autres produits manufacturés d'une faible technicité. Or, ces branches ont une importance névralgique du fait des problèmes sociaux que peut entraîner leur effondrement.

En outre, parce que leurs marchés sont relativement limités et qu'ils ont besoin d'importer des biens d'équipement, les pays en développement ne peuvent pas sérieusement menacer leurs partenaires de mesures de rétorsion. Un petit nombre seulement des plus grands d'entre eux — le Brésil, la Chine, l'Inde et l'Indonésie — peuvent peut-être menacer de réduire certaines importations et, par là, porter préjudice aux intérêts d'un pays industriel.

Les variations de l'avantage comparatif

entraînent le déclin d'industries anciennes dans les pays industriels et, par conséquent, des mesures de sauvegarde continueront d'être prises contre les pays en développement. Il faut incorporer à l'Accord général de nouvelles dispositions plus rigoureuses qui, tout en autorisant les pays industriels à se protéger temporairement, encouragent aussi l'ajustement et proscrivent l'utilisation d'obstacles «illicites» et discriminatoires à l'encontre des exportateurs (Encadré 9.3). Les négociations de Tokyo n'ont pas débouché sur une solution acceptable à cet égard. Pour garantir l'accès des pays en développement aux marchés des pays industriels, il faudra que les participants aux négociations d'Uruguay réussissent à amender et à renforcer l'Article XIX.

#### *Les mesures compensatrices et antidumping*

L'application de mesures compensatrices et antidumping par les pays industriels est étroitement liée à la question des sauvegardes. Un pays importateur prélève des droits compensateurs lorsque le gouvernement du pays exportateur subventionne ses exportations. Il applique des droits antidumping lorsque l'exportateur vend à l'étranger à un prix inférieur au prix intérieur ou au prix de revient. Alors que le pays importateur peut prendre des mesures de sauvegarde au titre de l'Article XIX quelle que soit la politique du pays exportateur, il ne peut instituer de droits compensateurs ou antidumping que si l'exportateur recourt à l'une ou l'autre de ces deux formes de commerce «déloyal» (Encadré 9.5).

Comme on l'a vu au Chapitre 8, l'application de droits compensateurs et antidumping peut donner lieu à des abus et ne constitue plus alors qu'une autre forme de protection qui peut imposer des frais supplémentaires aux exportateurs par le biais d'enquêtes, de procédures judiciaires et de formules tarifaires compliquées. Elle peut ralentir les exportations ou convaincre l'exportateur que mieux vaut négocier des mesures d'autolimitation que de s'exposer à des poursuites pour cause de pratiques «déloyales».

LE COMMERCE «DÉLOYAL» ET LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT. L'application de droits compensateurs et antidumping impose des charges disproportionnées aux exportateurs des pays en développement. Cela tient en partie aux procédures administratives pour lesquelles les entreprises et les gouvernements des pays en développement ne disposent pas, bien souvent, du personnel

**Tableau 9.1** Fréquence des recours aux droits de douane et aux contingents en application de l'Article XIX

	Droits de douane	Restrictions quantitatives	Total	Part des restrictions quantitatives
1949-58	13	3	16	19
1959-68	20	16	36	44
1969-78	15	28	43	65
1979-86	17	25	42	60

Source : Frank, 1981; Anjaria, Kirmani, et Peterson, 1985; GATT.

### Encadré 9.5 Le traitement des droits antidumping, des droits compensateurs, et des subventions dans l'Accord général

#### Les dispositions en vigueur

Ces dispositions figurent aux Articles VI et XVI de l'Accord général et dans le code des subventions adopté lors des négociations de Tokyo.

Par «dumping», on entend l'exportation d'un produit à un prix inférieur à sa valeur normale ou au prix comparable pratiqué pour un produit similaire vendu dans le pays exportateur. Le pays importateur peut neutraliser ou empêcher le dumping en percevant un droit antidumping dont le montant n'est pas supérieur à la différence entre le prix du produit exporté et le prix d'un produit comparable sur le marché intérieur du pays exportateur.

Toute subvention gouvernementale à la fabrication, à la production ou à l'exportation d'une marchandise quelconque, ayant pour effet direct ou indirect d'accroître les exportations ou de réduire les importations, peut donner lieu à la perception de droits compensateurs. Le droit compensateur prélevé par le pays importateur vise à neutraliser la subvention accordée par le pays exportateur et son montant ne peut dépasser le montant de cette subvention. Le recours à des droits antidumping ou compensateurs est limité aux cas dans lesquels l'importation cause ou menace de causer un préjudice important à un secteur de l'économie du pays importateur.

Les négociations de Tokyo ont débouché sur l'élaboration d'un code des subventions et des droits compensateurs, afin que l'octroi de subventions ne nuise pas aux intérêts des partenaires commerciaux et que les procédures compensatoires n'entraient pas indûment le commerce international. Les signataires ont renouvelé leur engagement de ne pas subventionner leurs exportations agricoles pour s'assurer «plus qu'une part équitable du commerce mondial d'exportation». Ils sont aussi convenus de ne pas recourir à des subventions intérieures risquant de porter un préjudice sérieux aux échanges d'autres pays. Enfin, ils se sont engagés à respecter l'Article VI

de l'Accord général, lequel n'autorise l'institution de droits compensateurs que lorsque les biens importés causent ou menacent de causer un préjudice important à un secteur de l'économie du pays importateur. Le code a institué un Comité des signataires, chargé de participer au règlement des différends relatifs à l'octroi de subventions et au prélèvement de droits compensateurs et de suivre l'application du code par les signataires.

#### Les réformes proposées

Le code des subventions résultant des négociations de Tokyo ne s'est guère révélé meilleur que les articles initiaux de l'Accord général. Le nombre des différends continue d'augmenter; en fait, l'institution de procédures compensatrices à l'encontre des pays en développement devient bien plus fréquente. La plupart des actions antidumping et compensatrices engagées récemment l'ont été par les Etats-Unis et par la Communauté européenne, au détriment des exportateurs des pays en développement (Tableaux 9.5A et 9.5B).

Il existe deux approches en matière de réforme des droits compensateurs et des subventions. Selon la première, les pays en développement qui subventionnent leurs exportations ne font que compromettre leur développement à long terme. La réforme devrait donc porter sur les subventions, et non sur les droits compensateurs, qui ne constitueraient, selon ce point de vue, qu'un moyen d'engager les pays en développement à renoncer à leurs subventions et à recourir à d'autres moyens, comme une dévaluation de leur taux de change, pour promouvoir leurs exportations.

Ce n'est donc pas par la mise au point d'un code international que le GATT devrait chercher à résoudre le problème, mais par l'organisation de négociations directes entre les participants, en vue de l'abandon des

(à suivre)

Tableau 9.5A Fréquence des procédures compensatrices engagées par les Etats-Unis, 1970-85

	Exportateurs	Nombre de procédures engagées	Décision finale			Taux moyen des droits compensateurs
			Affirmative	Négative	A l'étude	
1970-74	Pays industriels	9	8	1	—	..
	Pays en développement	2	2	—	—	..
1975-79	Pays industriels	59	20	39	—	..
	Pays en développement	45	18	27	—	..
1980-85	Pays industriels	63	30(19)	25	8	10,5
	Pays en développement	108	69(26)	30	9	11,5

Note : Les chiffres entre parenthèses correspondent au nombre de décisions considérées comme positives, bien que le pays importateur ait retiré sa plainte et conclu d'autres arrangements avec les pays exportateurs.  
Source : Nam, 1986a.

### Encadré 9.5 (suite)

subventions. C'est probablement la démarche qui sera adoptée pour les subventions agricoles.

Selon la seconde approche, l'application de droits compensateurs n'est qu'un moyen pour les pays industriels de protéger les secteurs en déclin contre les exportations des pays en développement. Le prélèvement de droits compensateurs décourage l'exportation en raison des charges directes que les procédures d'enquête font peser sur les exportateurs. Si tel est bien l'objectif, les règles applicables à l'ouverture d'actions compensatrices pourraient être rendues plus rigoureuses, de sorte qu'il ne soit plus aussi facile de substituer ces droits aux mesures de sauvegarde. Il pourrait également être demandé aux signataires de tenir davantage compte de la situation des pays en développement lorsqu'ils engagent une procédure compensatrice, et il a en outre été suggéré d'organiser un programme d'assistance technique pour aider les pays en développement à défendre leurs intérêts en cas de mesures compensatrices.

Tableau 9.5B Fréquence des procédures antidumping, 1980-85

Engagées par	Nombre de procédures	Contre	Nombre de procédures
Australie	393	CEE	276
Etats-Unis	280	Etats-Unis	105
CEE	254	Japon	96
Canada	219	Corée, Rép. de	71
Suède	4	Chine	58
Finlande	3	Espagne	43
Autriche	1	Brésil	39
Espagne	1	Tchécoslovaquie	34
		Canada	32
		Suède	16
		Autriche	11
		Finlande	9
		Autres (44)	398

Source : Finger et Nogues, 1986.

nécessaire. Ils doivent donc engager à grands frais des spécialistes étrangers. Selon la CNUCED, le coût d'une action antidumping relativement ordinaire dépasse facilement 100.000 dollars aux Etats-Unis. Et cette charge peut retomber sur une seule entreprise exportatrice.

Les entreprises nouvelles sont souvent prêtes à réduire leurs bénéfices à l'exportation (en vendant moins cher à l'étranger que sur le marché intérieur) pour acquérir une part de marché. Cette pratique commerciale courante les expose à des plaintes antidumping. De plus, les méthodes utilisées pour justifier les subventions et le dumping tendent à ignorer les différences existant entre les marchés des pays en développement et ceux des pays industriels. Dans les premiers, le niveau élevé des obstacles aux échanges a souvent pour effet d'accroître le prix intérieur des produits exportables. Cependant, cette protection se traduit aussi par une surévaluation du taux de change, laquelle abaisse le prix en monnaie nationale des biens exportés, réduisant ainsi l'incitation à exporter (Chapitre 6). Les pays en développement peuvent considérer tout à fait légitime de compenser cet effet par une subvention à l'exportation d'un type ou d'un autre. Mais le prix est alors inférieur au prix intérieur résultant de la protection et les pays industriels le considéreront peut-être comme subventionné ou faisant l'objet

d'un dumping, même s'il tient en fait aux distorsions de l'économie de l'exportateur.

LE COMMERCE « DÉLOYAL » ET LES ÉCONOMIES PLANIFIÉES. Même dans les économies de marché, il est souvent difficile de distinguer entre commerce loyal et déloyal mais, dans les économies planifiées, où le gouvernement joue le rôle central dans la production, la distinction est encore plus floue. Comment un pays importateur peut-il déterminer si les exportations d'une économie planifiée sont subventionnées si tous les prix sont établis indépendamment de l'offre et de la demande? Pour la même raison, il peut être difficile d'identifier les cas de dumping. Lorsqu'une économie planifiée ne produit que pour l'exportation, il n'est même pas possible d'essayer de comparer le prix à l'exportation et le prix de vente sur le marché intérieur; le pays importateur doit alors tenter de déterminer le prix de revient dans l'économie considérée. La façon de procéder (en tout cas, aux fins des actions en justice) consiste à examiner le coût de production d'un produit similaire dans une économie de marché, méthode fastidieuse et sujette à caution (Encadré 9.6).

Au cours des négociations d'Uruguay, il conviendrait d'examiner la possibilité de nouvelles



améliorations des procédures antidumping et compensatoires et de déterminer si l'emploi qu'en font les pays industriels est légitime ou s'il ne s'agit que d'un moyen supplémentaire de protéger leurs producteurs de la concurrence étrangère.

#### *La progressivité des obstacles au commerce*

La progressivité des tarifs douaniers est depuis longtemps l'un des sujets de doléance des pays en développement. Des recherches récentes, dont il a été question au Chapitre 8, révèlent une tendance similaire pour les obstacles non tarifaires : les taux de protection effective sont bien plus élevés pour les fils de cuivre que pour le cuivre brut, ou pour le café instantané que pour le café en grain, ce qui entrave l'expansion des industries de transformation des pays en développement. La possession d'une matière première comme la bauxite ne signifie pas nécessairement que le pays jouit d'un avantage comparatif pour la production d'un bien intermédiaire comme l'aluminium, dont

le coût dépend davantage des prix de l'énergie et du capital, mais elle peut néanmoins jouer un rôle crucial pour certains produits. Ce problème devait être examiné au cours des négociations de Tokyo mais, en fait, la progressivité des droits de douane s'est légèrement accentuée (Chapitre 8) et cette source de distorsion dans les échanges devra être reprise pendant les négociations en cours.

#### *Le commerce des services*

Les Etats-Unis et la CEE, d'une part, et un groupe de pays en développement dirigé par le Brésil et l'Inde, d'autre part, ont pris des positions différentes quant à l'inclusion des services dans les négociations d'Uruguay. Les enjeux sont importants. On peut considérer qu'il n'y a pas de différence entre la vente d'un service et celle d'une marchandise : après tout, acheter une marchandise, c'est tout simplement acheter quelque chose qui rendra un service. De ce point de vue, il est parfaitement justifié d'inclure dans le

### **Encadré 9.6 Les mesures antidumping : le cas des voitures de golf**

Les procédures antidumping des pays industriels visent souvent les exportations de pays à économie planifiée vendues à un prix inférieur à celui du marché. Or, il est extrêmement difficile de déterminer si ces pays pratiquent le dumping car bien souvent leurs taux de change officiels, prix intérieurs et coûts de production sont sans rapport avec ceux d'une économie de marché. Le cas des exportations polonaises de voitures de golf illustre très clairement les techniques extraordinairement complexes qu'ont dû adopter les Etats-Unis et la Communauté européenne pour effectuer les enquêtes préalables à l'institution de droits antidumping sur les exportations des pays à économie planifiée.

Depuis 1972, la Pologne vend chaque année plusieurs milliers de voitures de golf aux Etats-Unis. En 1975, les Etats-Unis ont engagé une procédure antidumping contre Pezetel, l'office polonais du commerce extérieur, arguant que son prix de vente était inférieur à la «juste valeur» de ces voitures. Comme la Pologne ne fabriquait ces voitures que pour l'exportation aux Etats-Unis, il était impossible de se référer au prix du marché intérieur ou au prix de vente dans un autre pays pour établir cette juste valeur. Les Etats-Unis ont utilisé la méthode de la «valeur calculée» pour déterminer approximativement la juste valeur des voitures polonaises. Sur la base de la valeur obtenue à

partir des coûts de production d'un fabricant canadien, ils ont accusé Pezetel de dumping et imposé des droits jusqu'en 1976, année où le seul producteur canadien a cessé ses activités. Comme aucun autre pays ne fabriquait alors de voitures comparables, la juste valeur ne pouvait plus être établie sur la base des prix d'un autre producteur. Les Etats-Unis ont donc déterminé une valeur calculée en choisissant une économie de marché, celle de l'Espagne, d'un niveau de développement comparable à celui de la Pologne, pour estimer ce qu'il en coûterait à un producteur espagnol pour fabriquer des voitures de golf. Une fois ce coût converti en dollars, il a été déterminé que les voitures polonaises n'étaient pas vendues à un prix inférieur à leur juste valeur et la décision antérieure a été annulée en 1980.

On ne saurait considérer cette méthode comme infaillible. Même si l'on peut trouver un pays «de référence» où le dosage des facteurs et les prix soient identiques, il n'y a aucune raison de supposer que sa compétitivité serait la même. De plus, des études ont montré qu'il n'existe guère de corrélation entre les prix relatifs et le niveau de développement mesuré par le PIB et les prix relatifs. Bien que l'affaire se soit heureusement terminée pour le fabricant polonais de voitures de golf, l'issue aurait très bien pu être différente.

GATT des règles sur le commerce des services et, pour cela, il suffirait peut-être de dire «marchandises et services» chaque fois que l'Accord utilise le terme «marchandises». Cependant, le problème n'est pas si simple.

**LA NÉCESSITÉ D'UNE PRÉSENCE PHYSIQUE.** Certains services n'exigent pas que le fournisseur et l'utilisateur soient en présence. Parmi ces services «à distance» figure, par exemple, la radiodiffusion de concerts. Cependant, dans un plus grand nombre de cas, la personne qui rend le service doit être physiquement présente. Par exemple, un ingénieur des travaux publics doit être présent sur les chantiers, de même un médecin ou un dentiste doit se rendre chez son patient ou le recevoir dans son cabinet. Il n'en est pas toujours ainsi pour beaucoup des services d'une banque ou d'un cabinet juridique, encore que leur efficacité sera probablement bien plus grande s'ils sont facilement accessibles à leurs clients. Pour de nombreuses catégories de services, l'entreprise doit donc pouvoir envoyer du personnel et peut-être ouvrir une succursale dans le pays importateur. (Ce type de services est parfois désigné par l'expression assez inélégante de services «exigeant temporairement le transfert de facteurs» pour les distinguer des services «à distance».)

Le droit d'établissement est d'une importance cruciale pour les sociétés multinationales de services comme American Express et Morgan Grenfell; les sociétés de travaux publics ont besoin d'être autorisées à envoyer des ingénieurs, des cadres et autres ouvriers essentiels. La prestation de services diffère donc à certains égards de la fourniture de marchandises, ce qui plaide en faveur d'une analyse rigoureuse avant de décider des amendements à apporter aux règles du GATT.

**LA PROTECTION DANS LE DOMAINE DES SERVICES.** Pour protéger leurs prestataires de services de la concurrence étrangère, les pays peuvent utiliser diverses méthodes : régime des visas, réglementation de l'investissement, restriction du droit de rapatriement des gains, etc. Ainsi, l'Italie exige l'emploi d'acteurs et de techniciens locaux pour le tournage des spots publicitaires; l'Argentine, le Mexique, le Pérou et le Venezuela demandent que les auditeurs étrangers soient supervisés par des comptables locaux (Encadré 9.7).

Les pays en développement redoutent que nombre de leurs industries de services soient

insuffisamment développées pour soutenir la concurrence étrangère. Ils ne sont pas non plus satisfaits des réformes suggérées jusqu'ici en contrepartie de l'ouverture de leurs marchés aux services étrangers, car elles paraissent exclure les catégories de services pour lesquels ils jouissent d'un avantage comparatif, en les désignant du terme «immigration». Les pays en développement pensent qu'il est injuste de faire de l'ouverture de leurs marchés des services le préalable à la réduction de protections illicites ou relevant à tout le moins de la «zone grise». Aussi ont-ils insisté pour que les services fassent l'objet de négociations séparées.

**LES INTÉRÊTS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT.** Maintenant qu'il a été décidé d'inclure les services dans les négociations d'Uruguay, sur une «voie parallèle» il est vrai, les pays en développement doivent déterminer l'avantage net qu'ils peuvent tirer de ces négociations. Certains exportent déjà beaucoup de services dans les secteurs, par exemple, du tourisme, de la navigation maritime et des travaux publics. Il serait peut-être justifié de prévoir une aide pour certains secteurs «naissants». Mais à vouloir protéger des services d'un coût plus élevé ou d'une moindre qualité, les pays en développement courent le risque de compromettre leurs exportations de marchandises : les industries manufacturières ont en effet besoin d'un grand nombre de services en amont ou en aval de leurs activités productives. Dans les pays industriels, les grandes sociétés ont souvent leurs propres services, par exemple, de recherche, de commercialisation, d'analyse financière, etc. Les petites et moyennes entreprises, pour leur part, s'adressent habituellement sans difficulté aux firmes spécialisées. Mais il en est rarement ainsi dans les pays en développement.

Pour un exportateur, l'accès à des services de qualité et d'un coût raisonnable peut faire toute la différence entre la réussite ou l'échec. Dans beaucoup de pays en développement, la nécessité de tels services appelle au minimum une libéralisation sélective. Si elle encourageait les sociétés multinationales de pays industriels à fournir ces services aux pays en développement, cette libéralisation aiderait, à trois niveaux différents, les exportateurs de produits manufacturés des pays en développement. Premièrement, elle réduirait leurs coûts et les aiderait à trouver des débouchés. Deuxièmement, elle encouragerait les sociétés multinationales à

### **Encadré 9.7 Les obstacles au commerce des services**

L'Accord général ne couvre pas le secteur des services qui, dans de nombreux pays, est fortement protégé. Par exemple, les importations de la Colombie ne peuvent être assurées que par des sociétés colombiennes; aucune compagnie d'assurances étrangère n'est autorisée à opérer en Inde, et les sociétés qui demandent à opérer en Turquie se voient répondre qu'elles doivent attendre la promulgation d'une nouvelle loi sur l'assurance. La Belgique, l'Italie, et les Pays-Bas interdisent de facto aux sociétés étrangères de télécommunications de fournir des services supérieurs en les empêchant d'utiliser les lignes appartenant à l'Etat. Au Brésil, les sociétés étrangères de travaux publics ne sont pas totalement libres de fournir des services techniques et, au

Royaume-Uni, elles n'ont pas le droit de dessiner et de construire les plates-formes pétrolières. Les exportateurs de films et d'émissions télévisées, en particulier ceux des Etats-Unis, se heurtent à divers obstacles : l'Indonésie les oblige à faire effectuer le doublage sur son territoire et le Venezuela à traiter 60 % de leurs pellicules de 35 mm dans les laboratoires locaux. Les cinémas pakistanais doivent réserver 15 % du temps de projection aux films locaux et, en Grande-Bretagne, les productions étrangères ne doivent pas représenter plus de 14 % du temps d'antenne des stations de télévision indépendantes. En bref, peu de pays paraissent disposés à laisser les étrangers faire concurrence sur un pied d'égalité à leurs propres prestataires de services.

délaisser la fourniture de marchandises en faveur des services. Troisièmement, si les pays industriels pouvaient vendre plus de services, ils renonceraient peut-être plus volontiers à protéger d'autres secteurs.

Les pays en développement bénéficient sûrement d'un avantage comparatif dans les activités tertiaires à forte intensité de main-d'oeuvre, comme le tourisme et les travaux publics. Certains pays d'Amérique latine, des Caraïbes et de la Méditerranée ont un tourisme dynamique, et la République de Corée et l'Inde réussissent très bien dans l'exportation de services de construction. Certains pays en développement commencent en outre à accueillir des activités comme la saisie des données pour la fabrication de logiciels.

Les pays en développement qui ont beaucoup investi dans l'éducation peuvent être bien placés pour certaines activités comme les logiciels informatiques et les services de recherche et développement. D'autres sont en mesure d'exporter des services juridiques et comptables. Cependant, pendant les années à venir, ce sont généralement les pays industriels qui bénéficieront d'un avantage comparatif pour les services à forte technicité ou hautement capitalistiques, comme la banque, l'assurance, le transport de voyageurs et de marchandises.

La façon dont sera réglée la question du «droit d'établissement» intéressera certainement au plus haut point la Corée, l'Inde et plusieurs autres pays en développement sans doute. Les pays

industriels ont suggéré des règles autorisant non seulement l'ouverture de succursales, mais également l'affectation de personnel étranger à ces succursales. Il faudra peut-être aller plus loin dans le secteur des travaux publics, dont les entreprises pourraient souhaiter détacher à l'étranger non seulement des cadres et des techniciens, mais aussi des chefs de chantier, des ouvriers qualifiés et même des manoeuvres. Pour les sociétés de certains pays, dont l'avantage comparatif en matière de construction de ponts et de routes peut tenir principalement à l'emploi d'équipes disciplinées et relativement peu payées, comme les sociétés coréennes, il serait important de pouvoir envoyer des équipes complètes à la faveur de permis de travail temporaires. Si l'on autorise l'emploi d'étrangers, on voit mal comment on pourrait refuser à une société de travaux publics le droit d'amener toute son équipe.

Enfin, les pays en développement ont intérêt à négocier dans un cadre multilatéral car, sinon, ils devraient probablement s'en remettre à des négociations bilatérales ou régionales qui aboutiraient à la libération de certains services dans des conditions inefficaces et discriminatoires, et peut-être pas nécessairement favorables à leurs intérêts.

#### **L'enjeu des négociations d'Uruguay pour les pays en développement**

Les chapitres précédents ont tendu à démontrer les avantages substantiels du commerce pour les pays en développement. La théorie économique

comme les faits montrent qu'une participation plus active aux échanges mondiaux devrait accroître leur efficacité et leur croissance. On peut en déduire que les pays en développement devraient normalement gagner à une réduction de leurs obstacles au commerce et à la libéralisation de leur propre économie. Mais il leur serait beaucoup plus facile de s'engager sur cette voie dans le contexte d'une libéralisation et d'une expansion du commerce mondial. C'est pourquoi ils ont le plus grand intérêt à ce que les NCM aboutissent.

Qu'espèrent exactement obtenir les pays en développement? Ils souhaitent avoir plus largement accès aux marchés des pays industriels. La plupart d'entre eux veulent l'élimination des accords d'autolimitation des exportations et des contingents sélectifs et une réglementation des mesures de sauvegarde, afin que les restrictions imposées au titre de l'Article XIX soient limitées, temporaires, dégressives et non discriminatoires. Mais ils tiennent aussi à conserver leur statut spécial et différencié. Plusieurs s'opposent à ce que la question des services et des investissements liés au commerce soit négociée dans le cadre du GATT et préféreraient qu'elle relève de la CNUCED.

En fait, l'ordre du jour des négociations d'Uruguay répond en grande partie à leurs vœux, puisqu'il comprend les droits de douane, les mesures non tarifaires, les sauvegardes, les produits tropicaux, et les produits à base de ressources naturelles. Il inclut également des discussions sur les textiles et les vêtements (Arrangement multifibres), mais dans des termes si prudents que l'on ne peut guère espérer d'amélioration substantielle. Les Sections B(IV) et (V) des Principes généraux régissant les négociations paraissent répondre pleinement au souhait des pays en développement de continuer à bénéficier d'un traitement spécial et différencié. Elles reconnaissent en effet le principe d'un «traitement différencié et plus favorable» et précisent que les pays développés n'attendent pas de «réciprocité» pour les concessions accordées aux pays en développement. La Section B(VI) reprend la formule habituelle du GATT pour affirmer le principe de la gradation : «les parties contractantes peu développées s'attendent que leur capacité d'apporter des contributions ou d'accorder des concessions négociées... s'améliorera avec le développement progressif de leurs économies... et elles s'attendraient, en conséquence, à prendre plus pleinement leur part dans l'ensemble des droits et obligations découlant de l'Accord général».

Les pays en développement doivent sans aucun doute examiner la question de savoir s'il vaut mieux pour eux préserver leur statut spécial et différencié ou y renoncer en partie dans le cadre de négociations. Les pays industriels font valoir depuis longtemps que les économies les plus florissantes devraient renoncer progressivement au Système généralisé de préférences pour assumer des responsabilités attachées à l'adhésion au GATT. Dans l'impossibilité d'intégrer officiellement le principe de la gradation dans le SGP, les pays industriels en ont unilatéralement incorporé certains aspects à leur propre législation commerciale.

Du fait des restrictions adoptées par la plupart des pays industriels, le SGP a peu profité aux pays en développement. En 1981, par exemple, les Etats-Unis leur ont acheté pour 120,3 milliards de dollars de marchandises. Sur ce total, la part des bénéficiaires du SGP a été de 68,5 milliards, dont seulement 8,4 milliards (12,3 %) en franchise. S'agissant de la Communauté européenne, des études ont montré que ses importations en provenance des pays non bénéficiaires du SGP augmentaient plus vite que ses achats aux pays couverts par le Système. Cependant, les pays en développement restent très attachés au principe d'un traitement spécial et différencié et rejettent celui de la gradation, peut-être pour avoir sous-estimé ce qu'ils gagneraient à une réduction réciproque des obstacles au commerce dans le cadre des négociations multilatérales et ce qu'il leur en coûte de rester tributaires du SGP.

Dans la plupart des pays, le SGP ne couvre pas certains produits critiques comme les textiles, les vêtements, l'acier et la chaussure. Les produits les plus protégés sont habituellement les plus susceptibles d'être exportés par les pays en développement. Le Système n'offre aucune garantie à long terme. Les préférences étant accordées unilatéralement aux pays en développement par les pays industriels «bienfaiteurs», le niveau des droits et des contingents n'est pas immuable : les préférences peuvent être supprimées ou modifiées. Les incertitudes qui en résultent amènent les gros exportateurs à restreindre leurs ventes de crainte de s'attirer des restrictions de la part des pays industriels. Elles peuvent aussi faire hésiter les entreprises à investir dans des secteurs exportateurs. Le prélèvement de droits NPF consolidés dans le cadre du GATT offre beaucoup plus de garanties que l'octroi de préférences non consolidées en vertu du SGP.

La Partie IV de l'Accord général donne aux pays

en développement le droit de bénéficier des tarifs douaniers NPF ou SGP sans avoir à accorder de concessions réciproques. De ce fait, ils sont peu nombreux à avoir abaissé sensiblement leurs obstacles au commerce. La protection élevée dont s'entourent les pays en développement, alors que leurs exportations occupent une place grandissante dans les échanges mondiaux, est une source croissante d'irritation pour beaucoup de pays industriels. Certains des plus avancés des pays en développement courent le risque de voir leurs propres exportations faire l'objet de restrictions équivalentes ou d'être forcés, pour y échapper, à accorder des concessions négociées bilatéralement.

D'aucuns affirment que les pays en développement ont fait un marché de dupes en acceptant un traitement spécial et différencié. En contrepartie de préférences qui ne leur ont procuré que des avantages incertains et limités, ils ont renoncé à faire entendre leur voix dans les négociations commerciales réciproques, et prêté le flanc aux attaques des milieux protectionnistes des pays industriels, qui les accusent de pratiques déloyales. Les plus avancés des pays en développement, en tout cas, devraient se demander s'il ne serait pas temps de reconsidérer leur position.



## *L'industrialisation et l'économie mondiale : programme indicatif d'action*

L'industrialisation résulte de la convergence du progrès technique, de la spécialisation et du commerce. Le développement rapide de l'industrie est facilité par la présence d'un bon réseau de transport et de télécommunications et d'une main-d'oeuvre instruite. Des règles bien définies réduisent le coût des transactions lorsque la spécialisation augmente et que les systèmes économiques deviennent plus complexes. Lorsque l'Etat cherche à améliorer le fonctionnement des marchés, et non pas à s'y substituer, l'économie est généralement plus dynamique.

On a mis l'accent, dans ce Rapport, sur les mesures propres à faciliter le changement, à surmonter les contraintes imposées par les conditions d'origine et à assurer l'utilisation efficace des ressources naturelles et de l'infrastructure. Pour qu'un pays réussisse son industrialisation, le gouvernement doit prendre des mesures qui accroissent la compétitivité sur les marchés internationaux et mobilisent les ressources intérieures et extérieures.

### **Programme indicatif d'action pour les pays industriels**

Etant donné le poids de la part des pays industriels dans la production, le commerce et les flux de capitaux mondiaux, la politique qu'ils poursuivent détermine la vigueur de la croissance de l'économie mondiale tout entière.

#### *Les déséquilibres des paiements*

Pour que le monde connaisse une croissance économique durable, il faut agir pour réduire les

déséquilibres croissants des paiements entre grands pays industriels. Si ces déséquilibres persistent, la menace du protectionnisme pourrait devenir une réalité qui paralyserait les marchés mondiaux, aggraverait le problème de la dette et entraverait les efforts de restructuration des pays en développement.

Le déficit des transactions courantes des Etats-Unis et les excédents du Japon et de la République fédérale d'Allemagne sont les principales sources de déséquilibre à l'échelon international. Ils reflètent le déficit budgétaire des Etats-Unis et l'excédent de l'épargne par rapport aux investissements dans les deux autres pays. Etant donné le rôle important joué par les Etats-Unis dans l'économie mondiale, tout ralentissement de la croissance dans ce pays qui ne serait pas compensé par une politique d'expansion dans les pays excédentaires aurait pour effet de donner un coup de frein à l'expansion de l'économie mondiale. Pour opérer la réorientation voulue, il faut que les pays qui comptaient sur la demande d'exportations pour stimuler la production éliminent certaines des restrictions qui pèsent sur la demande intérieure et facilitent l'accès à leur marché intérieur. L'ajustement sera moins délicat si, des deux côtés de la barrière, tous les pays contribuent au processus.

#### *Les rigidités structurelles*

Le rétablissement de l'équilibre international exige peut-être d'abord une action au niveau macroéconomique, mais des mesures microéconomiques sont essentielles pour la renforcer. Les pays industriels doivent éliminer leurs rigidités

économiques structurelles. La résistance aux changements dans l'avantage comparatif, la technologie et la démographie a entravé le passage des travailleurs et du capital des anciennes activités aux nouvelles. Ces rigidités ont ainsi limité la croissance, aggravé le chômage et retardé le développement industriel.

Trois domaines d'action sont particulièrement importants. Premièrement, la réduction des barrières commerciales dans les secteurs protégés, tels que l'agriculture, la sidérurgie, les textiles, la confection, la chaussure, le cuir et les chantiers navals, contribuerait puissamment à accroître la concurrence et à promouvoir la flexibilité. Il suffirait d'abandonner les restrictions quantitatives telles que l'autolimitation des exportations et les arrangements de commercialisation ordonnée, et de les remplacer par des tarifs douaniers pour rétablir, dans une certaine mesure, l'influence des prix. De plus, la réduction réciproque des barrières commerciales dans le contexte des négociations d'Uruguay atténuerait les résistances politiques en stimulant les exportations des pays industriels.

Le deuxième domaine d'action concerne les marchés du travail, en particulier en Europe, où le manque de flexibilité a nettement aggravé le chômage. La tendance à fixer les salaires au niveau des régions les plus prospères, l'immobilisme géographique et professionnel, le coût élevé des licenciements et les lourdes taxes sur les salaires sont autant d'éléments qui ont empêché le marché du travail de fonctionner efficacement. La gravité du chômage fait elle-même obstacle à l'élimination des restrictions commerciales, les travailleurs craignant de perdre leur emploi. On peut remédier partiellement à cette situation en supprimant les règlements sociaux inutiles et en accordant des indemnités d'éducation, de formation et de déménagement.

Troisièmement, les règlements industriels et les subventions à l'agriculture faussent les marchés des marchandises. L'élimination progressive des subventions à l'agriculture, combinée à une assistance en faveur des industries qui doivent se restructurer, contribuerait à une plus grande souplesse. Ces mesures, associées à la réduction de la protection et à une plus grande efficacité des marchés du travail, faciliteraient l'expansion sans inflation.

#### **Programme indicatif d'action pour les pays en développement**

La croissance de l'économie mondiale aidera les pays en développement à s'industrialiser, mais

pour que leur industrialisation contribue à la prospérité de leur économie, les mesures qu'eux-mêmes prendront sur le plan intérieur sont beaucoup plus importantes.

#### *La réforme de la politique commerciale*

La réforme de la politique commerciale est une priorité fondamentale dont l'objectif essentiel consiste à accroître la compétitivité sur les marchés mondiaux. On a montré, dans ce Rapport, que les pays qui ont adopté des stratégies commerciales tournées vers l'extérieur ont été plus performants que ceux qui suivaient des stratégies tournées vers l'intérieur, dans les domaines du revenu, de l'exportation, de l'emploi et de l'épargne. Une stratégie commerciale ouverte implique l'abaissement des barrières commerciales, le remplacement des restrictions quantitatives par des tarifs douaniers et l'adoption de taux de change correspondant à la réalité. Ses objectifs sont d'améliorer l'allocation des ressources, d'obliger les entreprises à devenir plus efficaces pour soutenir la concurrence des entreprises étrangères et de mettre l'économie à même de profiter des nouvelles opportunités.

Il est utile, pour commencer, de remplacer les restrictions quantitatives par des tarifs douaniers, car cela permet aux entreprises d'opérer dans un environnement moins restrictif et d'acheter plus facilement des intrants importés. En outre, il devient moins intéressant de se livrer à des activités non productives. Il faut ensuite abaisser les taux de protection et les simplifier. Plus le système est simple, mieux cela vaut. Des réformes hardies remportent plus facilement l'adhésion.

#### *Les mesures d'ordre macroéconomique*

Dans beaucoup de pays en développement, une politique budgétaire expansionniste a engendré l'inflation, qui a elle-même faussé les prix relatifs, relevé les taux d'intérêt nominaux et le taux de change réel, découragé l'épargne et provoqué la fuite des capitaux. Trop souvent, dans ces circonstances, on a eu tôt fait de rétablir les barrières commerciales. L'expérience a montré que la stabilité macroéconomique est un préalable essentiel au succès de la libéralisation des marchés des capitaux. Cependant, lorsqu'on cherche à assurer la stabilité macroéconomique en réduisant les dépenses publiques, il faut veiller à protéger les dépenses essentielles de santé, d'éducation et d'entretien de l'infrastructure. L'amélioration des opérations des entreprises publiques, qui



permettrait de diminuer les subventions qu'il faut leur accorder, contribuerait également à remédier au déficit budgétaire et à promouvoir la stabilité.

#### *Les autres réformes*

Pour que les ressources soient affectées aux meilleurs emplois, les prix doivent refléter les coûts de production véritables. Il faut donc réduire aussitôt que possible le contrôle des prix, avant de l'éliminer complètement. Dans beaucoup de pays en développement l'investissement privé est aiguillé vers des activités bien précises. Les investissements étrangers directs sont généralement contrôlés d'encore plus près. Si, dans toute la mesure du possible, l'Etat offre des incitations similaires à tous les investisseurs, il renforce la compétition, encourage l'efficacité et aide les entreprises à sélectionner les technologies compte tenu des ressources du pays. Un grand nombre de pays en développement ont adopté des lois sur le salaire minimum pour protéger les salaires de groupes de travailleurs déterminés. La réforme de ces règlements, qui devraient assurer aux travailleurs les moins bien payés seulement un filet de sécurité, satisfait aux objectifs d'équité tout en réduisant le degré de distorsion.

#### **Le climat international du commerce et des finances**

Il serait beaucoup plus facile aux pays industriels de s'attaquer aux rigidités de leur économie et aux pays en développement d'adopter des réformes de politique commerciale et des réformes complémentaires si l'économie mondiale était en expansion régulière. De même, les réformes aideraient l'économie mondiale à croître plus rapidement. On doit s'efforcer d'éviter un cercle vicieux fait de stagnation et d'accroissement de la protection, et mettre en place un cercle vertueux d'abaissement des barrières commerciales et d'accélération de la croissance.

#### *Les négociations d'Uruguay*

L'ordre du jour des négociations comporte des questions qui intéressent beaucoup les pays en développement, à savoir les échanges agricoles, les produits tropicaux et les textiles et les vêtements. Les pays en développement auraient en outre beaucoup à gagner de l'élimination des accords d'autolimitation et de la mise en place d'un code de sauvegarde efficace, en vertu duquel

les restrictions seraient limitées, temporaires, dégressives et non discriminatoires. Les dispositions prévoyant la non-prolifération et le démantèlement des restrictions, dans le cadre des négociations d'Uruguay, pourraient élargir l'accès des pays en développement aux marchés des pays industriels et à ceux des autres pays en développement.

Ces négociations, qui viennent à leur heure, offrent une occasion précieuse d'empêcher les forces protectionnistes intérieures de gagner du terrain. Si les échanges peuvent être libéralisés, la croissance de l'économie mondiale sera favorisée, les déséquilibres des paiements seront réduits, les pays pourront remédier à leurs difficultés de remboursement de la dette en accroissant les exportations, et l'ajustement à long terme sera facilité.

#### *Apports de fonds nouveaux*

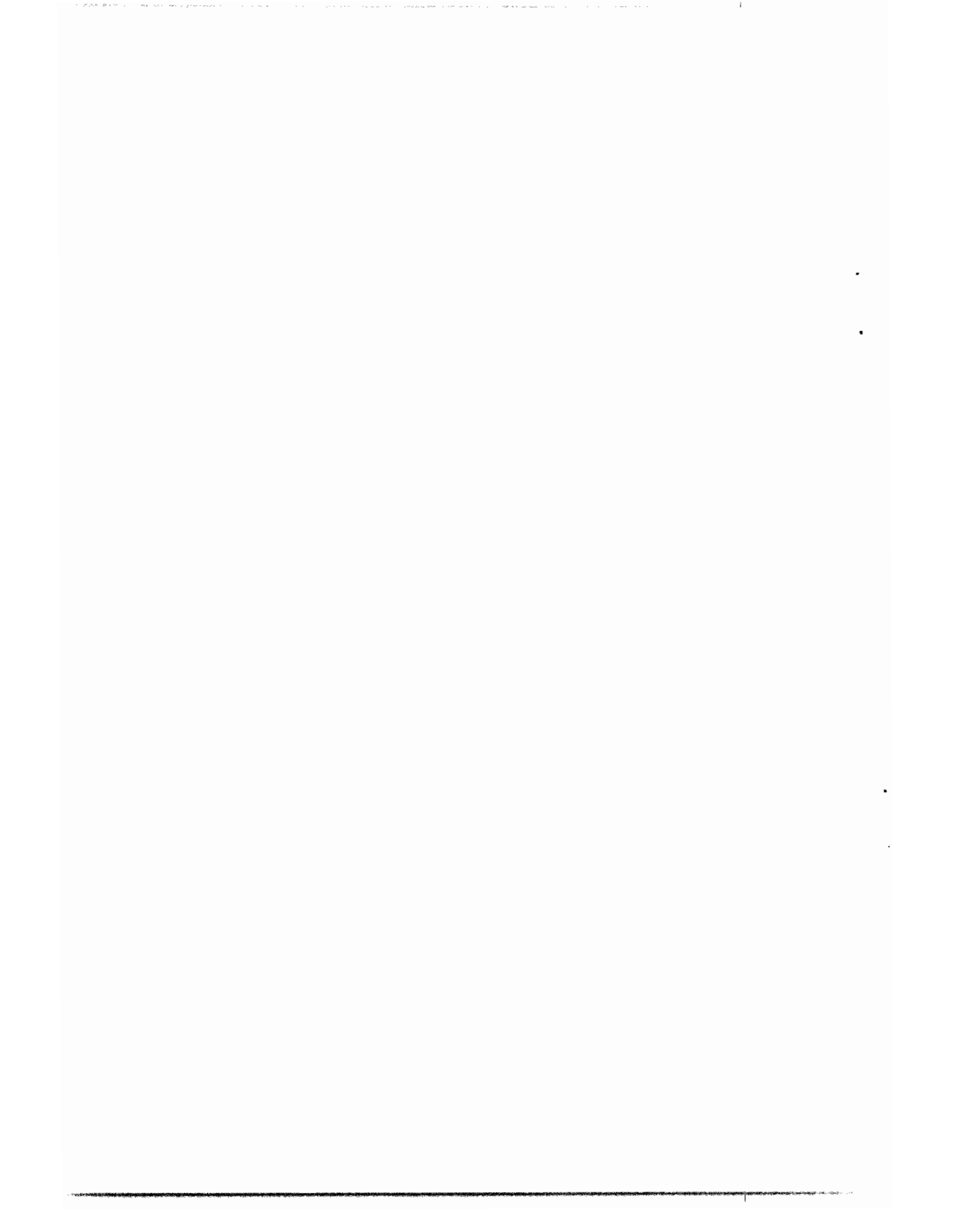
Pour que les pays en développement puissent adopter les réformes proposées, la plupart d'entre eux auront besoin d'apports supplémentaires de fonds extérieurs. La politique commerciale à elle seule ne pourra guère donner de résultats sans infrastructure, nouveaux équipements et sans crédit pour l'éducation, la santé et les ressources humaines. Il faut du temps pour que les réformes se traduisent par un accroissement de la production et des exportations. En outre, on ne peut pas indéfiniment réduire la consommation pour libérer les ressources nécessaires à l'investissement. Les pays fortement endettés et l'Afrique subsaharienne auront absolument besoin de fonds supplémentaires. Les pays fortement endettés doivent simultanément assurer leur croissance et le service de leur dette, sans réduire outre mesure la consommation. Ils ont déjà consenti des efforts importants. Sans apport de fonds nouveaux pour soutenir leur croissance, ces efforts seront compromis. Si leur demande se ralentit encore, le commerce international en souffrira et leurs problèmes d'endettement pourraient devenir insolubles, ce qui ferait peser une menace sur la stabilité financière aussi bien des pays débiteurs que des pays créanciers. L'octroi de fonds supplémentaires à l'appui des efforts d'ajustement doit être au premier rang des priorités de la communauté internationale.

La nécessité d'une aide concessionnelle en faveur des pays subsahariens ne fait aucun doute. Ces pays sont confrontés à deux défis de taille : se rétablir après une grave famine et relever le revenu

par habitant. Beaucoup ont entrepris des réformes de grande envergure bien qu'ils soient handicapés par la faiblesse des prix des produits de base et par l'insuffisance de l'épargne intérieure, de l'infrastructure et des dépenses sociales. Les réformes de ces pays doivent être appuyées par une aide financière extérieure en faveur de l'éducation, de la santé et du développement institutionnel.

En résumé, pour améliorer les perspectives de

l'économie mondiale et promouvoir dans les pays en développement une industrialisation qui concoure à la prospérité de l'économie, de grandes réformes doivent être entreprises. Les chances de succès seront fortement accrues si tous les pays sont déterminés à mener à bien les négociations d'Uruguay et si les efforts d'ajustement des pays en développement bénéficient d'un soutien financier.



# Annexe statistique

Les tableaux de la présente Annexe statistique contiennent des données sur un échantillon de 90 pays en développement, ainsi que des renseignements sur les pays industriels et les pays à revenu élevé exportateurs de pétrole, lorsqu'il en existe. Ces données concernent la population, la

comptabilité nationale, le commerce et la dette extérieure. Nous recommandons au lecteur de se reporter aux Notes techniques des Indicateurs du développement dans le monde pour les définitions et les notions utilisées dans les tableaux.

**Tableau A.1 Accroissement passé (1965-85) et projeté (jusqu'à l'an 2000) de la population**

	1985 population (millions)	Taux moyen de croissance annuelle (%)				
		1965-73	1973-80	1980-85	1985-90	1990-2000
Pays en développement	3.451	2,5	2,1	2,0	2,0	1,8
Pays à faible revenu	2.323	2,6	2,0	1,9	1,9	1,7
Pays à revenu intermédiaire	1.128	2,4	2,4	2,3	2,3	2,0
Exportateurs de pétrole	461	2,5	2,6	2,6	2,7	2,8
Exportateurs de produits manufacturés	2.048	2,5	1,9	1,7	1,6	1,4
Pays fortement endettés	555	2,6	2,4	2,4	2,5	2,4
Afrique subsaharienne <sup>a</sup>	385	2,7	2,8	3,1	3,1	2,9
Pays à revenu élevé exportateurs de pétrole	19	4,6	5,5	4,4	4,2	3,2
Pays industriels	737	1,0	0,7	0,6	0,5	0,4
Monde <sup>a,b</sup>	4.207	2,2	1,9	1,8	1,8	1,6

a. A l'exclusion de l'Afrique du Sud.

b. A l'exclusion des pays industriels à économie planifiée.

**Tableau A.2 Population et PNB par habitant en 1980 et taux de croissance, 1965-86**

	PNB 1980 (milliards de dollars)	Population 1980 (millions d'habitants)	PNB 1980 par habitant (dollars)	Taux moyen de croissance annuelle du PNB par habitant (%)						
				1965-73	1973-80	1982	1983	1984	1985 <sup>a</sup>	1986 <sup>a</sup>
Pays en développement	2.078	3.123	670	4,0	3,1	-0,7	0,1	3,1	2,7	2,5
Pays à faible revenu	565	2.118	270	2,9	2,6	3,5	5,9	6,9	7,0	4,3
Pays à revenu intermédiaire	1.513	1.005	1.500	4,6	3,1	-2,4	-2,5	1,1	0,5	1,4
Exportateurs de pétrole	506	405	1.250	4,7	3,1	-3,6	-4,5	0,0	-0,2	-3,2
Exportateurs de produits manufacturés	946	1.886	500	4,8	4,0	2,1	3,3	6,2	6,1	5,4
Pays fortement endettés	868	492	1.770	4,4	2,8	-4,6	-5,9	-0,3	0,6	0,5
Afrique subsaharienne <sup>b</sup>	182	331	550	3,4	0,5	-4,3	-4,9	-4,8	-0,2	-2,3
Pays à revenu élevé exportateurs de pétrole	223	16	14.400	3,9	5,7	-6,7	-14,3	-2,4	-8,6	-1,0
Pays industriels à économie de marché	7.613	716	10.630	3,7	2,1	-1,3	1,6	4,1	2,4	1,9

a. Chiffres préliminaires.

b. A l'exclusion de l'Afrique du Sud.

**Tableau A.3 PIB en 1980 et taux de croissance, 1965-86**

	PIB en 1980 (milliards de dollars)	Taux moyen de croissance annuelle du PIB (%)						
		1965-73	1973-80	1982	1983	1984	1985 <sup>a</sup>	1986 <sup>a</sup>
Pays en développement	2.116	6,5	5,4	2,1	2,1	5,1	4,8	4,2
Pays à faible revenu	564	5,5	4,6	5,6	7,7	8,9	9,1	6,5
Pays à revenu intermédiaire	1.552	7,0	5,7	0,8	0,0	3,6	2,8	3,2
Exportateurs de pétrole	522	6,9	6,0	0,4	-1,9	2,3	2,2	-1,1
Exportateurs de produits manufacturés	958	7,4	6,0	4,2	4,9	7,8	7,8	7,0
Pays fortement endettés	890	6,9	5,4	-0,5	-3,2	2,0	3,1	2,5
Afrique subsaharienne <sup>b</sup>	187	6,4	3,2	-0,2	-1,5	-1,7	2,2	0,5
Pays à revenu élevé exportateurs de pétrole	216	8,3	7,9	-0,5	-6,9	1,2	-3,8	..
Pays industriels à économie de marché	7.570	4,7	2,8	-0,5	2,2	4,6	2,8	2,5

a. Chiffres préliminaires

b. A l'exclusion de l'Afrique du Sud.

**Tableau A.4 Population et composition du PIB, diverses années, 1965-86**

(milliards de dollars, sauf indication contraire)

	1965	1973	1980	1982	1983	1984	1985 <sup>a</sup>	1986 <sup>a</sup>
Pays en développement								
PIB	338	755	2.116	2.160	2.073	2.107	2.098	2.186
Absorption intérieure <sup>b</sup>	342	759	2.165	2.209	2.089	2.092	2.089	2.176
Exportations nettes <sup>c</sup>	-3	-5	-48	-50	-15	14	11	11
Population (millions)	2.207	2.691	3.123	3.255	3.320	3.385	3.451	3.519
Pays à faible revenu								
PIB	147	259	564	556	584	582	587	609
Absorption intérieure <sup>b</sup>	150	258	589	570	600	599	618	651
Exportations nettes <sup>c</sup>	-2	0	-24	-14	-16	-17	-30	-42
Population (millions)	1.504	1.839	2.118	2.203	2.243	2.283	2.323	2.366
Pays à revenu intermédiaire								
PIB	190	496	1.552	1.604	1.490	1.525	1.511	1.578
Absorption intérieure <sup>b</sup>	192	500	1.576	1.639	1.489	1.493	1.471	1.525
Exportations nettes <sup>c</sup>	-1	-5	-23	-36	1	31	41	53
Population (millions)	703	852	1.005	1.053	1.077	1.102	1.128	1.153
Exportateurs de pétrole								
PIB	50	135	522	529	493	517	531	451
Absorption intérieure <sup>b</sup>	49	134	505	531	481	495	513	454
Exportations nettes <sup>c</sup>	0	1	16	-2	9	22	18	-2
Population (millions)	276	337	405	426	437	449	461	473
Exportateurs de produits manufacturés								
PIB	166	368	958	990	940	951	969	1.094
Absorption intérieure <sup>b</sup>	169	372	993	1.001	943	941	965	1.075
Exportations nettes <sup>c</sup>	-2	-5	-34	-11	-2	11	4	20
Population (millions)	1.363	1.657	1.886	1.954	1.985	2.016	2.048	2.080
Pays fortement endettés								
PIB	116	288	890	893	770	786	779	775
Absorption intérieure <sup>b</sup>	115	287	898	900	748	750	745	734
Exportations nettes <sup>c</sup>	2	1	-7	-7	22	36	35	40
Population (millions)	339	415	492	516	529	542	555	568
Afrique subsaharienne <sup>d</sup>								
PIB	25	56	187	176	173	168	164	152
Absorption intérieure <sup>b</sup>	24	55	188	189	181	169	164	156
Exportations nettes <sup>c</sup>	0	1	-2	-14	-8	-1	0	-4
Population (millions)	219	272	331	352	363	375	385	398

**Tableau A.4** (suite)

	1965	1973	1980	1982	1983	1984	1985 <sup>a</sup>	1986 <sup>a</sup>
<b>Pays à revenu élevé exportateurs de pétrole</b>								
PIB	8	28	224	255	217	203	185	..
Absorption intérieure <sup>b</sup>	4	14	161	200	199	..	..	..
Exportations nettes <sup>c</sup>	3	14	63	55	18	..	..	..
Population (millions)	7	11	16	17	18	18	19	20
<b>Pays industriels à économie de marché</b>								
PIB	1.368	3.225	7.570	7.580	7.831	8.173	8.575	9.900
Absorption intérieure <sup>b</sup>	1.363	3.212	7.623	7.581	7.832	8.201	8.595	9.950
Exportations nettes <sup>c</sup>	5	12	-52	-1	-1	-28	-20	-50
Population (millions)	632	681	716	725	730	737	737	741

Note: Les totaux peuvent différer de la somme de leurs éléments, les résultats ayant été arrondis.

a. Chiffres préliminaires.

b. Consommation privée plus consommation publique plus investissement intérieur brut.

c. Y compris les biens et les services non facteurs.

d. A l'exclusion de l'Afrique du Sud.

**Tableau A.5 Structure de la production du PIB, diverses années, 1965-86**

(en pourcentage du P.B.)

	1965		1973		1980		1983		1984		1985 <sup>a</sup>		1986 <sup>a</sup>	
	Agriculture	Industrie	Agriculture	Industrie	Agriculture	Industrie	Agriculture	Industrie	Agriculture	Industrie	Agriculture	Industrie	Agriculture	Industrie
Pays en développement	29	29	24	32	19	37	20	35	19	35	19	34	18	34
Pays à faible revenu	41	27	38	32	33	35	35	32	34	33	32	33	32	33
Pays à revenu intermédiaire	20	30	16	33	13	37	13	36	14	36	14	35	13	34
Exportateurs de pétrole	22	29	18	33	14	42	15	39	16	39	17	36	17	35
Exportateurs de produits manufacturés	34	31	27	35	21	37	22	36	21	36	20	36	19	36
Pays fortement endettés	18	32	14	34	12	37	14	35	14	35	15	33	14	32
Afrique subsaharienne <sup>b</sup>	39	19	31	26	27	35	32	27	34	27	33	27	35	24
<b>Pays à revenu élevé exportateurs de pétrole</b>														
	4	54	2	62	1	64	2	54	2	49	2	58	2	56
<b>Pays industriels à économie de marché</b>														
	5	40	5	38	3	36	3	35	3	35	3	36	3	36

a. Chiffres préliminaires.

b. A l'exclusion de l'Afrique du Sud.

**Tableau A.6 Taux de croissance par secteur, 1965-85**

	Agriculture			Industrie			Services		
	1965-73	1973-80	1980-85	1965-73	1973-80	1980-85	1965-73	1973-80	1980-85
Pays en développement	3,2	2,7	4,0	8,9	6,5	3,6	6,8	5,8	2,9
Pays à faible revenu	3,0	2,4	6,0	8,7	7,2	9,3	6,3	4,4	6,3
Pays à revenu intermédiaire	3,4	3,0	2,1	8,9	6,3	1,4	7,0	6,1	2,0
Exportateurs de pétrole	3,3	2,3	1,9	9,9	6,4	0,2	6,1	6,9	1,4
Exportateurs de produits manufacturés	3,2	2,8	6,0	10,0	8,1	6,6	8,8	6,1	4,4
Pays fortement endettés	3,2	2,7	1,9	8,3	5,7	-0,9	7,2	6,0	0,3
Afrique subsaharienne <sup>a</sup>	2,7	0,4	0,9	13,8	4,5	-2,3	5,1	4,3	-0,4
<b>Pays à revenu élevé exportateurs de pétrole</b>									
	..	..	..	13,3	4,1	-9,1	..	..	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>									
	1,7	0,9	1,5	5,0	2,4	2,5	4,7	3,2	2,0

a. A l'exclusion de l'Afrique du Sud.

**Tableau A.7 Indicateurs de la consommation, de l'épargne et de l'investissement, diverses années, 1965-86**

(en pourcentage du PIB)

	1965	1973	1980	1983	1984	1985 <sup>a</sup>	1986 <sup>a</sup>
<b>Pays en développement</b>							
Consommation	80,0	76,4	75,4	77,7	76,4	76,2	76,0
Investissement	21,2	24,1	26,9	23,1	22,8	23,4	23,5
Epargne	20,2	24,2	25,1	22,9	24,2	24,5	24,6
<b>Pays à faible revenu</b>							
Consommation	81,1	75,9	78,4	78,3	77,8	76,3	78,5
Investissement	20,5	23,9	26,0	24,4	25,0	28,9	28,5
Epargne	19,8	24,6	22,3	22,5	22,9	24,4	22,2
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>							
Consommation	79,2	76,6	74,3	77,4	75,9	76,1	75,1
Investissement	21,7	24,3	27,2	22,6	22,0	21,3	21,6
Epargne	20,6	24,0	26,1	23,1	24,7	24,6	25,6
<b>Exportateurs de pétrole</b>							
Consommation	79,8	76,0	69,4	74,9	73,3	74,0	76,6
Investissement	19,7	23,1	27,4	22,4	22,4	22,6	24,0
Epargne	20,1	24,8	31,0	25,4	27,0	26,4	23,7
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>							
Consommation	78,6	74,4	75,2	75,0	73,5	72,3	71,7
Investissement	23,1	26,9	28,4	25,3	25,5	27,3	26,6
Epargne	21,2	25,9	25,0	25,3	26,9	28,2	28,8
<b>Pays fortement endettés</b>							
Consommation	77,2	76,4	75,2	78,6	77,4	78,2	76,9
Investissement	22,3	23,2	25,7	18,5	18,0	17,5	17,8
Epargne	20,8	23,7	24,9	21,5	22,7	21,9	23,2
<b>Afrique subsaharienne<sup>b</sup></b>							
Consommation	81,6	77,0	78,3	88,2	86,8	86,6	88,4
Investissement	15,7	20,1	22,2	16,0	13,5	13,1	14,2
Epargne	12,5	24,7	23,0	13,6	14,9	15,2	13,8
<b>Pays industriels à économie de marché</b>							
Consommation	76,8	74,9	77,9	80,3	79,2	79,4	83,0
Investissement	22,9	24,7	22,8	19,8	21,1	20,8	22,0
Epargne	23,3	24,8	21,4	19,2	20,3	20,6	17,0

a. Chiffres préliminaires.

b. A l'exclusion de l'Afrique du Sud.



**Tableau A.3 Croissance des exportations, 1965-86**

	Variation annuelle moyenne du volume des exportations (%)						
	1965-73	1973-80	1982	1983	1984	1985 <sup>a</sup>	1986 <sup>b</sup>
<i>Volume des exportations, par catégories de produits</i>							
Pays en développement	4,9	4,7	0,2	5,1	11,5	1,4	3,6
Produits manufacturés	11,6	13,8	0,0	11,3	20,3	1,1	6,3
Produits alimentaires	2,9	4,3	-2,5	-1,1	4,6	3,5	-2,6
Produits non alimentaires	2,7	1,2	-2,0	0,9	5,9	4,4	0,1
Métaux et minéraux	4,8	7,0	-0,9	-1,0	1,6	6,1	7,9
Combustibles	4,0	-0,8	3,1	2,4	5,2	-1,2	2,4
• Monde <sup>c</sup>	8,8	4,4	-3,2	0,7	9,5	3,5	3,2
Produits manufacturés	10,7	6,1	-2,7	4,2	12,6	5,2	3,2
Produits alimentaires	5,0	6,6	0,1	-5,1	6,8	0,7	-4,7
Produits non alimentaires	3,1	1,0	-3,0	-0,5	7,3	7,8	0,0
Métaux et minéraux	6,8	8,7	-0,6	-1,5	7,7	3,9	2,4
Combustibles	8,6	0,0	-7,0	-6,5	1,2	-2,3	10,2
<i>Volume des exportations, par groupes de pays</i>							
Pays en développement	4,9	4,7	0,2	5,1	11,5	1,4	3,6
Produits manufacturés	11,6	13,8	0,0	11,3	20,3	1,1	6,3
Produits primaires	3,7	1,2	0,4	0,8	4,7	1,6	1,2
Pays à faible revenu	2,0	4,7	5,3	4,1	7,3	2,9	9,5
Produits manufacturés	2,4	8,2	0,8	12,8	9,0	2,0	16,2
Produits primaires	1,7	2,8	8,8	-2,1	6,0	3,6	3,9
Pays à revenu intermédiaire	5,3	4,8	-0,4	5,3	12,1	1,2	2,9
Produits manufacturés	14,9	14,8	-0,1	11,1	22,0	1,0	5,0
Produits primaires	3,9	1,1	-0,7	1,2	4,5	1,3	0,9
Exportateurs de pétrole	4,1	-0,9	-3,5	4,6	4,8	-2,2	2,7
Produits manufacturés	10,1	3,4	-9,9	57,5	46,1	0,5	11,8
Produits primaires	4,0	-1,0	-3,2	2,1	1,8	-2,5	1,8
Exportateurs de produits manufacturés	8,4	9,8	0,9	8,1	18,5	2,7	5,6
Produits manufacturés	11,6	14,0	-1,2	10,4	21,8	1,8	7,5
Produits primaires	5,5	3,4	5,6	3,1	10,9	5,0	0,9
Pays fortement endettés	3,1	1,1	-5,6	0,9	10,4	0,4	0,8
Produits manufacturés	13,4	10,2	-10,7	6,8	29,7	-3,3	2,5
Produits primaires	2,4	-0,4	-4,1	-0,7	4,7	1,8	0,0
Afrique subsaharienne <sup>d</sup>	15,0	0,1	-11,0	-4,1	10,3	6,9	3,8
Produits manufacturés	7,5	5,6	-1,8	8,4	1,8	8,6	7,1
Produits primaires	15,3	-0,1	-12,0	-5,0	11,0	6,7	3,4
Pays à revenu élevé exportateurs de pétrole	12,8	-0,6	-21,3	-23,5	-7,0	-11,6	29,5
Pays industriels à économie de marché	9,4	5,4	-1,8	1,9	10,2	5,3	1,7

a. Estimations.

b. Projections.

c. A l'exclusion des pays industriels à économie planifiée.

d. A l'exclusion de l'Afrique du Sud.

**Tableau A.9 Variation des prix à l'exportation et des termes de l'échange, 1965-86**  
(pourcentage moyen de variation annuelle)

	1965-73	1973-80	1981	1982	1983	1984	1985 <sup>a</sup>	1986 <sup>b</sup>
<i>Variation des prix à l'exportation</i>								
Pays en développement	6,4	14,0	0,5	-6,7	-2,4	-1,0	-3,1	-1,2
Produits manufacturés	7,2	8,1	0,3	-3,3	-2,6	-1,3	0,7	19,3
Produits alimentaires	5,3	9,1	-8,1	-8,5	5,3	1,9	-9,5	8,2
Produits non alimentaires	4,5	10,3	-13,5	-8,6	5,5	-1,0	-14,5	0,7
Métaux et minéraux	2,5	4,7	-10,1	-10,4	2,1	-3,0	-5,5	-4,6
Combustibles	8,0	27,1	12,5	-9,7	-9,0	-2,5	-3,0	-49,4
Pays à revenu élevé exportateurs de pétrole	7,6	26,9	12,0	-9,2	-8,8	-3,1	-3,1	-49,5
<i>Pays industriels à économie de marché</i>								
Total	4,8	10,4	-4,9	-3,4	-3,0	-3,1	-1,6	15,3
Produits manufacturés	4,6	10,8	-5,7	-1,5	-4,1	-3,3	-0,3	19,3
<i>Variation des termes de l'échange</i>								
Pays en développement	0,7	1,6	-0,9	-1,8	0,0	0,7	-0,8	-4,3
Pays à faible revenu	1,7	-2,5	-1,5	0,0	0,9	1,3	-0,6	0,6
Pays à revenu intermédiaire	0,6	2,2	-0,8	-2,0	-0,1	0,6	-1,0	-5,0
Exportateurs de pétrole	0,0	10,0	8,1	-4,8	-5,2	0,1	-2,1	-41,5
Exportateurs de produits manufacturés	1,8	-2,7	-1,1	3,1	0,3	0,4	1,2	9,6
Pays fortement endettés	1,4	3,5	-0,1	-2,1	-0,1	1,0	-2,4	-13,6
Afrique subsaharienne <sup>c</sup>	-8,4	4,8	-1,4	-4,8	-0,1	1,8	-3,3	-26,3
Pays à revenu élevé exportateurs de pétrole	0,3	13,4	19,5	-5,4	-6,6	1,3	-1,3	-56,2
Pays industriels à économie de marché	-1,0	-3,0	-1,8	3,0	0,1	0,3	1,0	8,3

a. Estimations. b. Projections. c. A l'exclusion de l'Afrique du Sud.

**Tableau A.10 Croissance de la dette à long terme des pays en développement, 1970-86**  
(pourcentage moyen de variation annuelle, valeur nominale)

	1970-73	1973-80	1982	1983	1984	1985 <sup>a,b</sup>	1986 <sup>a,c</sup>
<i>Pays en développement</i>							
Montants décaissés et non amortis	18,0	21,6	12,3	14,6	6,6	8,1	5,2
Dette officielle	15,4	17,4	10,6	12,0	7,0	13,7	5,5
Dette commerciale	20,6	24,6	13,2	16,0	6,4	5,2	5,0
<i>Pays à faible revenu</i>							
Montants décaissés et non amortis	12,4	14,9	10,5	9,5	5,6	16,6	8,8
Dette officielle	12,4	14,5	10,4	10,9	4,7	16,3	8,7
Dette commerciale	12,2	17,0	10,7	3,4	9,6	18,0	9,0
<i>Pays à revenu intermédiaire</i>							
Montants décaissés et non amortis	19,6	22,9	12,6	15,3	6,8	6,9	4,6
Dette officielle	17,2	18,9	10,7	12,5	7,9	12,6	4,2
Dette commerciale	21,2	25,0	13,3	16,5	6,3	4,7	4,8
<i>Exportateurs de pétrole</i>							
Montants décaissés et non amortis	21,7	25,9	9,5	20,1	7,2	4,5	6,5
Dette officielle	15,3	20,0	9,6	5,0	6,3	11,6	6,2
Dette commerciale	26,8	29,0	9,5	25,7	7,5	2,4	6,7
<i>Exportateurs de produits manufacturés</i>							
Montants décaissés et non amortis	22,4	19,5	11,3	10,5	6,8	7,8	1,5
Dette officielle	15,1	13,4	9,0	10,5	6,5	10,3	3,7
Dette commerciale	31,3	23,7	12,3	10,4	6,9	6,7	0,4
<i>Pays fortement endettés</i>							
Montants décaissés et non amortis	17,5	22,3	13,1	19,1	7,5	3,8	4,7
Dette officielle	13,3	14,8	11,8	19,4	11,0	14,4	4,8
Dette commerciale	19,3	24,5	13,4	19,0	6,8	1,6	4,7
<i>Afrique subsaharienne<sup>d</sup></i>							
Montants décaissés et non amortis	19,5	24,7	13,0	11,2	1,0	9,4	8,9
Dette officielle	17,8	23,2	12,4	16,0	7,1	13,1	9,1
Dette commerciale	22,0	26,6	13,7	5,7	-6,7	3,9	8,5

a. L'augmentation des montants décaissés et non amortis et l'importance accrue de la dette officielle par rapport à la dette commerciale résultent en partie du rééchelonnement. b. Chiffres préliminaires. c. Estimations. d. A l'exclusion de l'Afrique du Sud.

**Tableau A.11 Epargne, investissement et solde courant, 1965-85**

(pourcentage)

	Investissement intérieur brut/PNB			Epargne nationale brute/PNB			Solde courant/PNB <sup>a</sup>		
	1965-73	1973-80	1980-85	1965-73	1973-80	1980-85	1965-73	1973-80	1980-85
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>									
*Argentine	19,8	21,8	16,3	19,7	21,2	11,3	0,0	-0,6	-5,0
*Bolivie	25,4	24,9	16,0	25,2	18,2	6,9	-0,2	-6,7	-9,1
*Brésil	26,1	26,2	20,4	24,3	21,7	16,9	-1,7	-4,5	-3,5
*Chili	14,4	17,4	17,5	12,9	12,2	6,9	-1,4	-5,2	-10,6
*Colombie	18,9	18,8	20,0	17,2	19,2	15,0	-1,8	0,4	-5,0
*Costa Rica	21,8	25,5	28,0	16,8	13,8	16,1	-5,0	-11,7	-11,8
*Equateur	19,0	26,7	23,2	16,3	21,2	18,3	-2,7	-5,5	-4,9
Guatemala	13,3	18,7	13,5	12,9	16,4	9,9	-0,4	-2,3	-3,6
*Jamaïque	32,1	20,3	21,6	25,4	12,6	9,6	-6,7	-7,7	-12,1
*Mexique	21,4	25,2	25,4	19,9	21,3	23,5	-1,5	-3,9	-1,9
*Pérou	27,7	28,9	28,0	27,2	24,9	23,7	-0,5	-4,1	-4,3
*Uruguay	12,0	15,7	13,9	11,7	11,3	10,0	-0,3	-4,4	-3,9
*Venezuela	29,3	32,6	19,9	30,0	34,5	24,9	0,7	1,9	5,0
<i>Afrique</i>									
Cameroun	16,8	22,3	26,3	..	17,4	24,6	..	-4,9	-1,7
*Côte d'Ivoire	22,8	29,2	22,2	..	16,6	10,0	..	-12,6	-12,2
Ethiopie	12,8	9,5	10,7	12,6	6,6	3,6	-0,3	-2,9	-7,1
Ghana	12,3	8,7	5,7	12,1	6,9	-0,2	-0,2	-1,8	-5,8
Kenya	22,6	26,2	24,9	18,7	16,4	15,6	-4,0	-9,8	-9,3
Libéria	19,1	28,7	15,8	..	27,5	9,6	..	-1,2	-6,2
Malawi	20,0	29,7	20,7	..	13,3	9,2	..	-16,5	-11,5
Niger	9,7	23,8	20,2	..	9,1	5,2	..	-14,7	-15,0
*Nigéria	21,0	26,5	18,7	19,4	28,3	16,4	-1,7	1,8	-2,3
Sénégal	14,7	17,5	16,3	..	4,1	-3,5	..	-13,4	-19,7
Sierra Leone	13,8	13,9	13,3	11,2	-1,2	1,0	-2,7	-15,1	-12,3
Soudan	11,9	16,4	13,7	11,2	12,7	5,3	-0,7	-3,6	-8,4
Tanzanie	19,9	23,9	17,7	16,9	13,0	8,3	-3,1	-10,9	-9,4
Zaire	13,7	15,0	14,6	9,8	8,8	7,2	-3,9	-6,2	-7,4
Zambie	31,9	28,5	18,3	30,2	19,9	4,6	-1,7	-8,6	-13,7
<i>Asie du Sud</i>									
Inde	18,4	22,6	24,4	17,9	22,3	22,6	-0,5	-0,3	-1,8
Pakistan	16,0	16,5	16,2	..	10,9	12,5	..	-5,6	-3,7
Sri Lanka	15,8	20,6	28,9	14,6	13,5	17,1	-1,2	-7,2	-11,8
<i>Asie de l'Est</i>									
Corée, République de	25,1	31,8	30,7	21,5	26,4	26,9	-3,6	-5,3	-3,8
Indonésie	15,8	24,5	29,4	13,7	24,6	26,6	-2,2	0,1	-2,8
Malaisie	22,3	28,7	35,1	21,6	29,3	27,5	-0,7	0,6	-7,6
Papouasie-Nouvelle-Guinée	27,8	22,1	28,6	..	11,5	1,6	..	-10,5	-27,1
*Philippines	20,6	29,1	25,8	20,6	24,3	20,0	0,0	-4,8	-5,9
Thaïlande	23,8	26,6	24,4	22,6	21,5	18,5	-1,1	-5,1	-5,9
<i>Europe et Afrique du Nord</i>									
Algérie	32,1	44,5	38,2	29,9	38,9	38,6	-2,2	-5,6	0,4
Egypte	14,0	29,8	31,4	10,9	19,6	20,0	-3,1	-10,3	-11,4
*Maroc	15,0	25,6	23,3	14,5	16,4	12,6	-0,5	-9,1	-10,6
Portugal	26,6	29,7	32,1	..	25,9	25,7	..	-3,8	-6,4
Tunisie	23,3	29,9	31,3	21,5	23,2	22,6	-1,8	-6,7	-8,7
Turquie	18,5	21,8	20,9	19,1	18,1	17,2	0,6	-3,7	-3,7
*Yougoslavie	29,9	35,6	38,5	30,0	32,9	37,9	0,1	-2,7	-0,6

Note: L'astérisque indique les pays fortement endettés.

a. A l'exclusion des transferts nets sans contrepartie.

**Tableau A.12 Composition de l'encours de la dette, 1970-85***(en pourcentage du total de la dette à long terme)*

	Dette officielle			Dette commerciale			Dette à taux flottant <sup>a</sup>		
	1970-72	1980-82	1985	1970-72	1980-82	1985	1973-75	1980-82	1985
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>									
*Argentine	12,6	9,0	10,3	87,4	91,0	89,7	13,9	53,2	60,2
*Bolivie	58,4	52,7	65,7	41,6	47,3	34,3	7,5	35,6	26,4
*Brésil	30,6	11,8	15,4	69,4	88,2	84,6	44,1	65,8	71,5
*Chili	47,1	10,9	12,6	52,9	89,1	87,4	9,3	58,1	81,5
*Colombie	68,2	46,0	47,2	31,8	54,0	52,8	6,2	39,4	40,7
*Costa Rica	39,8	37,5	44,1	60,2	62,5	55,9	24,6	50,2	56,8
*Equateur	51,8	29,3	27,3	48,2	70,7	72,7	12,7	50,9	71,7
Guatemala	47,5	71,0	60,1	52,5	29,0	39,9	5,2	6,8	36,9
*Jamaïque	7,4	68,8	81,4	92,6	31,2	18,6	12,5	16,7	18,8
*Mexique	19,5	10,8	9,4	80,5	89,2	90,6	46,8	74,5	80,1
*Pérou	15,6	40,6	40,3	84,4	59,4	59,7	31,0	28,3	40,3
*Uruguay	48,5	21,1	15,9	51,5	78,9	84,1	11,6	33,5	64,3
*Venezuela	29,8	2,4	0,6	70,2	97,6	99,4	20,6	81,4	93,4
<i>Afrique</i>									
Cameroun	82,2	57,0	66,6	17,8	43,0	33,4	2,0	12,5	5,3
*Côte d'Ivoire	51,6	23,4	36,9	48,4	76,6	63,1	20,5	43,6	47,6
Ethiopie	87,4	92,7	83,9	12,6	7,3	16,1	1,5	2,1	5,4
Ghana	57,6	82,7	87,7	42,4	17,3	12,3	0,0	0,0	0,0
Kenya	59,1	52,8	74,7	40,9	47,2	25,3	3,3	11,7	4,3
Libéria	81,1	75,1	80,5	18,9	24,9	19,5	0,0	15,7	13,5
Malawi	77,1	67,5	87,3	22,9	32,5	12,7	2,3	21,3	9,4
Niger	97,0	42,2	62,6	3,0	57,8	37,4	0,0	20,2	13,3
*Nigéria	68,7	14,9	17,1	31,3	85,1	82,9	0,8	58,8	41,7
Sénégal	59,1	69,3	86,8	40,9	30,7	13,2	26,5	8,6	7,3
Sierra Leone	60,8	67,3	73,3	39,2	32,7	26,7	3,8	0,1	0,6
Soudan	86,2	74,6	82,0	13,8	25,4	18,0	2,2	10,2	2,0
Tanzanie	60,3	76,2	80,7	39,7	23,8	19,3	0,4	0,2	0,1
Zaire	25,5	65,8	84,2	74,5	34,2	15,8	32,8	11,5	7,7
Zambie	21,9	70,6	78,4	78,1	29,4	21,6	22,9	10,0	17,9
<i>Asie du Sud</i>									
Inde	95,2	91,8	78,0	4,8	8,2	22,0	0,0	3,0	8,4
Pakistan	90,8	92,4	92,9	9,2	7,6	7,1	0,0	3,4	4,9
Sri Lanka	81,6	80,6	74,4	18,4	19,4	25,6	0,0	11,9	11,4
<i>Asie de l'Est</i>									
Corée, République de	36,1	34,3	26,1	63,9	65,7	73,9	13,0	35,0	54,3
Indonésie	72,1	51,8	49,1	27,9	48,2	50,9	6,3	18,0	21,7
Malaisie	50,8	23,1	18,1	49,2	76,9	81,9	23,0	47,4	54,8
Papouasie-Nouvelle-Guinée	6,2	25,6	23,8	93,8	74,4	76,2	0,0	37,4	37,7
*Philippines	21,0	32,2	41,6	79,0	67,8	58,4	15,6	32,3	35,2
Thaïlande	40,1	40,1	43,3	59,9	59,9	56,7	0,9	30,7	32,6
<i>Europe et Afrique du Nord</i>									
Algérie	45,9	16,8	19,6	54,1	83,2	80,4	34,0	24,2	30,0
Egypte	66,5	82,9	80,0	33,5	17,1	20,0	3,1	3,2	2,3
*Maroc	79,3	52,0	62,8	20,7	48,0	37,2	2,7	31,7	36,3
Portugal	72,0	62,3	66,5	28,0	37,7	33,5	0,0	13,9	16,7
Tunisie	39,1	26,3	22,5	60,9	73,7	77,5	0,0	23,6	36,5
Turquie	92,4	65,1	69,0	7,6	34,9	31,0	0,8	23,1	29,1
*Yougoslavie	38,1	24,1	27,4	61,9	75,9	72,6	7,6	31,8	61,0

Note: L'astérisque indique les pays fortement endettés.

a. Pourcentage de la dette publique à long terme.

# Notice bibliographique

Le présent Rapport s'appuie sur toute une série de travaux effectués par les services de la Banque mondiale et en dehors de la Banque. Les documents de la Banque sont des analyses et des recherches économiques en cours, ainsi que des études consacrées à certains secteurs de l'économie des différents pays et aux projets qui y sont réalisés. Parmi les sources extérieures figurent des publications et des rapports, publiés et non publiés, d'autres organisations s'occupant de problèmes relatifs à l'économie et au développement en général. Les principales sources utilisées pour chacun des chapitres sont brièvement indiquées ci-dessous. Avec les autres sources, elles sont ensuite classées par ordre alphabétique, par auteur ou par organisation, et divisées en deux catégories : une série de documents de référence et d'études établis spécialement pour la préparation du Rapport, et une bibliographie. Les documents de référence, dont certains seront publiés par la suite, font la synthèse des publications extérieures et des travaux de la Banque pertinents. Les opinions exprimées ne reflètent pas nécessairement celles de la Banque mondiale, ni celles qui sont exposées dans le présent Rapport.

Outre les sources énumérées, un grand nombre de personnes, à la Banque ou à l'extérieur, ont participé à la préparation du Rapport par des notes informelles ou par des commentaires détaillés. On citera notamment Bela Balassa, Jagdish Bhagwati, Max Corden, Sebastian Edwards, Isaiah Frank, Anne O. Krueger, Jacques J. Polak, Richard Snape, Paul Streeten et Martin Wolf.

## Chapitre 2

Les données utilisées dans ce chapitre sont extraites de publications du GATT, du FMI et de l'OCDE, ainsi que des documents de la Banque mondiale. L'analyse des problèmes macro-économiques récents repose sur des recherches de référence de Feldstein, 1986. L'étude de la dette et des marchés financiers est fondée en particulier sur les *Tableaux de la dette internationale* de la Banque mondiale, 1987 et sur les travaux d'Ardalan et Handjiniclaou, 1986. L'analyse du chômage dans

les pays industriels s'appuie sur des données de l'OCDE, 1986b. L'examen des programmes d'ajustement dans les pays en développement s'inspire d'un document de référence de Michalopoulos, 1987. L'Encadré 2.5 fait appel à des documents de la Commission des communautés européennes, 1986.

## Chapitre 3

L'historique de l'industrialisation et du commerce du XVIII<sup>e</sup> siècle jusqu'à la deuxième guerre mondiale repose sur Ashley, 1970; Cipolla, 1973; Dawson, 1904; Foreman-Peck, 1983; Freeman, Clark et Soete, 1982; Gerschenkron, 1962; Heckscher, 1935; Henderson, 1954; Kemp, 1978; Kindleberger, 1973; Kuznets, 1957; Lewis, 1978; Maddison, 1982; Maizels, 1963; Rosenberg et Birdzell, 1985; Takahashi, 1969; Taussig, 1967; et du document de référence de Rosenberg. L'analyse de la période postérieure à la deuxième guerre mondiale se fonde pour beaucoup sur des données de la Banque, du GATT, de l'OIT, du FMI, de l'OCDE, des Nations Unies et de l'International Trade Commission des Etats-Unis, ainsi que sur les documents de référence de Balasubramanyam et Murray. Les auteurs ont également consulté les recherches de Chenery, Robinson et Syrquin, 1986; de Chenery et Syrquin, 1975; et de Dicken, 1986. L'Encadré 3.1 repose sur le document de référence de Campbell; l'Encadré 3.3, sur le document de référence de Nixon, ONUDI 1979; et sur celui de Chenery, Robinson et Syrquin, 1986; et l'Encadré 3.4, sur le document de référence de Rosenberg. La Figure 3.1 est reproduite avec l'autorisation de Harper & Row, Londres : Dicken, P. (1986), *Global Shift: Industrial Change in a Turbulent World*, Figure 9.9, p. 304, Harper & Row, Londres. Extrait de U.S. Department of Transportation (1981), *The U.S. Automobile Industry, 1980*, Washington, D.C. : U.S. Government Printing Office, p. 57.

## Chapitre 4

Ce chapitre porte sur un large éventail de questions économiques, notamment la micro-

économie, les institutions et l'économie, et la nouvelle économie politique. Pour les coûts des transactions et les droits de propriété, il se fonde sur l'étude de North, 1985; pour les problèmes d'administration publique, sur le document de référence de Gray; et pour la nouvelle économie politique, sur celui de Srinivasan, 1985. L'analyse du rôle direct et indirect de l'Etat dans l'industrialisation repose sur des études de pays et des études sectorielles de la Banque mondiale, ainsi que sur le document de référence de McMahon sur l'éducation, celui de Khan sur l'infrastructure et celui de Smith sur les industries naissantes. Les renseignements sur le coût élevé des affaires proviennent de plusieurs sources, dont certaines ont elles-mêmes servi à la préparation du document de référence de Kimenyi. Pour l'Encadré 4.2, la principale source est North, 1986. L'Encadré 4.5 a été préparé par Graeme Thompson (en partie sur la base de l'étude de Rosenn, 1984), l'Encadré 4.6 a été rédigé par Robert Litan et l'Encadré 4.7 par Jagdish Bhagwati.

#### *Chapitre 5*

Les données utilisées dans ce chapitre sont extraites en grande partie des fichiers de données et de rapports économiques par pays de la Banque mondiale, d'études des services opérationnels de la Banque et du document de référence de Greenaway. L'analyse du rapport entre les stratégies commerciales et la croissance économique et l'industrialisation s'inspire pour beaucoup des publications suivantes : Balassa et associés, 1982; Bhagwati, 1986a; Chenery, Robinson et Syrquin, 1986; et Krueger, 1983. L'Encadré 5.2 repose sur des études de Clements et Sjaastad, 1984 et de Greenaway et Milner, 1987. L'Encadré 5.4 s'inspire de l'étude de Pack, 1987.

#### *Chapitre 6*

L'une des principales sources utilisées pour ce chapitre est l'actuel projet de recherche de la Banque mondiale sur «The Timing and Sequencing of a Trade Liberalization Policy», où l'on compare les efforts de libéralisation de 19 pays (indiqués à l'Encadré 6.1). Les conclusions préliminaires de ce projet figurent dans l'étude de Papageorgiou, Michaely et Choksi, 1986. Ce chapitre s'est également inspiré de deux études de la libéralisation dans plusieurs pays : un projet de recherche de la Banque mondiale («Liberalization with Stabilization in the Southern Cone» (*World*

*Development* 1985 et Corbo et de Melo, 1986) et certains des rapports d'un programme d'études du Centre de recherche sur les politiques commerciales de Londres : «The Participation of Developing Countries in the International Trading System» (Congdon, 1985). L'Encadré 6.6 est fondé sur un document d'information de Cuthbertson.

#### *Chapitre 7*

Le Chapitre 7 s'appuie sur plusieurs documents de référence, sur toute une série d'ouvrages et d'articles et sur des rapports et mémorandums de la Banque mondiale. L'analyse des mesures de réglementation repose sur les documents de référence de Spiller et Balasubramanyam et sur de nombreux rapports de la Banque mondiale. L'étude des marchés financiers se fonde en partie sur le document de référence de Burkett. L'analyse des marchés du travail utilise le document de référence de Gregory, ainsi qu'un document de Squire, 1981. Les renseignements qui ont servi à examiner l'effet conjugué de la politique commerciale et de la politique nationale sur le prix relatif des facteurs proviennent du document de référence de Balassa. L'analyse des petites industries s'est inspirée du document de référence d'Elkan et de l'étude de Haggblade, Liedholm et Meade, 1986. L'exposé des problèmes techniques a largement puisé dans une étude de Dahlman et Westphal, 1982 et Dahlman, Ross-Larson et Westphal, 1985. Deux des encadrés s'inspirent de différents auteurs : l'Encadré 7.1 de William Steel, et l'Encadré 7.6 de Julio Nogues. L'Encadré 7.4, sur les réformes financières du Chili, se fonde sur l'analyse de Galvez et Tybout, 1985. Les Encadrés 7.2, 7.5 et 7.7, respectivement, sur l'Inde, l'Egypte et le Portugal, reposent sur des études de la Banque mondiale. L'Encadré 7.8 s'inspire des travaux de Little, 1987.

#### *Chapitres 8 et 9*

Les données utilisées dans ces chapitres proviennent du GATT, du FMI, de l'OCDE, de la CNUCED et de la Banque mondiale. L'analyse des politiques commerciales se fonde plus particulièrement sur les travaux de Balassa et Michalopoulos, 1985, et sur des documents du GATT et de l'OCDE, 1985. Les données sur le Système généralisé de préférences et sur la question de gradation sont extraites du document de référence de Hindley. L'analyse de l'Arrangement multifibres s'inspire de l'étude

de Pelzman, et l'analyse des effets des obstacles non tarifaires sur la croissance du commerce repose sur des informations et des données tirées du document de référence de Hamilton. Les coûts des mesures de protection sont tirés de nombreuses sources, notamment de Feenstra, 1984; Greenaway et Hindley, 1985; Hufbauer, Berliner et Elliott, 1986; Kalantzopoulos, 1986; et Tarr et Morkre, 1984. L'Encadré 8.1 s'inspire de l'étude de Kaminski. L'Encadré 8.6 a été rédigé par Jagdish Bhagwati. L'Encadré 9.2 est fondé sur le document de référence de Stevens. L'Encadré 9.6 s'inspire de l'étude de Holzman, 1983 et d'un document de l'International Trade Commission des Etats-Unis, 1980a, et l'Encadré 9.7, de U.S. Trade Representative, 1986.

#### Documents de référence

- Balassa, Bela. «The Interaction of Domestic Distortions with Development Strategies.»
- Balasubramanyam, V. N. «Direct Foreign Investment and Industrialization in Developing Countries.»
- Burkett, Paul. «Financial Sector Intermediation Policies and Industrial Development: Some Lessons from Developing Country Experiences.»
- Campbell, Robert. «International Economic Relations in the Soviet-Type Growth Model.»
- Cuthbertson, A. G. «Reducing Trade Distortions: Transitional Measures.»
- Donges, Jürgen B., et Hans-Hinrich Glismann. «Industrial Adjustment in Western Europe — A Survey of Successes and Failures.»
- Elkan, Walter. «Policy for Small-Scale Industry: A Critique.»
- Fransman, Martin. «Science and Technology Policy in Developing Countries.»
- Gersovitz, Mark. «Export Credit Insurance Agencies for Developing Countries.»
- Gray, Cheryl Williamson. «The Legal Process and Public Administration in Developing Countries.»
- Greenaway, David. «Characteristics of Industrialization and Economic Performance under Alternative Strategies.»
- Gregory, Peter. «Urban Employment and the Functioning of Labor Markets: Issues and Policies.»
- Guisinger, Stephen, et Gerald Scully. «Public and Private Approaches to Industrialization: Theory and Evidence.»
- Hamilton, Carl. «The New Protectionism with Special Reference to Europe.»
- Havrylyshyn, Oli. «Penetrating the Fallacy of Export Composition: or Hobson's 'Second Falsehood' Revisited.»
- Hindley, Brian. «The Graduation Issue.»
- Holmes, Peter. «Market Failure, Information, and the Role of Governments.»
- Hughes, Helen. «Post-War Industrialization: Patterns and Performance.»
- Kaminski, Bartłomiej. «Impact of Central Planning on East-South Trade.»
- Khan, M. Shahbaz. «Infrastructure and the Development Process.»
- Kimenyi, Mwangi S. «Intervention, Dualism, and the High Costs of Doing Business.»
- Lawrence, Robert Z. «The Global Environment over the Next Decade.»
- Lucas, Robert E. B. «Industrial Regulation and Trade Liberalization: Illustrations from India.»
- McMahon, Walter W. «Education and Industrialization.»
- Murray, Tracy. «Post-War Industrialization: Patterns and Performance.»
- Nixon, Frederick I. «Development, Structural Change, and Industrialization.»
- Pack, Howard. «The Links between Development Strategies and Industrial Growth.»
- Pelzman, Joseph. «The Multifibre Arrangement: A Further Refinement or the Cartelization Drive Continues.»
- Pitt, Mark M., et Joaquin Ketterer. «The Structure and Costs of Protection in Developing Countries.»
- Rosenberg, Nathan. «A Historical Look at Technological Change in the Industrialized Countries.»
- Smith, Alasdair. «The Infant Industry Argument and the Reform of Trade Policy.»
- Spiller, Pablo T. «Industrial Regulations in Developing Countries: Causes and Consequences.»
- Srinivasan, T. N. «Recent Theories of Imperfect Competition and International Trade: Any Implications for Development Strategy?»
- Stevens, Christopher. «The Impact of EEC Preferential Trade Policies.»

#### Autres sources

- Aho, C. Michael, et Jonathan Aronson. 1985. *Trade Talks: America Better Listen!* New York : Council on Foreign Relations.
- Anderson, Dennis. 1982. «Small Industry in Developing Countries: A Discussion of Issues.» *World Development* 10.

- Anderson, Dennis, et Farida Khambata. 1985. «Financing Small-Scale Industry and Agriculture in Developing Countries: The Merits and Limitations of Commercial Policies.» *Economic Development and Cultural Change* 33:349-71.
- Anjaria, Shailendra, Naheed Kirmani, et Arne Peterson. 1985. *Trade Policy Issues and Developments*. Etude spéciale 38 du FMI. Washington, D.C. : Fonds monétaire international.
- Ardalan, Cyrus, et George Handjinicolaou. 1986. «Developments in Financial Markets and the LDCs: New Ways to Tackle Old Problems.» Washington, D.C. : Département des opérations financières, Banque mondiale.
- Ashley, Percy. 1970. *Modern Tariff History*. New York : Howard Fertig.
- Ayub, Mahmood A., et Sven O. Hegstad. 1987. «Management of Public Industrial Enterprises.» *World Bank Research Observer* 2, 1 (janvier):79-101.
- Balassa, Bela. 1980. *The Process of Industrial Development and Alternative Development Strategies*. Document de travail de la Banque mondiale 438. Washington, D.C.
- Balassa, Bela, et associés. 1982. *Development Strategies in Semi-Industrial Economies*. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Balassa, Bela, et Constantine Michalopoulos. 1985. *Liberalizing World Trade*. Development Policy Issues Series Report VPERS4. Washington, D.C. : Bureau du Vice-Président, Economie et recherche, Banque mondiale.
- Balassa, Bela, et al. 1971. *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Baldwin, Robert. 1969. «The Case against Infant Industry Protection.» *Journal of Political Economy* 77, 3 (mai/juin):295-305.
- . 1986. *The New Protectionism: Response to Shifts in National Economic Power*. NBER Working Paper 1823. Cambridge, Mass. : National Bureau of Economic Research.
- Baldwin, Robert, et Anne O. Krueger, eds. 1984. *The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy*. Chicago, Ill. : University of Chicago Press.
- Banque mondiale. 1983a. *Rapport sur le développement dans le monde 1983*. Washington, D.C.
- . 1983b. *World Tables: The Third Edition*. Vols. 1 et 2. Washington, D.C.
- . 1985. *Colombia: The Investment Banking System and Related Issues in the Financial Sector*. Washington, D.C.
- . 1986a. *Les besoins financiers de l'ajustement dans la croissance en Afrique subsaharienne, 1986-90*. Washington, D.C.
- . 1986b. *Rapport sur le développement dans le monde 1986*. Washington, D.C.
- . 1987. *World Debt Tables: External Debt of Developing Countries*. 1986-87 ed. Washington, D.C.
- Baum, Warren C., et Stokes M. Tolbert. 1987. *Investir dans le développement : les leçons de l'expérience de la Banque mondiale*. Paris : Economica.
- Betts, Paul. 1986. «France Removes Tax on VCRs.» *Financial Times*, 15 mai, p. 6.
- Bhagwati, Jagdish. 1978. *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*. Cambridge, Mass. : Ballinger.
- . 1982. «Directly-Unproductive, Profit-seeking (DUP) Activities.» *Journal of Political Economy* 90, 5 (octobre): 988-1,002.
- . 1986a. *Export Promoting Trade Strategy: Issues and Evidence*. Development Policy Issues Series Report VPERS7. Washington, D.C. : Bureau du Vice-Président, Economie et recherche, Banque mondiale
- . 1986b. «Trade in Services and the Multilateral Negotiations.» Exposé rédigé à l'occasion de la Conférence sur le rôle et les intérêts des pays en développement dans les Négociations commerciales multilatérales, parrainée par la Banque mondiale et l'Institut thaïlandais de recherche sur le développement, Bangkok, 30 octobre-1er novembre.
- . 1987. «VERs, Quid Pro Quo Foreign Investment & VIEs: Political-Economy Theoretic Analyses.» *International Economic Journal* 1, 1 (printemps):1-14
- Bhagwati, Jagdish, et Douglas Irwin. 1987. «The Return to the Reciprocitarians: U.S. Trade Policy Today.» *World Economy* 10,2 (juin):109-30
- Bitros, G. C. 1981. «The Fungibility Factor in Credit and the Question of the Efficacy of Selective Credit Controls.» *Oxford Economic Papers* 33:459-77.
- Blackhurst, Richard. 1986. «Les effets économiques des différentes catégories de mesures commerciales et leur incidence sur les consommateurs.» Dans OCDE. *Consommateurs et échanges internationaux*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- Brittain, J. A. 1971. «The Incidence of Social Security Taxes.» *American Economic Review* 61, 1:110-25.
- Brunner, Karl, ed. 1981. *The Great Depression Revisited*. Boston, Mass. : Martinus Nijhoff.



- Cable, Vincent. 1983. *Economics and the Politics of Protection: Some Case Studies of Industries*. Document de travail de la Banque mondiale 569. Washington, D.C.
- Cairncross, Alec, et al. 1982. *Protectionism: Threat to International Order*. Londres : Secrétariat du Commonwealth.
- Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales. 1983. *Les sociétés transnationales dans le développement mondial : troisième étude*. New York : Nations Unies.
- Chenery, Hollis, Sherman Robinson, et Moshe Syrquin. 1986. *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. New York : Oxford University Press.
- Chenery, Hollis, et Moises Syrquin. 1975. *Patterns of Development, 1950-1970*. New York : Oxford University Press.
- Cho, Y. J. 1986. «Inefficiencies from Financial Liberalization in the Absence of Well-Functioning Equity Markets.» *Journal of Money, Credit, and Banking* 18:191-99.
- Choksi, Arneane M. 1979. *State Intervention in the Industrialization of Developing Countries*. Document de travail de la Banque mondiale 341. Washington, D.C.
- Choski, Arneane M., et Demetris Papageorgiou, eds. 1986. *Economic Liberalization in Developing Countries*. Oxford : Basil Blackwell.
- Cipolla, Carlo M. 1973. *The Fontana Economic History of Europe*. Vol. 3, *The Industrial Revolution*, et vol. 4, *The Emergence of Industrial Societies*, 1ère partie. Glasgow : Collins/Fontana.
- Clarete, Ramon L., et John Whalley. 1985. *Interactions between the Trade Policies and Domestic Distortions*. Centre for the Study of International Economic Relations Working Paper 8522C. London, Ontario : University of Western Ontario.
- Clements, Kenneth, et Larry A. Sjaastad. 1984. *How Protection Taxes Exporters*. Thames Essays 39. Londres : Trade Policy Research Centre.
- Cline, William. 1982. «Reciprocity»: *A New Approach to World Trade Policy?* Washington, D.C. : Institute for International Economics.
- Cline, William, ed. 1983. *Trade Policy in the 1980s*. Washington, D.C. : Institute for International Economics.
- CNUCED. Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. 1976, 1983. *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*. Genève
- . 1984a. «Protectionnisme et aménagements de structure : un système de sauvegardes amélioré et plus efficace.» TD/B/978. Note du Secrétariat de la CNUCED. Genève.
- . 1984b. «Protectionnisme et aménagements de structure : pratiques en matière de droits antidumping et de droits compensateurs.» TD/B/979/Corr. 1. Note du Secrétariat de la CNUCED. Genève.
- . 1987. *Les problèmes du protectionnisme et des aménagements de structure : restrictions au commerce*. TD/B/1126. Partie 1. Rapport du Secrétariat de la CNUCED. Genève.
- Commission des communautés européennes. 1986. «Problèmes de l'emploi : Opinion des chefs d'entreprise et des travailleurs.» *Economie européenne* 27 (mars), 5-112.
- Commission du commerce extérieur des Etats-Unis. 1977. *U.S. Imports for Consumption, Tariff Items 807.00 and 806.30, Specified Years 1966-67*. Washington, D.C.: Data Development Division, USITC.
- . 1980a. *Electric Golf Cars from Poland*. USITC Publication 1069. Washington, D.C.
- . 1980b. *Import Trends in TSUS Items 806.30 and 807.00*. USITC Publication 1029. Washington, D.C.
- . 1984. *Imports under Items 806.30 and 807.00 of the Tariff Schedules of the United States, 1979-82*. USITC Publication 1467. Washington, D.C.
- . 1986a. *Imports under Items 806.30 and 807.00 of the Tariff Schedules of the United States, 1981-84*. USITC Publication 1867. Washington, D.C.
- . 1986b. *Imports under Items 806.30 and 807.00 of the Tariff Schedules of the United States, 1982-85: Report on Investigation No. 332-237, under Section 332(b) of the Tariff Act of 1930*. USITC Publication 1920. Washington, D.C.
- Congdon, T. G. 1985. *Economic Liberalism in the Cone of Latin America*. Londres : Trade Policy Research Centre.
- Congrès des Etats-Unis, Commission de la Chambre des représentants sur l'énergie et le commerce. Sous-commission de la surveillance et des enquêtes. 1985. *Unfair Foreign Trade Practices*. Part 1. 99th Cong., 1st sess. Serial 99-11.
- Consumers for World Trade. 1984. «How Much Do Consumers Pay for U.S. Trade Barriers?» CWT Information Paper. Washington, D.C.
- Corbo, Vittorio. 1985. «Reforms and Macroeconomic Adjustments in Chile during 1974-84.» *World Development* 13, 8:893-916.
- Corbo, Vittorio, et Jaime de Melo. 1986. *Lessons from the Southern Cone Policy Reforms*. Document

- de synthèse DRD251. Washington, D.C. : Département de la recherche sur le développement, Banque mondiale.
- Corbo, Vittorio, Jaime de Melo, et James Tybout. 1986. «What Went Wrong with the Recent Reforms in the Southern Cone.» *Economic Development and Cultural Change* 34:607-40.
- Corden, Max. 1985. *Protection, Growth and Trade*. Oxford : Basil Blackwell.
- Corden, W. M. 1984. *The Revival of Protectionism*. Occasional Paper 14. New York: Group of Thirty.
- Dahlman, Carl, Bruce Ross-Larson, et Larry Westphal. 1985. *Managing Technological Development: Lessons from the Newly Industrializing Countries*. Document de travail de la Banque mondiale 717. Washington, D.C.
- Dahlman, Carl, et Larry Westphal. 1982. «Technological Effort in Industrial Development: An Interpretative Survey of Recent Research.» Dans Frances Stewart et Jeffrey James, eds. *The Economics of New Technology in Developing Countries*. Boulder, Colo. : Westview Press.
- Dale, Richard. 1982. *Bank Supervision around the World*. New York : Group of Thirty.
- Dawson, W. H. 1904. *Protection in Germany*. Londres : P. S. King & Son.
- de la Cuadra, Sergio, et Dominique Hachette. 1987. «The Timing and Sequencing of a Trade Liberalization Policy: The Case of Chile.» Washington, D.C. : Département des politiques de développement, Banque mondiale.
- de Soto, Hernando. 1986. *El otro sendero: La revolución informal*. Lima : Editorial Barranco.
- Dicken, Peter. 1986. *Global Shift: Industrial Change in a Turbulent World*. Londres : Harper & Row.
- Donges, Juergen B. 1971. «From an Autarkic towards a Continuously Outward-Looking Industrialization Policy: The Case of Spain.» *Weltwirtschaftliches Archiv* 107:33-72.
- Doublet, Jean-Michel, Sujin Hur, Orsalia Kalantzopoulos, Mehdi Khoshand, et Peter A. Petri. «Indicators of Industrial Performance.» Washington, D.C. : Département de l'industrie, Division des stratégies et politiques industrielles, Banque mondiale.
- Drake, P. J. 1977. «Securities Markets in Less Developed Countries.» *Journal of Development Studies* 13:73-91.
- Duchêne, François, et Geoffrey Shepherd, eds. 1987. *Managing Industrial Change in Western Europe*. Londres : Frances Pinter.
- Echeverri, Gonzalo G. 1979. «Estructura de la protección arancelaria y para-arancelaria en Colombia después de las reformas de 1979.» *Revista de Planeación y Desarrollo* 11, 2:7-47.
- Edwards, Sebastian, et Mohsin S. Khan. 1985. «Détermination du taux d'intérêt dans les pays en développement : cadre théorique.» *IMF Staff Papers* 32:377-403.
- Edwards, Sebastian, et Simon Teitel, eds. 1986. «Growth, Reform, and Adjustment: Latin America's Trade and Macroeconomic Policies in the 1970s and 1980s.» *Economic Development and Cultural Change* 34, 3. Numéro spécial.
- Eichengreen, Barry. 1984. *The Smoot-Hawley Tariff and the Start of the Great Depression*. Discussion Paper 1115. Cambridge, Mass. : Harvard Institute of Economic Research.
- Erzan, Refrik, Samuel Laird, et Alexander Yeats. 1986. *On the Potential for Expanding South-South Trade through the Extension of Mutual Preferences among Developing Countries*. CNUCED, Discussion Paper 16. Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.
- Fallon, P. R., et L. A. Riveros. 1986. «Labor Market Institutions: An Across Country Analysis of Wage and Non-Wage Regulations.» Communication présentée à la Conférence de la Banque mondiale sur l'ajustement des marchés du travail aux changements externes dans les PMA, 1970-85, Washington, D.C., juin.
- Feenstra, Robert. 1984. «Voluntary Export Restraint in US Autos, 1980-81: Quality, Employment and Welfare Effects.» Dans Baldwin et Krueger, eds.
- Feldstein, Martin 1986. *The Budget Deficit and the Dollar*. NBER Working Paper 1898. Cambridge, Mass. : National Bureau of Economic Research.
- Fields, Gary S. 1980. *How Segmented Is the Bogota Labor Market?* Document de travail de la Banque mondiale 434. Washington, D.C.
- . 1984. «Employment, Income Distribution and Economic Growth in Seven Small Open Economies.» *Economic Journal* 94:74-83.
- Finger, Michael, et Julio Nogues. 1986. «International Control of Subsidies and Countervailing Duties.» Exposé rédigé à l'occasion de la Conférence sur le rôle et les intérêts des pays en développement dans les Négociations commerciales multilatérales, parrainée par la Banque mondiale et l'Institut thaïlandais de recherche sur le développement, Bangkok, 30 octobre-1er novembre.
- FMI. Fonds monétaire international. Editions diverses. *Statistiques financières internationales*. Annuaire. Washington, D.C.
- . 1985. *Foreign Investment in Developing Countries*. Washington, D.C.

- . 1986. *World Economic Outlook* (avril et octobre).
- Foreman-Peck, James. 1983. *A History of the World Economy: International Economic Relations since 1850*. Brighton, Sussex : Harvester Press.
- Frank, Isaiah. 1981. *Trade Policy Issues for the Developing Countries in the 1980s*. Document de travail de la Banque mondiale 478. Washington, D.C.
- Freeman, Christopher, John Clark, et Luc Soete.
- 1982. *Unemployment and Technical Innovation: A Study of Long Waves and Economic Development*. Londres : Frances Pinter.
  - Fry, Maxwell. 1980. «Savings, Investment, Growth, and the Cost of Financial Repression.» *World Development* 8:317-27.
- Galvez, J., et James Tybout. 1985. «Microeconomic Adjustments in Chile during 1977-81: The Importance of Being a 'Grupo'.» *World Development* 13.8 (août).
- GATT. Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. 1952. *Instruments de base et documents divers*. Vol. 1. Genève.
- . 1979. *Les négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round*. Vol. 1. Genève
- . 1980. *Les négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round*. Vol. 2, *Rapport additionnel*. Genève.
- . 1984. *Piace des textiles et des vêtements dans l'économie mondiale : étude du GATT*. Genève.
- . 1985. *Politique commerciale et prospérité : des propositions d'action*. Genève.
- . 1986a. «Déclaration ministérielle sur les négociations d'Uruguay.» Genève.
- . 1986b. *Le commerce international en 1985/86*. Genève.
- . 1986c. «Les perspectives du commerce international.» Communiqué de presse, 1er septembre. Genève.
- Geroski, P. A., et Alexis Jacquemin. 1985. «Industrial Change, Barriers to Mobility, and European Industrial Policy.» *Economic Policy* 1 (novembre): 169-218.
- Gerschenkron, Alexander, ed. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
- Giesen, Hans-Michael. 1985. «Upstream Subsidies: Policy and Enforcement Questions after the Trade and Tariff Act of 1984.» *Law and Policy in International Business* 17,2.
- González-Vega, Claudio. 1976. «On the Iron Law of Interest Rate Restrictions: Agricultural Credit Policies in Costa Rica and in Other Less Developed Countries.» Thèse de doctorat, Université de Stanford.
- Grais, Wafik, Jaime de Melo, et Shujiro Urata. 1986. «A General Equilibrium Estimation of the Effects of Reduction in Tariffs and Quantitative Restrictions in Turkey in 1978.» Dans T. N. Srinivasan et John Whalley, eds. *General Equilibrium Trade Policy Modelling*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Greenaway, David. 1983. *Trade Policy and the New Protectionism*. New York : St. Martins Press.
- Greenaway, David, et Brian Hindley. 1985. *What Britain Pays for Voluntary Export Restraints*. Londres : Trade Policy Research Centre.
- Greenaway, David, et Chris R. Milner. 1987. «'True Protection' Concepts and Their Role in Evaluating Trade Policies in LDCs.» *Journal of Development Studies* 23 (janvier):200-19.
- Gregory, Peter. 1986. *The Myth of Market Failure: Employment and the Labor Market in Mexico*. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Hagglblade, Steve, Carl Liedholm, et D. C. Mead. 1986. *The Effect of Policy and Policy Reforms on Non-Agricultural Enterprises and Employment in Developing Countries: A Review of Past Experiences*. MSU International Development Papers, Working Paper 27. East Lansing, Mich. : Université de l'Etat du Michigan.
- Hamilton, Carl. 1986. «An Assessment of Voluntary Restraints on Hong Kong's Exports to Europe and the United States.» *Economica* 53 (août).
- Hanson, J. A., et C. R. Neal. 1986. «Interest Rate Policies in Selected Developing Countries, 1970-1982.» Série Industrie et finances 14. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Havrylyshyn, Oli, et Martin Wolf. 1981. *Trade among Developing Countries: Theory, Policy Issues, and Principal Trends*. Document de travail de la Banque mondiale 479. Washington, D.C.
- Heckscher, Eli F. 1935. *Mercantilism*. Londres : George Allen & Unwin.
- Heller, Peter S., et Alan A. Tait. 1983. *Government Employment and Pay: Some International Comparisons*. Etude spéciale 24 du FMI. Washington, D.C. : Fonds monétaire international.
- Henderson, W. O. 1954. *Britain and Industrial Europe 1750-1870: Studies in British Influence on the Industrial Revolution in Western Europe*. Liverpool : University Press.
- Hickok, Susan. 1985. «Consumer Cost of U.S. Trade Restraints.» *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review* (été).

- Hindley, Brian. 1986. «The VER System and GATT Safeguards.» Exposé rédigé à l'occasion de la Conférence sur le rôle et les intérêts des pays en développement dans les Négociations commerciales multilatérales, parrainée par la Banque mondiale et l'Institut thaïlandais de recherche sur le développement, Bangkok, 30 octobre-1er novembre.
- Hoffman, Kurt. 1985. «Clothing, Chips, and Competitive Advantage: The Impact of Microelectronics on Trade and Protection in the Garment Industry.» *World Development* 13, 3 (mars):371-92.
- Holzman, Franklyn. 1983. «Dumping in the Centrally Planned Economies: The Polish Golf Cart Case 133.» Dans Padma Desai, ed. *Marxism, Central Planning, and the Soviet Economy: Economic Essays in Honor of Alexander Erlich*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Hufbauer, Gary, Diane Berliner, et Kimberly Elliott. 1986. *Trade Protection in the U.S.: 31 Case Studies*. Washington, D.C. : Institute for International Economics.
- Jenkins, Glenn. 1980. *Costs and Consequences of the New Protectionism*. Cambridge, Mass. : Harvard Institute for International Development.
- Julius, DeAnne, et Adelaida P. Alicbusan. 1986. «Public Sector Pricing Policies: A Review of Bank Policy and Practice.» Washington, D.C. : Département de la politique des projets. Banque mondiale.
- Kalantzopoulos, Orsalia. 1986. «The Cost of Voluntary Export Restraints for Selected Industries.» Washington, D.C. : Département de l'industrie, Division des stratégies et politiques industrielles, Banque mondiale.
- Karsenty, Guy, et Sam Laird. 1986. *The Generalized System of Preferences: A Quantitative Assessment of the Direct Trade Effects and of Policy Options*. CNUCED, Discussion Paper 18. Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.
- Kay, J. A., et D. J. Thompson. 1986. «Privatization: A Policy in Search of a Rationale.» *Economic Journal* 96:18-32.
- Kemp, Tom. 1978. *Historical Patterns of Industrialization*. New York : Longman.
- Kessing, Donald, et Martin Wolf. 1980. *Textile Quotas against Developing Countries*. Londres : Trade Policy Research Centre.
- Kim, Chungsoo. 1986. *Effects of Neo-Protectionism on Korean Exports*. Séoul : Institut coréen d'économie et de technologie.
- Kim, Kwang Suk. 1987. «The Timing and Sequencing of a Trade Liberalization Policy: The Case of Korea.» Washington, D.C. : Département des politiques de développement, Banque mondiale.
- Kindleberger, Charles. 1973. *The World in Depression: 1929-1939*. Berkeley, Calif. : University of California Press.
- . 1983. «Standards as Public, Collective and Private Goods.» *Kyklos* 36, 3:377-96.
- . 1984. *Histoire financière de l'Europe occidentale*. Paris : Economica.
- Kirmani, Naheed, Pierluigi Molajoni, et Thomas Mayer. 1984. «Effets d'un accroissement de l'accès des pays en développement aux marchés d'exportation.» *IMF Staff Papers* 31,4.
- Krueger, Anne O. 1974. «The Political Economy of the Rent-Seeking Society.» *American Economic Review* 64,3 (juin):291-303.
- . 1978. *Liberalization Attempts and Consequences*. Cambridge, Mass. : Ballinger.
- . 1980. «Trade Policy as an Input to Development.» *American Economic Review* 70:2.
- . 1983. *Trade and Employment in Developing Countries*, vol. 3, *Synthesis and Conclusions*. Chicago, Ill. : University of Chicago Press.
- . 1985. «Importance of General Policies to Promote Economic Growth.» *World Economy* 8, 2:93-108.
- Krueger, Anne O., Hal B. Lary, Terry Monson, et Narongchai Akrasanee, eds. 1981. *Trade and Employment in Developing Countries*, vol. 1, *Individual Studies*. Chicago, Ill. : University of Chicago Press.
- Krueger, Anne O., et Baran Tuncer. 1982a. «Empirical Test of the Infant Industry Argument.» *American Economic Review* 72 (décembre):142-52.
- . 1982b. «Growth of Factor Productivity in Turkish Manufacturing Industries.» *Journal of Development Economics* 11 (décembre):307-25.
- Kuznets, Simon. 1957. «Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: Industrial Distribution of National Product and Labor Force.» *Economic Development and Cultural Change* 5, 4 (juillet). Supplément.
- Laird, Sam, et J. Michael Finger. 1986. «Protection in Developed and Developing Countries.» Exposé rédigé à l'occasion de la Conférence sur le rôle et les intérêts des pays en développement dans les Négociations commerciales multilatérales, parrainée par la Banque mondiale et l'Institut thaïlandais de recherche sur le développement, Bangkok, 30 octobre-1er novembre.
- Lal, Deepak, et Sarath Rajapatirana. 1986. «Foreign

- Trade Regimes and Economic Growth in Developing Countries.» Etude établie pour la Conférence sur le libre-échange dans l'économie mondiale : vers une ouverture des marchés, parrainée par l'Institut d'économie mondiale, Kiel, 24-26 juin.
- Lall, Sanjaya. 1980. «Exports of Manufactures by Newly Industrialising Countries: A Survey of Recent Trends.» *Economic and Political Weekly* 15, 50 (décembre):2,103-112.
- . 1984. «South-South Economic Cooperation and Global Negotiations.» Dans Jagdish Bhagwati et John Ruggie, eds. *Power, Passion and Purpose*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Langhammer, Rolf. 1983. «Problems and Effects of a Developing Countries' Tariff Concession Round on South-South Trade.» Working Paper 167. Kiel : Institut d'économie mondiale.
- Leff, Nathaniel. 1979. «Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited.» *Journal of Economic Literature* 17:46-64.
- Levitsky, Jacob. 1986. *World Bank Lending to Small Enterprises*. Série Industrie et finances 16. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Lewis, Paul. 1982. «The Latest Battle of Poitiers.» *New York Times*, 13 janvier, p. D1.
- Lewis, W. Arthur. 1978. *Growth and Fluctuations, 1870-1913*. Londres : George Allen & Unwin.
- Liedholm Carl, et Donald Meade. 1986. «Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications.» Projet d'étude préparé pour la Division de l'emploi et de l'entreprise, Service du développement rural, Bureau des sciences et des technologies, USAID. Washington, D.C. : Agence des Etats-Unis pour le développement international.
- Lindbeck, Assar. 1987. *Public Finance for Market-Oriented Developing Countries*. Document de synthèse DRD214. Washington, D.C. : Département de la recherche sur le développement, Banque mondiale.
- Little, Ian M. D. 1987. «Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries.» *World Bank Economic Review* 1, 2:203-35.
- Little, Ian M. D., Tibor Scitovsky, et Maurice F. Scott. 1970. *Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study*. New York : Oxford University Press.
- MacBean, Alasdair, et P. N. Snowden. 1981. *International Institutions in Trade and Finance*. Londres : George Allen & Unwin.
- Maddison Angus. 1969. *Economic Growth in Japan and the USSR*. Londres : George Allen & Unwin.
- . 1982. *Les phases du développement capitaliste*. Paris : Economica.
- Maizels, Alfred. 1963. *Industrial Growth and World Trade*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Marsden, Keith, et Thérèse Bélot. 1987. «Creating a Better Environment for Private Enterprise in Africa.» Washington, D.C. : Département de l'industrie, Banque mondiale.
- Marsh, David. 1982. «Alarm at French Curbs on Japanese Video Imports.» *Financial Times*, 10 novembre, p.6.
- Mazumdar, Dipak. 1979. *Paradigms in the Study of Urban Labor Markets in LDCs: A Reassessment in the Light of an Empirical Survey in Bombay City*. Document de travail de la Banque mondiale 366. Washington, D.C.
- McKinnon, R. I. 1973. *Money and Capital in Economic Development*. Washington, D.C. : Brookings Institution.
- Meier, G. M., ed. 1983. *Pricing Policy for Development Management*. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Michalopoulos, Constantine. 1987. «World Bank Programs for Adjustment and Growth.» Communication préparée pour le Colloque sur les programmes d'ajustement axés sur la croissance, parrainé par la Banque mondiale et le Fonds monétaire international, Washington, D.C., 25-27 février.
- Mill, John Stuart. [1848] 1900. *Principles of Political Economy*. Vol. 2. New York : P. F. Collier and Son.
- Ministère des transports des Etats-Unis. 1981. *The U.S. Automobile Industry, 1980*. Washington, D.C. : Government Printing Office.
- Morkre, Morris, et David Tarr. 1980. *Effects of Restrictions on U.S. Imports: Five Case Studies and Theories*. Bureau of Economics, Federal Trade Commission. Washington D.C. : General Printing Office.
- Munger, Michael. 1984. *The Costs of Protectionism: Estimates of the Hidden Tax of Trade Restraint*. Working Paper 80. St. Louis, Mo. : Center for the Study of American Business, Washington University.
- Nam, Chong-Hyun. 1981. «Trade and Industrial Policies and the Structure of Protection in Korea.» Dans Wontack Hong et Lawrence B. Krause, eds. *Trade and Growth of the Advanced Developing Countries in the Pacific Basin*. Séoul : Institut coréen de développement.
- . 1986a. *Export Promoting Policies under Countervailing Threats: GATT Rules and Practice*. Development Policies Issues Series Report VPERS9. Washington, D.C. : Bureau du Vice-

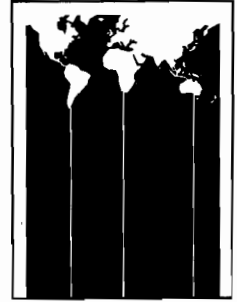
- Président, Economie et recherche, Banque mondiale.
- . 1986b. «Política comercial y desarrollo económico en Corea» *Comercio Exterior* 36, 1 (janvier):13-22.
- Nations Unies. 1986. *Bulletin mensuel de statistique* 40, 5 (mai). New York.
- Nayyar, Deepak. 1978. «Transnational Corporations and Manufactured Exports from Poor Countries.» *Economic Journal* 88, 3 (mars):59-84.
- Nellis, John R. 1986. *Public Enterprises in Sub-Saharan Africa*. Document de synthèse 1 de la Banque mondiale. Washington, D.C.
- Nishimizu, Mieko, et Sherman Robinson. 1984. «Trade Policies and Productivity Change in Semi-Industrialized Countries.» *Journal of Development Economics* 16 (septembre/octobre):177-206.
- Nogues, Julio, Andrzej Olechowski, et L. Alan Winters. 1986. *The Extent of Nontariff Barriers to Imports of Industrial Countries*. Document de travail de la Banque mondiale 789. Washington, D.C.
- North, Douglass C. 1985. *Institutions, Transactions Costs and Economic Growth*. Political Economy Working Paper 103. St. Louis, Mo. : School of Business and Center in Political Economy, Washington University.
- . 1986. *Institutions, Economic Growth and Freedom: An Historical Introduction*. Political Economy Working Paper 110. St. Louis, Mo. : School of Business and Center in Political Economy, Washington University.
- OCDE. Organisation de coopération et de développement économiques. 1985. *Coûts et avantages des mesures de protection*. Paris.
- . 1986a. *Perspectives économiques de l'OCDE* (mai et décembre). Paris.
- . 1986b. *Perspectives de l'emploi* (septembre). Paris.
- . 1986c. *Statistiques de la population active, 1964-1984*. Paris.
- . 1986d. *Comptes nationaux, 1960-1984*. Paris.
- OIT. Organisation internationale du travail. 1970, 1980, 1985. *Annuaire des statistiques du travail*. Genève.
- ONUDI. Organisation des Nations Unies pour le développement industriel. 1979. *L'industrie dans le monde depuis 1960 : progrès et perspectives*. New York : Nations Unies.
- Pack, Howard. 1980. *Macroeconomic Implications of Factor Substitution in Industrial Processes*. Document de travail de la Banque mondiale 377. Washington, D.C.
- . 1987. *Productivity, Technology, and Industrial Development*. New York : Oxford University Press.
- Pack, Howard, et Larry E. Westphal. 1986. «Industrial Strategy and Technological Change: Theory versus Reality.» *Journal of Development Economics* 22 (juin):87-128.
- Papageorgiou, Demetris, Michael Michaely, et Armeane Choksi. 1986. «The Phasing of a Trade Liberalization Policy: Preliminary Evidence.» Etude établie pour la réunion annuelle de l'American Economic Association, Nouvelle-Orléans, 28-30 décembre.
- Prebisch, Raul. 1950. *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. New York : Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine.
- Rajapatirana, Sarath. 1986 «Foreign Trade and Economic Development: Sri Lanka's Experience.» Etude établie pour le Colloque des Administrateurs de la Banque mondiale sur le commerce et le développement, Fredericksburg, Virginie, 10 avril-2 mai.
- Rhee, Yung Whee. 1984. *A Framework for Export Policy Administration: Lessons from the East Asian Experience*. Série Industrie et finances 10. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Rhee, Yung Whee, Bruce Ross-Larson, et Garry Pursell. 1984. *Korea's Competitive Edge: Managing the Entry into World Markets*. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Riedel, James. 1986. «United States Trade Policy: From Multilateralism to Bilateralism?» Etude établie pour la Conférence sur le libre-échange dans l'économie : vers une ouverture des marchés, parrainée par l'Institut d'économie mondiale, Kiel, 24-26 juin.
- Rosenberg, Nathan, et L. E. Birdzell Jr. 1985. *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*. New York : Basic Books.
- Rosenn, Keith S. 1984. «Brazil's Legal Culture: The Jeito Revisited.» *Florida International Law Journal* 1, 1 (automne).
- Roth, Gabriel. 1987. *The Private Provision of Public Services in Developing Countries*. New York : Oxford University Press.
- Sapir, André, et Lars Lundberg. 1984. «The U.S. Generalized System of Preferences and Its Impact.» Dans Baldwin et Krueger, eds.
- Sato, Akihiro. 1982. «Japanese Makers of VTRs Cut Shipments to France as Customs Barriers Take Hold.» *Wall Street Journal*, 2 décembre.



- Saxonhouse, Gary. 1985. «Technology Choice in Cotton Textiles Manufacturing.» Dans Kazushi Ohkawa et Gustav Ranis, eds. *Japan and the Developing Countries: A Comparative Analysis*. New York : Basil Blackwell.
- Schlender, Brenton, et Stephen Yoder. 1987. «Semi-Conductor Accord with Japan Fails to Aid U.S. Firms, as Intended.» *Wall Street Journal*, 12 février p. 1.
- Schuck, Peter H., et Robert Litan. 1986. «Regulatory Reform in the Third World: The Case of Peru.» *Yale Journal on Regulation* 4, 51:51-78.
- Shaw, Edward. 1973. *Financial Deepening in Economic Development*. New York : Oxford University Press.
- Spinanger, Dean. 1986. «How the MFA Keeps Bangladesh Humble.» Kiel : Institut d'économie mondiale.
- Squire, Lyda. 1981. *Employment Policy in Developing Countries: A Survey of Issues and Evidence*. New York : Oxford University Press.
- Srinivasan, T. N. 1985. «Neoclassical Political Economy, the State and Economic Development.» *Asian Development Review* 3, 2.
- Strange, Susan. 1985. «Protectionism and World Politics.» *International Organization* 39, 2.
- Takahashi, Kamekichi. 1969. *The Rise and Development of Japan's Modern Economy*. Tokyo : Jiji Press
- Tarr, David. 1986. «Effects of Restraining a Nation's Exports: The Case of Restraints on Korean Steel Exports by the U.S. and the European Community.» Washington, D.C. : Département de la recherche sur le développement, Division de la recherche économique, Banque mondiale.
- Tarr, David, et Morris Morkre. 1984. *Aggregate Costs to the United States of Tariffs and Quotas on Imports: General Tariff Cuts and Removal of Quotas on Automobiles, Steel, Sugar, and Textiles*. Washington, D.C. : Bureau of Economics, Federal Trade Commission.
- Taussig, F. W. 1967. *The Tariff History of the United States*. New York : Augustus M. Kelley.
- Time. 1982. «The Second Battle of Poitiers.» 6 décembre, p. 31.
- Tybout, James. 1983. «Credit Rationing and Investment Behavior in a Developing Country.» *Review of Economics and Statistics* 65:598-607.
- U.S. Trade Representative, Office of. 1986. *Foreign Trade Barriers*. Washington, D.C. : Government Printing Office.
- van Agtmael, A. W. 1984. *Emerging Securities Markets: Investment Banking Opportunities in the Developing World*. Londres : Euromoney Publications.
- Wade, Robert. 1987. «The Role of Government in Overcoming Market Failure: Taiwan, South Korea, and Japan.» Dans Helen Hughes et Thomas Parry, eds. *Explaining the Success of Industrialization in East Asia*. Sydney : Cambridge University Press.
- Watson, Maxwell, Donald Mathieson, Russell Kincaid, et Eliot Kalter. 1986. *International Capital Markets: Developments and Prospects*. Etude spéciale 43 du FMI. Washington, D.C. : Fonds monétaire international.
- Wayne, Leslie. 1986. «Services: The Star of U.S. Trade.» *New York Times*, 14 septembre.
- Whalley, John, et Randall Wigle. 1982. *Are Developed Country Multilateral Tariff Reductions Beneficial?* Center for the Study of International Economics Paper 8216C. London, Ontario : University of Western Ontario.
- Wolf, Martin. 1982. «Textile Pact: The Outlook.» *New York Times*. 12 janvier.
- . 1986a. «Differential and More Favourable Treatment of Developing Countries and the International Trading System.» Exposé rédigé à l'occasion de la Conférence sur le rôle et les intérêts des pays en développement dans les Négociations commerciales multilatérales, parrainée par la Banque mondiale et l'Institut thaïlandais de recherche sur le développement, Bangkok, 30 octobre-1er novembre.
- . 1986b. «Timing and Sequencing of Trade Liberalization in Developing Countries.» *Asian Development Review* 4, 2:1-24.
- Wolf, Martin, Hans Glismann, Joseph Pelzman, et Dean Spinanger. 1984. *Costs of Protecting Jobs in Textiles and Clothing*. Londres : Trade Policy Research Centre.
- World Development. 1985. «Liberalization with Stabilization in the Southern Cone of Latin America.» 13, 8, (août). Numéro spécial.
- Yarrow, George. 1986. «Privatization in Theory and Practice.» *Economic Policy* (avril):323-77.







*Indicateurs du développement dans le monde*

# Table des matières

<b>Comment lire les tableaux</b>	<b>226</b>
<b>Introduction</b>	<b>227</b>
<b>Cartes</b>	<b>228</b>
<b>Tableau 1. Indicateurs de base</b>	<b>232</b>
Population □ Superficie □ PNB par habitant □ Inflation □ Espérance de vie	
<b>Tableau 2. Croissance de la production</b>	<b>234</b>
PIB □ Agriculture □ Industrie □ Secteur manufacturier □ Services	
<b>Tableau 3. Structure de la production</b>	<b>236</b>
PIB □ Agriculture □ Industrie □ Secteur manufacturier □ Services	
<b>Tableau 4. Croissance de la consommation et de l'investissement</b>	<b>238</b>
Consommation des administrations publiques □ Consommation du secteur privé □ Investissement intérieur brut	
<b>Tableau 5. Structure de la demande</b>	<b>240</b>
Consommation des administrations publiques □ Consommation du secteur privé □ Investissement intérieur brut □ Epargne intérieure brute □ Exportations de biens et de services non facteurs □ Solde de ressources	
<b>Tableau 6. Agriculture et alimentation</b>	<b>242</b>
Valeur ajoutée □ Importations de céréales □ Aide alimentaire □ Consommation d'engrais □ Production alimentaire par habitant	
<b>Tableau 7. Structure du secteur manufacturier</b>	<b>244</b>
Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier □ Valeur ajoutée dans l'alimentation et l'agriculture □ les textiles et l'habillement □ les machines et le matériel de transport □ les produits chimiques □ les autres industries manufacturières	
<b>Tableau 8. Revenus et production du secteur manufacturier</b>	<b>246</b>
Taux de croissance des revenus par employé □ Indice des revenus par employé □ Revenus totaux en pourcentage de la valeur ajoutée □ Production brute par employé	

<b>Tableau 9.</b>	<b>Energie commerciale</b>	<b>248</b>
	Croissance de la production d'énergie □ Croissance de la consommation d'énergie □ Consommation d'énergie par habitant □ Importations d'énergie en pourcentage des exportations de marchandises	
<b>Tableau 10.</b>	<b>Croissance du commerce de marchandises</b>	<b>250</b>
	Valeur des exportations □ Valeur des importations □ Croissance des exportations □ Croissance des importations □ Termes de l'échange	
<b>Tableau 11.</b>	<b>Structure des exportations de marchandises</b>	<b>252</b>
	Combustibles, minéraux et métaux □ Autres produits primaires □ Machines et matériel de transport □ Autres biens manufacturés □ Textiles et habillement	
<b>Tableau 12.</b>	<b>Structure des importations de marchandises</b>	<b>254</b>
	Produits alimentaires □ Combustibles □ Autres produits primaires □ Machines et matériel de transport □ Autres biens manufacturés	
<b>Tableau 13.</b>	<b>Origine et destination des exportations de marchandises</b>	<b>256</b>
	Pays industriels à économie de marché □ Pays non membres non déclarants □ Exportateurs de pétrole à revenu élevé □ Pays en développement	
<b>Tableau 14.</b>	<b>Origine et destination des exportations de biens manufacturés</b>	<b>258</b>
	Valeur des exportations de biens manufacturés □ Pays industriels à économie de marché □ Pays non membres non déclarants □ Exportateurs de pétrole à revenu élevé □ Pays en développement	
<b>Tableau 15.</b>	<b>Balance des paiements et réserves</b>	<b>260</b>
	Balance des opérations courantes □ Rapatriement de fonds des travailleurs à l'étranger □ Investissement direct privé net □ Réserves internationales brutes □ en mois d'importations	
<b>Tableau 16.</b>	<b>Dettes extérieures</b>	<b>262</b>
	Dettes publiques à long terme et à garantie publique □ Dettes privées à long terme non garanties □ Recours au crédit FMI □ Dettes à court terme □ Total de la dette extérieure	
<b>Tableau 17.</b>	<b>Flux de capitaux extérieurs aux secteurs public et privé</b>	<b>264</b>
	Emprunts publics et à garantie publique à long terme et emprunts privés à long terme non garantis □ décaissements □ remboursement du principal □ flux nets	
<b>Tableau 18.</b>	<b>Dettes extérieures publiques et privées et ratios du service de la dette</b>	<b>266</b>
	Encours de la dette totale à long terme □ en pourcentage du PNB □ Versements totaux d'intérêts au titre de la dette à long terme □ Service total de la dette à long terme en pourcentage du PNB □ en pourcentage des exportations de biens et services	

<b>Tableau 19.</b>	<b>Dettes publiques extérieures et ratios du service de la dette</b>	<b>268</b>
	Encours de la dette publique extérieure □ en pourcentage du PNB □ Versements d'intérêts au titre de la dette publique extérieure □ Service de la dette en pourcentage du PNB □ en pourcentage des exportations de biens et services	
<b>Tableau 20.</b>	<b>Conditions des emprunts publics extérieurs</b>	<b>270</b>
	Engagements □ Taux d'intérêt moyen □ Echéance moyenne □ Différé d'amortissement moyen □ Emprunts publics assortis de taux d'intérêt variables en pourcentage de la dette publique	
<b>Tableau 21.</b>	<b>Aide publique au développement provenant des pays membres de l'OCDE et de l'OPEP</b>	<b>272</b>
	Montant en dollars □ en pourcentage du PNB du pays donateur □ en monnaie nationale □ Flux bilatéraux nets vers les pays à faible revenu en pourcentage du PNB du pays donateur	
<b>Tableau 22.</b>	<b>Aide publique au développement reçue</b>	<b>274</b>
	Décassements nets □ par habitant □ en pourcentage du PNB	
<b>Tableau 23.</b>	<b>Dépenses de l'administration centrale</b>	<b>276</b>
	Défense □ Education □ Santé □ Habitat et équipements collectifs; sécurité sociale et aide sociale □ Services économiques □ Divers □ Dépenses totales en pourcentage du PNB □ Excédent/déficit global en pourcentage du PNB	
<b>Tableau 24.</b>	<b>Recettes ordinaires de l'administration centrale</b>	<b>278</b>
	Recettes fiscales □ Recettes ordinaires non fiscales □ Recettes ordinaires totales en pourcentage du PNB	
<b>Tableau 25.</b>	<b>Monnaie et taux d'intérêt</b>	<b>280</b>
	Avoirs monétaires au sens large □ Inflation annuelle moyenne □ Taux d'intérêt nominaux des banques	
<b>Tableau 26.</b>	<b>Répartition du revenu</b>	<b>282</b>
	Pourcentage du revenu des ménages, par tranches de revenu	
<b>Tableau 27.</b>	<b>Accroissement passé et projeté de la population</b>	<b>284</b>
	Accroissement de la population □ Population □ Population stationnaire hypothétique □ Année où, par hypothèse, le taux net de reproduction atteindra 1 □ Elan démographique	
<b>Tableau 28.</b>	<b>Démographie et fécondité</b>	<b>286</b>
	Taux brut de natalité □ Taux brut de mortalité □ Indice synthétique de fécondité □ Pourcentage de femmes mariées utilisant des moyens de contraception	
<b>Tableau 29.</b>	<b>Espérance de vie et indicateurs divers</b>	<b>288</b>
	Espérance de vie □ Taux de mortalité infantile □ Taux de mortalité juvénile	

<b>Tableau 30.</b>	<b>Indicateurs relatifs à la santé</b>	<b>290</b>
	Nombre d'habitants par médecin □ par infirmier(ère) □ Apport journalier de calories par habitant	
<b>Tableau 31.</b>	<b>Education</b>	<b>292</b>
	Pourcentage du groupe d'âge pertinent inscrit □ dans l'enseignement primaire □ dans l'enseignement secondaire □ dans l'enseignement supérieur	
<b>Tableau 32.</b>	<b>Population active</b>	<b>294</b>
	Population en âge de travailler □ Population active travaillant dans l'agriculture □ l'industrie □ les services □ Accroissement passé et projeté de la population active	
<b>Tableau 33.</b>	<b>Urbanisation</b>	<b>296</b>
	Population urbaine en pourcentage de la population totale □ Accroissement de la population urbaine □ Pourcentage de la population urbaine vivant dans la plus grande ville □ dans des villes de plus de 500.000 habitants □ Nombre de villes de plus de 500.000 habitants	

**Notes techniques 298**

**Encadré A.1: Indicateurs de base pour les pays membres des Nations Unies et de la Banque mondiale qui ont moins de 1 million d'habitants 299**

**Encadré A.2: Produit brut par habitant selon les méthodes du PCI et de l'Atlas 301**

**Bibliographie des sources utilisées 316**

# Comment lire les tableaux

Dans les tableaux, les pays sont énumérés, à l'intérieur du groupe auquel ils appartiennent, par ordre croissant de PNB par habitant, à l'exception de ceux pour lesquels on n'a pas pu calculer le PNB. Ces pays sont indiqués par ordre alphabétique, en italique, à la fin de leur groupe. C'est cet ordre que montrent les numéros de référence.

Les chiffres figurant dans les bandes de couleur récapitulent les statistiques relatives à chaque groupe de pays. La lettre *w* apposée à ces chiffres désigne une moyenne pondérée, *m*, une valeur médiane et *t*, un total.

Tous les taux de croissance sont exprimés en termes réels.

. . Non connu.

(.) Moins de la moitié de l'unité indiquée.

Un blanc signifie sans objet.

Les chiffres en italique se rapportent à des années ou à des périodes autres que celles qui sont indiquées.

<i>Afghanistan</i>	32	Guinée	25	Pays-Bas	108
Afrique du Sud	79	Haiti	24	Pérou	61
<i>Albanie</i>	120	Honduras	51	Philippines	46
Algérie	86	Hong Kong	91	Pologne	80
Allemagne, République fédérale d'	112	Hongrie	76	Portugal	77
<i>Angola</i>	121	Inde	17	République arabe syrienne	72
Arabie saoudite	98	Indonésie	42	République centrafricaine	16
Argentine	84	<i>Iran, République islamique d'</i>	94	<i>République démocratique allemande</i>	125
Australie	110	<i>Iraq</i>	95	<i>République démocratique populaire lao</i>	35
Autriche	107	Irlande	102	République dominicaine	53
Bangladesh	2	Israël	89	<i>République populaire démocratique de Corée</i>	126
Belgique	105	Italie	103	<i>Roumanie</i>	96
Bénin	15	Jamaïque	60	Royaume-Uni	106
Bhoutan	5	Japon	114	Rwanda	18
Birmanie	10	Jordanie	71	Sénégal	27
Bolivie	39	<i>Kampuchea démocratique</i>	34	Sierra Leone	26
Botswana	58	Kenya	20	Singapour	93
Brésil	74	Koweït	99	Somalie	19
<i>Bulgarie</i>	122	Lesotho	40	Soudan	22
Burkina Faso	3	<i>Liban</i>	73	Sri Lanka	30
Burundi	11	Libéria	41	Suède	115
Cameroun	56	Libye	97	Suisse	118
Canada	116	Madagascar	13	Tanzanie	21
Chili	70	Malaisie	78	<i>Tchad</i>	33
Chine	23	Malawi	8	<i>Tchécoslovaquie</i>	124
Colombie	69	Mali	4	Thaïlande	55
Congo, République populaire du	64	Maroc	45	Togo	12
Corée, République de	85	Maurice	63	Trinité-et-Tobago	90
Costa Rica	68	Mauritanie	38	Tunisie	66
Côte d'Ivoire	48	Mexique	82	Turquie	62
<i>Cuba</i>	123	<i>Mongolie</i>	127	<i>Union des Républiques socialistes soviétiques</i>	128
Danemark	113	Mozambique	6	Uruguay	75
Egypte, République arabe d'	47	Népal	7	Venezuela	87
El Salvador	57	Nicaragua	52	<i>Viet Nam</i>	37
Emirats arabes unis	100	Niger	14	Yémen	44
Equateur	65	Nigéria	54	Yémen démocratique	43
Espagne	101	Norvège	117	Yougoslavie	81
Etats-Unis	119	Nouvelle-Zélande	104	Zaire	9
Ethiopie	1	Oman	92	Zambie	31
Finlande	111	<i>Ouganda</i>	36	Zimbabwe	50
France	109	Pakistan	29		
Ghana	28	Panama	83		
Grèce	88	Papouasie-Nouvelle-Guinée	49		
Guatemala	67	Paraguay	59		

Note : Pour les pays membres de l'ONU et de la Banque mondiale qui ont moins de 1 million d'habitants, voir l'Encadré A.1.

# Introduction

Le recueil des Indicateurs du développement dans le monde renseigne le lecteur sur les principaux aspects du développement économique et social. La plupart des données rassemblées par la Banque mondiale concernent ses pays membres en développement. Des chiffres comparables sur les pays développés à économie de marché, qu'il est facile d'obtenir, sont aussi inclus dans les indicateurs. Ceux-ci ne contiennent pas de statistiques sur les comptes nationaux de pays non membres de la Banque mondiale, ces statistiques n'étant pas disponibles ou pas comparables.

Nous nous sommes efforcés de standardiser les données. Toutefois, comme il n'est pas toujours possible d'obtenir des renseignements tout à fait comparables, il convient d'interpréter les indicateurs avec prudence. Bien que les statistiques proviennent de sources généralement considérées comme hautement autorisées, beaucoup d'entre elles sont entourées d'une marge d'erreur considérable. En outre, les chiffres ne sont pas toujours comparables car les méthodes statistiques varient d'un pays à l'autre. Il ne faut donc voir dans les données présentées que des indications de tendances qui permettent de faire ressortir des différences importantes entre pays, mais pas de les mesurer avec exactitude.

Les indicateurs figurant au Tableau 1 esquissent le profil des différentes économies. Les données rassemblées dans les autres tableaux relèvent des grandes catégories suivantes : comptes nationaux, industrie, agriculture, énergie, commerce extérieur, dette extérieure, flux d'aide, autres transactions extérieures, finances de l'administration centrale et répartition des revenus, population, santé publique, éducation, population active et urbanisation. Deux nouveaux tableaux ont été ajoutés cette année — l'un portant sur la production et les bénéfices du secteur industriel, l'autre contenant divers indicateurs monétaires — ce qui porte à 33 le nombre de tableaux généraux.

Les pays ayant moins de 1 million d'habitants ne sont pas inclus dans les tableaux généraux, mais on trouvera des indicateurs de base pour ceux qui sont membres de la Banque mondiale ou de l'ONU dans un tableau distinct à la page 299.

Les données sur les comptes nationaux ont été obtenues par les missions économiques de la Banque mondiale auprès des gouvernements membres; dans certains cas, on les a ajustées pour

qu'elles soient conformes aux définitions et concepts internationaux et concordent entre elles. Les données sur la dette extérieure sont celles que les pays membres communiquent à la Banque dans le cadre du Système de notification de la dette. Les autres séries de données proviennent du Fonds monétaire international, de l'Organisation des Nations Unies et des institutions spécialisées.

Pour plus de commodité, on a utilisé des ratios et des taux de croissance, les valeurs absolues n'étant signalées que dans certains cas. La plupart des taux de croissance sont calculés pour deux périodes; cette année, on a utilisé 1965-80 et 1980-85. Tous les taux de croissance liés aux comptes nationaux sont exprimés en valeur réelle et ont été calculés, sauf indication contraire, par la méthode des moindres carrés. Comme cette méthode tient compte de toutes les observations qui ont pu être faites pendant la période considérée, les taux de croissance obtenus expriment des tendances générales qui ne sont pas indûment influencées par des valeurs exceptionnelles, notamment au niveau des extrêmes. Dans les tableaux, les chiffres inscrits en italique se rapportent à des années ou périodes autres que celles indiquées — jusqu'à deux ans auparavant pour les indicateurs économiques et trois ans avant ou après pour les indicateurs sociaux. Chaque fois que des montants sont exprimés en dollars, il s'agit de la monnaie des Etats-Unis. Les diverses méthodes utilisées pour la conversion des chiffres en monnaie nationale sont décrites, le cas échéant, dans les notes techniques.

Certains des chiffres présentés s'écartent de ceux de l'année dernière, non pas simplement parce qu'il s'agit de statistiques plus récentes, mais aussi parce que les séries chronologiques ont été révisées.

Comme dans le corps du *Rapport*, les pays compris dans les Indicateurs du développement dans le monde sont regroupés en plusieurs grandes catégories, ce qui permet, aux fins de l'analyse, de faire une distinction entre des pays à des stades différents de développement. De plus, de nombreux pays sont classés en fonction de leurs caractéristiques dominantes; on distingue ainsi les pays exportateurs. Cette année, les pays ont été groupés comme suit : 37 pays en développement à faible revenu, ayant un PNB par habitant égal ou inférieur à 400 dollars en 1985; 59 pays à revenu

intermédiaire, ayant un revenu par habitant égal ou supérieur à 401 dollars; 4 exportateurs de pétrole à revenu élevé; 19 pays industriels à économie de marché; et 9 pays non membres non déclarants, une nouvelle catégorie comprenant des pays dont la liste a été mise à jour. En raison du manque de données, des différences dans les méthodes de calcul du revenu national et des difficultés de conversion, les estimations du PNB par habitant ne sont généralement pas incluses pour ce groupe de pays.







La présentation adoptée ici est la même que dans les éditions précédentes. Dans chaque groupe, les pays sont classés par ordre croissant de revenu par habitant; les pays dont on n'a pas pu calculer le PNB par habitant sont énumérés par ordre alphabétique, en italique, à la fin des groupes de revenus auxquels ils appartiennent. Ce même ordre est repris dans tous les tableaux. La liste

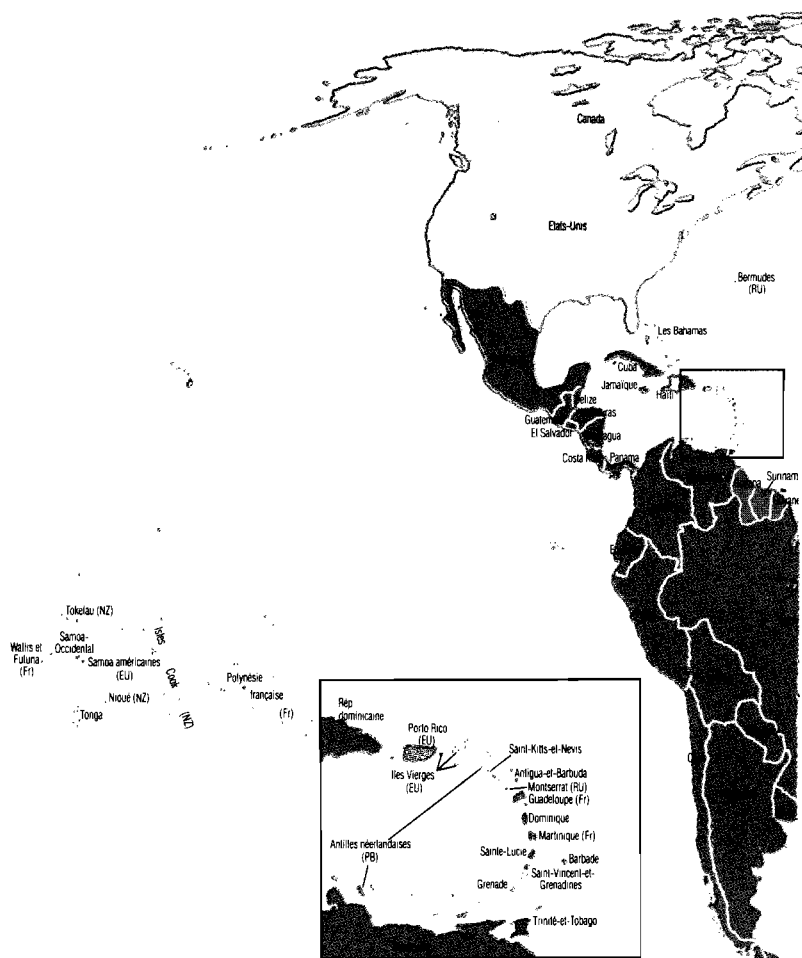
alphabétique qui précède l'introduction donne le numéro de référence de chaque pays; là encore, les noms en italique sont ceux des pays pour lesquels on n'a pas de données sur le PNB par habitant.

Dans les bandes de couleur figurent les *chiffres récapitulatifs* — totaux ou moyennes pondérées — qui sont calculés pour les différents groupes de pays lorsqu'on dispose de données suffisantes. Comme le poids de la Chine et de l'Inde influe fortement sur les chiffres globaux pour les pays à faible revenu, on a donné des chiffres récapitulatifs séparés pour les deux sous-groupes suivants : *la Chine et l'Inde* d'une part, et *les autres pays à faible revenu* d'autre part. En outre, aux fins de l'analyse, on a récapitulé les chiffres pour l'ensemble des pays en développement au sein de quatre catégories qui se recoupent partiellement : exportateurs de pétrole, exportateurs de produits manufacturés, pays fortement endettés et Afrique subsaharienne. L'expression «Afrique sub-

## Groupes de pays

Les couleurs indiquent dans quel groupe un pays a été classé en fonction de son PNB par habitant et, dans certains cas, des caractéristiques particulières de son économie. Par exemple, tous les pays à faible revenu, dont le PNB par habitant était égal ou inférieur à 400 dollars en 1985, sont colorés en jaune. Les mêmes groupes ont été utilisés dans les 33 tableaux qui suivent. On n'y a inclus que les 128 pays de plus de 1 million d'habitants.

-  Pays à faible revenu
-  Pays à revenu intermédiaire
-  Exportateurs de pétrole à revenu élevé
-  Pays industriels à économie de marché
-  Pays non membres non déclarants
-  Non compris dans les Indicateurs





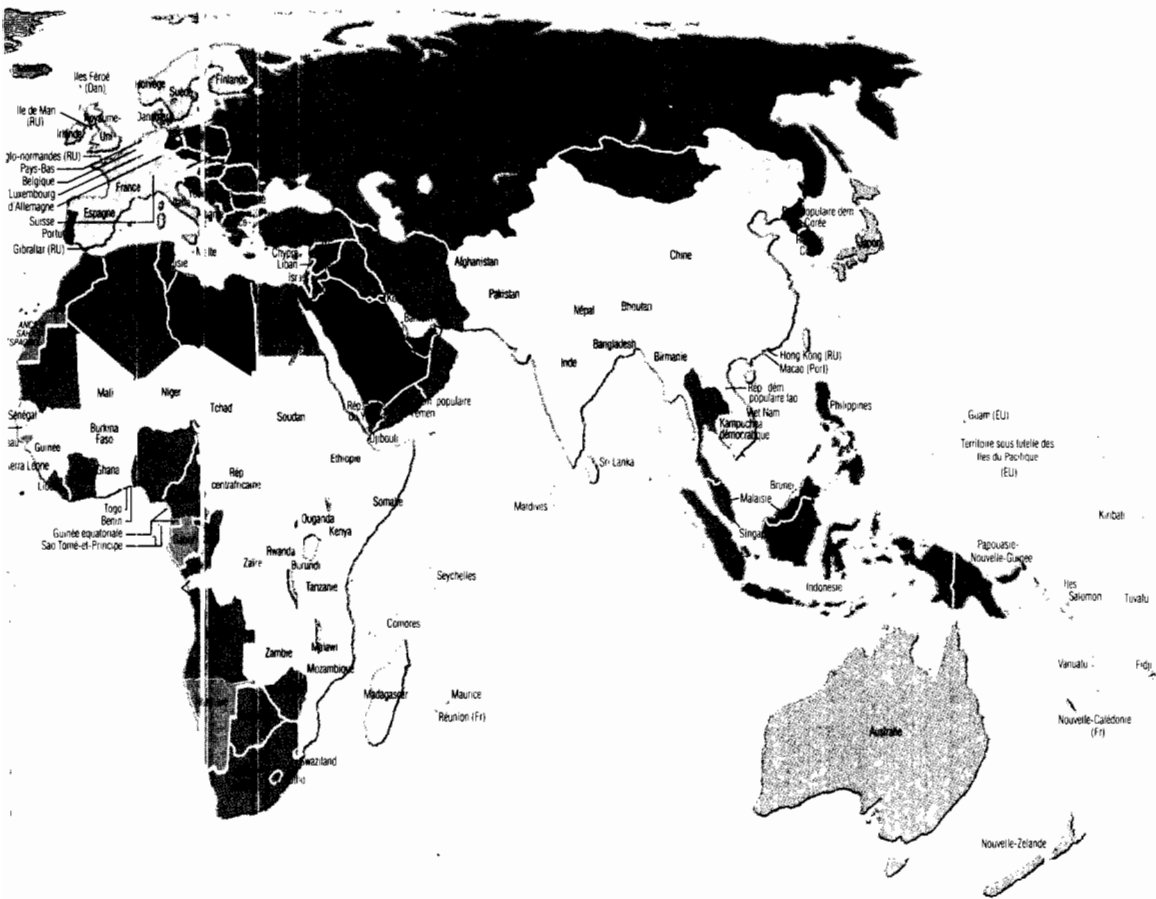
saharienne» désigne tous les pays situés au sud du Sahara, à l'exclusion de l'Afrique du Sud. On trouvera aux pages xi et xii les définitions et listes de pays correspondant aux autres catégories.

La méthode utilisée pour calculer les chiffres récapitulatifs est exposée dans les notes techniques. Pour ces chiffres, *w* veut dire qu'il s'agit de moyennes pondérées; *m*, de valeurs médianes; et *t*, de totaux. Les indicateurs ne portant pas tous sur les mêmes pays et l'écart par rapport à la tendance centrale pouvant être important, il convient de faire preuve de prudence en comparant les chiffres récapitulatifs de différents indicateurs, groupes, années ou périodes.

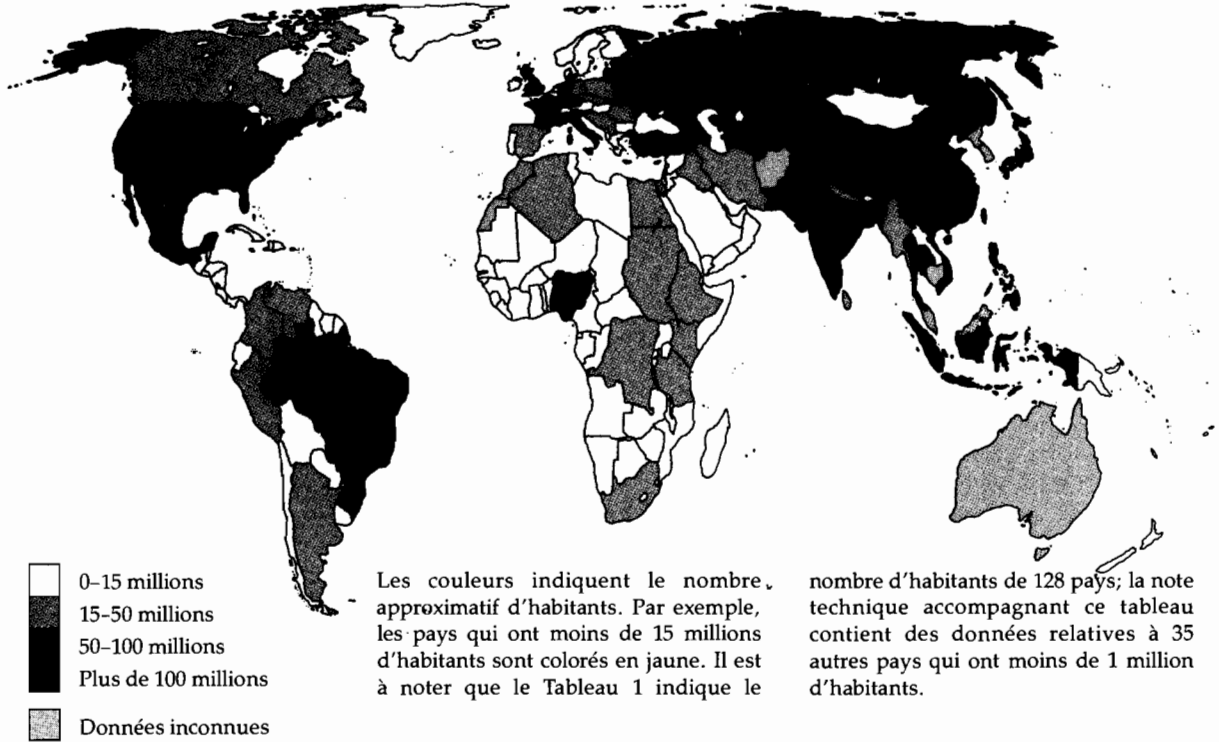
Le lecteur est invité à se référer aux notes techniques chaque fois qu'il utilise ces données. Ces notes exposent en effet dans leurs grandes lignes les concepts, définitions, méthodes et sources utilisés pour établir les tableaux. La bibliographie donne

des détails sur les sources de ces données, où l'on trouve la définition et la description complètes des notions figurant dans le rapport.

Celui-ci comprend trois planisphères. Le premier contient les noms des pays et le groupe dans lequel ils ont été placés. Les suivants représentent la population et la part de l'agriculture dans le produit intérieur brut (PIB). Pour ces planisphères, on a utilisé la projection Eckert IV, qui donne une représentation correcte de la superficie de tous les pays, bien qu'elle déforme légèrement les contours, les distances et la direction. Ces cartes visent uniquement à faciliter la tâche du lecteur. Les termes qui y sont utilisés et les frontières qui y figurent n'impliquent, de la part de la Banque mondiale et de ses filiales, aucun jugement quant au statut juridique d'un territoire quelconque, et ne signifient nullement que ces institutions reconnaissent ou acceptent ces frontières.



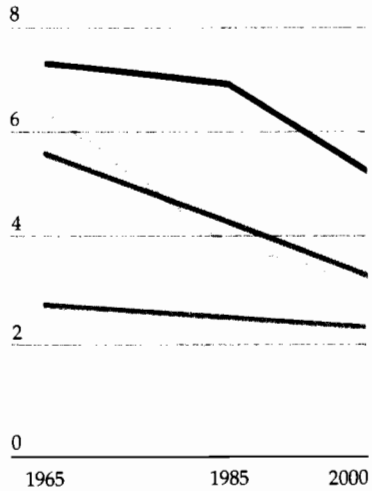
## Population



## Fécondité et mortalité

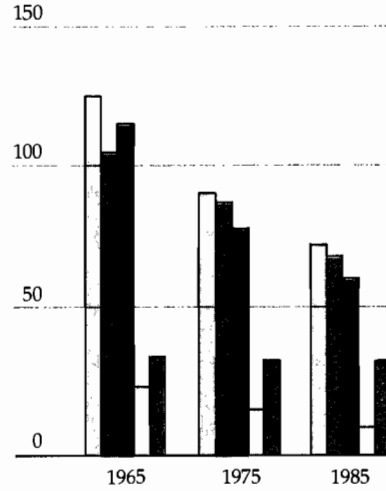
### Indice synthétique de fécondité

Naissances par femme



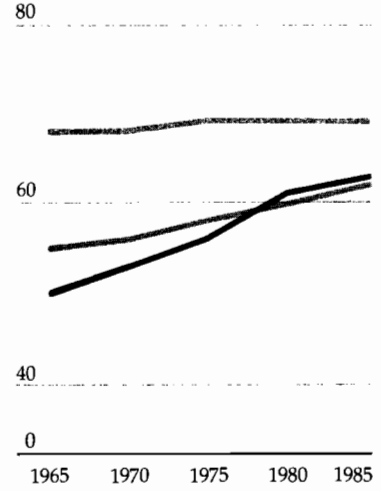
### Mortalité infantile

Décès pour 1.000 naissances vivantes



### Espérance de vie à la naissance

Années



..... Pays à faible revenu

———— Pays à revenu intermédiaire

———— Exportateurs de pétrole à revenu élevé

———— Pays industriels à économie de marché

———— Pays non membres non déclarants

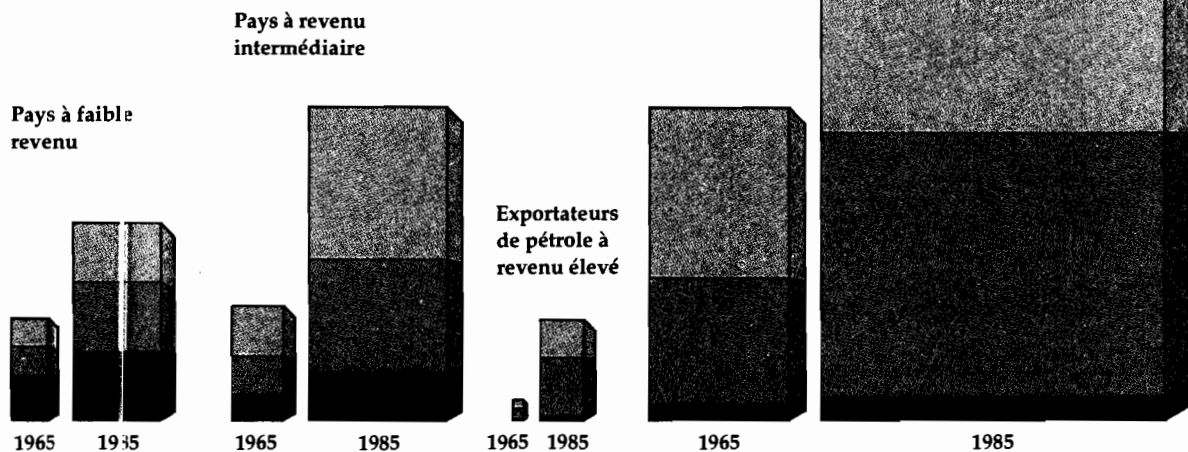
Note : Les termes et méthodes utilisés sont expliqués dans les notes techniques relatives aux Tableaux 28 et 29.

## PIB et part de chaque secteur

- Agriculture
- Industrie
- Services

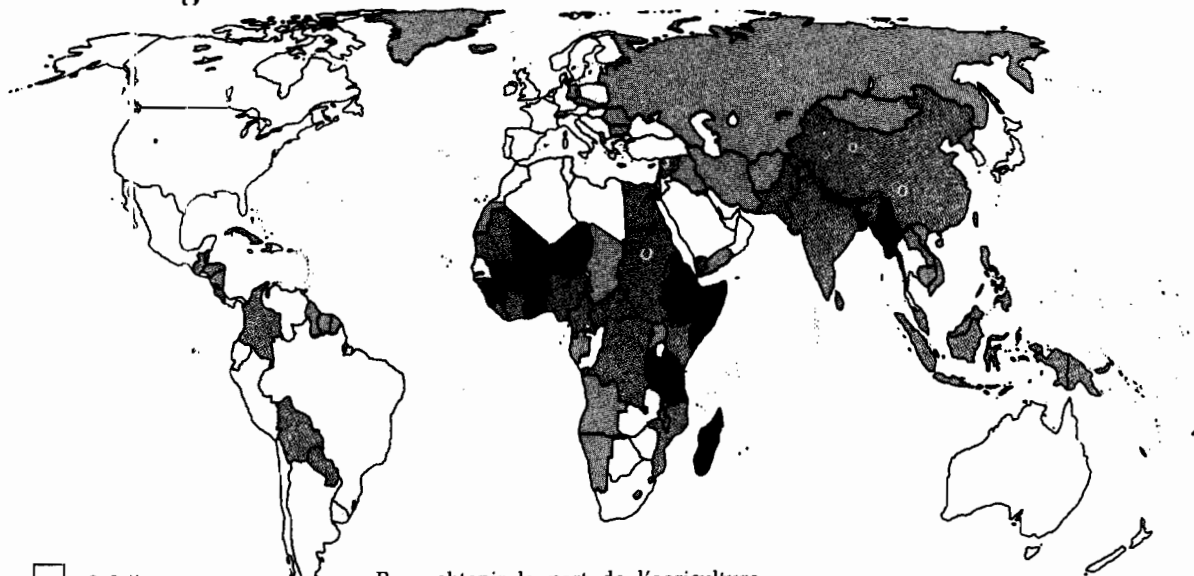
100 milliards de dollars

Pays industriels  
à économie  
de marché



Note : Les termes et méthodes utilisés sont expliqués dans les notes techniques relatives au Tableau 3.

## Part de l'agriculture dans le PIB



- 0-9 %
- 10-19 %
- 20-39 %
- 40 % et plus
- Données inconnues

Pour obtenir la part de l'agriculture, dans le PIB, on divise la valeur ajoutée du secteur agricole par le produit intérieur brut. Les pays ont été classés en fonction de cette part. Par exemple, dans les pays colorés en jaune, la part de l'agriculture dans le PIB va de 0 à 9 %. Ces parts ne donnent aucune

indication sur la valeur absolue de la production. Dans les pays où l'agriculture de subsistance occupe une place importante, on a pu sous-estimer la part de l'agriculture dans le PIB, car il est difficile d'attribuer une valeur exacte à l'agriculture de subsistance.

# Tableau 1. Indicateurs de base

	Population (millions d'habitants) Milieu de 1985	Super- ficie (milliers de km <sup>2</sup> )	PNB par habitant <sup>a</sup>		Taux annuel moyen d'inflation <sup>a</sup> (%)		Espérance de vie à la naissance (années) 1985
			Dollars 1985	Croissance annuelle moyenne (%) 1965-85	1965-80		
					1965-80	1980-85	
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>2.439,4 t</b>	<b>32.547 t</b>	<b>270 w</b>	<b>2,9 w</b>	<b>4,5 w</b>	<b>7,5 w</b>	<b>60 w</b>
<b>Chine et Inde</b>	<b>1.805,5 t</b>	<b>12.849 t</b>	<b>290 w</b>	<b>3,5 w</b>	<b>2,7 w</b>	<b>4,4 w</b>	<b>63 w</b>
<b>Autres pays à faible revenu</b>	<b>633,9 t</b>	<b>19.698 t</b>	<b>200 w</b>	<b>0,4 w</b>	<b>11,4 w</b>	<b>18,9 w</b>	<b>52 w</b>
1 Ethiopie	42,3	1.222	110	0,2	3,3	2,6	45
2 Bangladesh	100,6	144	150	0,4	14,9	11,5	51
3 Burkina Faso	7,9	274	150	1,3	6,5	7,2	45
4 Mali	7,5	1.240	150	1,4	..	7,4	46
5 Bhoutan	1,2	47	160	..	..	..	44
6 Mozambique	13,8	802	160	..	..	25,8	47
7 Népal	16,5	141	160	0,1	7,8	8,4	47
8 Malawi	7,0	118	170	1,5	7,3	11,4	45
9 Zaïre	30,6	2.345	170	-2,1	24,5	55,3	51
10 Birmanie	36,9	677	190	2,4	8,7	2,6	59
11 Burundi	4,7	28	230	1,9	8,4	6,6	48
12 Togo	3,0	57	230	0,3	7,1	6,9	51
13 Madagascar	10,2	587	240	-1,9	7,7	19,4	52
14 Niger	6,4	1.267	250	-2,1	7,5	8,5	44
15 Bénin	4,0	113	260	0,2	7,4	9,7	49
16 Rép. centrafricaine	2,6	623	260	-0,2	8,4	10,8	49
17 Inde	765,1	3.288	270	1,7	7,4	7,8	56
18 Rwanda	6,0	26	280	1,8	12,5	7,6	48
19 Somalie	5,4	638	280	-0,7	10,1	45,4	46
20 Kenya	20,4	583	290	1,9	7,3	10,0	54
21 Tanzanie	22,2	945	290	(.)	9,6	19,6	52
22 Soudan	21,9	2.506	300	(.)	11,5	31,7	48
23 Chine	1.040,3	9.561	310	4,8	(.)	2,4	69
24 Haïti	5,9	28	310	0,7	7,3	7,0	54
25 Guinée	6,2	246	320	0,8	2,8	8,3	40
26 Sierra Leone	3,7	72	350	1,1	7,8	25,0	40
27 Sénégal	6,6	196	370	-0,6	6,5	9,7	47
28 Ghana	12,7	239	380	-2,2	22,8	57,0	53
29 Pakistan	96,2	804	380	2,6	10,2	8,1	51
30 Sri Lanka	15,8	66	380	2,9	9,5	14,7	70
31 Zambie	6,7	753	390	-1,6	6,4	14,7	52
32 Afghanistan	..	648	..	..	4,9	..	..
33 Tchad	5,0	1.284	..	-2,3	6,2	..	45
34 Kampuchea dém.	..	181	..	..	..	..	..
35 RDP lao	3,6	237	..	..	..	..	45
36 Ouganda	14,7	236	..	-2,6	23,8	..	49
37 Viet Nam	61,7	330	..	..	..	..	65
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>1.242,1 t</b>	<b>38.071 t</b>	<b>1.290 w</b>	<b>3,0 w</b>	<b>21,1 w</b>	<b>57,4 w</b>	<b>62 w</b>
<b>Tranche inférieure</b>	<b>674,6 t</b>	<b>16.090 t</b>	<b>820 w</b>	<b>2,6 w</b>	<b>22,2 w</b>	<b>22,3 w</b>	<b>58 w</b>
38 Mauritanie	1,7	1.031	420	0,1	7,5	8,1	47
39 Bolivie	6,4	1.099	470	-0,2	15,7	569,1	53
40 Lesotho	1,5	30	470	6,5	8,6	11,4	54
41 Libéria	2,2	111	470	-1,4	6,5	1,6	50
42 Indonésie	162,2	1.919	530	4,8	34,3	10,7	55
43 Yémen, RDP	2,1	333	530	..	..	5,7	46
44 Yémen, Rép. arabe du	8,0	195	550	5,3	..	9,7	45
45 Maroc	21,9	447	560	2,2	5,8	7,8	59
46 Philippines	54,7	300	580	2,3	11,8	19,3	63
47 Egypte, Rép. arabe d'	48,5	1.001	610	3,1	7,5	11,0	61
48 Côte d'Ivoire	10,1	322	660	0,9	9,2	10,0	53
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	3,5	462	680	0,4	8,1	5,5	52
50 Zimbabwe	8,4	391	680	1,6	5,7	13,2	57
51 Honduras	4,4	112	720	0,4	6,3	5,4	62
52 Nicaragua	3,3	130	770	-2,1	8,9	33,8	59
53 Rép. dominicaine	6,4	49	790	2,9	6,6	14,6	64
54 Nigéria	99,7	924	800	2,2	14,5	11,4	50
55 Thaïlande	51,7	514	800	4,0	6,8	3,2	64
56 Cameroun	10,2	475	810	3,6	9,0	11,8	55
57 El Salvador	4,8	21	820	-0,2	7,0	11,6	64
58 Botswana	1,1	600	840	8,3	8,0	5,2	57
59 Paraguay	3,7	407	860	3,9	9,2	15,8	66
60 Jamaïque	2,2	11	940	-0,7	12,6	18,3	73
61 Pérou	18,6	1.285	1.010	0,2	20,5	98,6	59
62 Turquie	50,2	781	1.080	2,6	20,8	37,1	64
63 Maurice	1,0	2	1.090	2,7	11,8	8,5	66
64 Congo, Rép. populaire du	1,9	342	1.110	3,8	7,1	12,6	58
65 Equateur	9,4	284	1.160	3,5	11,3	29,7	66
66 Tunisie	7,1	164	1.190	4,0	6,7	10,0	63
67 Guatemala	8,0	109	1.250	1,7	7,1	7,4	60

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées. Voir à l'Encadré A.1 les pays membres de l'ONU et de la Banque mondiale qui ont moins de 1 million d'habitants.

	Population (millions d'habitants) Milieu de 1985	Super- ficie (milliers de km <sup>2</sup> )	PNB par habitant <sup>a</sup>		Taux annuel moyen d'inflation <sup>a</sup> (%)		Espérance de vie à la naissance (années) 1985
			Dollars	Croissance annuelle moyenne (%)	1965-80	1980-85	
			1985	1965-85			
68 Costa Rica	2,6	51	1.300	1,4	11,2	36,4	74
69 Colombie	28,4	1.139	1.320	2,9	17,5	22,5	65
70 Chili	12,1	757	1.430	-0,2	129,9	19,3	70
71 Jordanie	3,5	98	1.560	5,8	..	3,9	65
72 Rép. arabe syrienne	10,5	185	1.570	4,0	8,4	6,1	64
73 Liban	..	10	..	..	9,3	..	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>567,4 t</b>	<b>21.981 t</b>	<b>1.850 w</b>	<b>3,3 w</b>	<b>20,5 w</b>	<b>74,7 w</b>	<b>66 w</b>
74 Brésil	135,6	8.512	1.640	4,3	31,6	147,7	65
75 Uruguay	3,0	176	1.650	1,4	57,7	44,6	72
76 Hongrie	10,6	93	1.950	5,8	2,7	5,6	71
77 Portugal	10,2	92	1.970	3,3	11,7	22,7	74
78 Malaisie	15,6	330	2.000	4,4	4,9	3,1	68
79 Afrique du Sud	32,4	1.221	2.010	1,1	9,9	13,0	55
80 Pologne	37,2	313	2.050	..	..	35,2	72
81 Yougoslavie	23,1	256	2.070	4,1	15,2	45,1	72
82 Mexique	78,8	1.973	2.080	2,7	13,2	62,2	67
83 Panama	2,2	77	2.100	2,5	5,5	3,7	72
84 Argentine	30,5	2.767	2.130	0,2	78,5	342,8	70
85 Corée, Rép. de	41,1	98	2.150	6,6	18,7	6,0	69
86 Algérie	21,9	2.382	2.550	3,6	9,9	6,9	61
87 Venezuela	17,3	912	3.080	0,5	8,7	9,2	70
88 Grèce	9,9	132	3.550	3,6	10,3	20,6	68
89 Israël	4,2	21	4.990	2,5	25,2	196,3	75
90 Trinité-et-Tobago	1,2	5	6.020	2,3	14,2	7,6	69
91 Hong Kong	5,4	1	6.230	6,1	8,1	7,9	76
92 Oman	1,2	300	6.730	5,7	20,5	4,9	54
93 Singapour	2,6	1	7.420	7,6	4,8	3,1	73
94 Iran, Rép. islamique d'	44,6	1.648	..	..	15,2	..	60
95 Iraq	15,9	435	..	..	..	..	61
96 Roumanie	22,7	238	..	..	..	..	72
<b>Pays en développement</b>	<b>3.681,5 t</b>	<b>70.618 t</b>	<b>610 w</b>	<b>3,0 w</b>	<b>16,8 w</b>	<b>44,2 w</b>	<b>61 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>523,3 t</b>	<b>12.785 t</b>	<b>1.060 w</b>	<b>3,1 w</b>	<b>15,3 w</b>	<b>28,9 w</b>	<b>58 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>2.098,3 t</b>	<b>22.473 t</b>	<b>520 w</b>	<b>4,0 w</b>	<b>13,3 w</b>	<b>47,7 w</b>	<b>64 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>554,5 t</b>	<b>21.213 t</b>	<b>1.410 w</b>	<b>2,5 w</b>	<b>26,6 w</b>	<b>89,0 w</b>	<b>62 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>418,0 t</b>	<b>21.874 t</b>	<b>400 w</b>	<b>1,0 w</b>	<b>12,7 w</b>	<b>16,7 w</b>	<b>50 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>18,4 t</b>	<b>4.012 t</b>	<b>9.800 w</b>	<b>2,7 w</b>	<b>16,6 w</b>	<b>-2,5 w</b>	<b>63 w</b>
97 Libye	3,8	1.760	7.170	-1,3	15,4	-0,3	60
98 Arabie saoudite	11,5	2.150	8.850	5,3	17,6	-3,2	62
99 Koweït	1,7	18	14.480	-0,3	14,1	-3,6	72
100 Emirats arabes uni-	1,4	84	19.270	..	..	-1,4	70
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>737,3 t</b>	<b>30.935 t</b>	<b>11.810 w</b>	<b>2,4 w</b>	<b>7,6 w</b>	<b>5,8 w</b>	<b>76 w</b>
101 Espagne	38,6	505	4.290	2,6	12,2	12,6	77
102 Irlande	3,6	70	4.850	2,2	11,9	10,8	74
103 Italie	57,1	301	6.520	2,6	11,2	14,2	77
104 Nouvelle-Zélande	3,3	269	7.010	1,4	10,1	9,8	74
105 Belgique	9,9	31	8.280	2,8	6,5	5,9	75
106 Royaume-Uni	56,5	245	8.460	1,6	11,2	6,4	75
107 Autriche	7,6	84	9.120	3,5	5,7	4,9	74
108 Pays-Bas	14,5	41	9.290	2,0	7,5	3,5	77
109 France	55,2	547	9.540	2,8	8,0	9,5	78
110 Australie	15,8	7.687	10.830	2,0	8,8	9,1	78
111 Finlande	4,9	337	10.890	3,3	10,5	8,6	76
112 Allemagne Rép. féd. d'	61,0	249	10.940	2,7	5,1	3,2	75
113 Danemark	5,1	43	11.200	1,8	9,2	8,1	75
114 Japon	120,8	372	11.300	4,7	7,5	1,2	77
115 Suède	8,4	450	11.890	1,8	8,0	8,6	77
116 Canada	25,4	9.976	13.680	2,4	7,4	6,3	76
117 Norvège	4,2	324	14.370	3,3	7,7	8,5	77
118 Suisse	6,5	41	16.370	1,4	5,3	4,5	77
119 Etats-Unis	239,3	9.363	16.690	1,7	6,1	5,3	76
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>362,6 t</b>	<b>25.826 t</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>69 w</b>
120 Albanie	3,0	29	..	..	..	..	70
121 Angola	8,8	1.247	..	..	..	..	44
122 Bulgarie	9,0	111	..	..	..	..	71
123 Cuba	10,1	115	..	..	..	..	77
124 Tchécoslovaquie	15,5	128	..	..	..	..	70
125 Allemagne Rép. dém. d'	16,6	108	..	..	..	..	59
126 Corée, Rép. dém. le.	20,4	121	..	..	..	..	68
127 Mongolie	1,9	1.565	..	..	..	..	63
128 URSS	277,4	22.402	..	..	..	..	70

a. Voir notes techniques.

# Tableau 2. Croissance de la production

Taux annuel moyen de croissance (%)

	PIB		Agriculture		Industrie		(Secteur manufacturier) <sup>a</sup>		Services	
	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>4,8 w</b>	<b>7,3 w</b>	<b>2,7 w</b>	<b>6,0 w</b>	<b>7,6 w</b>	<b>9,3 w</b>	<b>7,8 w</b>	<b>10,8 w</b>	<b>5,0 w</b>	<b>6,3 w</b>
Chine et Inde	5,3 w	8,3 w	2,9 w	7,1 w	8,2 w	10,0 w	8,1 w	11,2 w	5,5 w	7,5 w
Autres pays à faible revenu	3,2 w	2,8 w	2,0 w	1,9 w	4,4 w	3,7 w	5,3 w	5,5 w	4,0 w	3,0 w
1 Ethiopie	2,8	0,3	1,2	-3,4	3,2	2,8	5,0	..	5,3	3,2
2 Bangladesh	2,4	3,6	1,5	2,8	3,8	4,7	6,8	2,0	3,4	4,3
3 Burkina Faso	3,2	2,4	..	2,7	..	2,1	..	..	..	2,4
4 Mali	4,1	-0,5	2,8	-4,1	4,2	3,8	..	..	7,0	4,0
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	-9,6	..	-16,5	..	-13,9	..	..	..	0,1
7 Népal	2,3	3,4	..	..	..	..	..	..	..	..
8 Malawi	5,8	2,0	..	2,7	..	1,3	..	..	..	1,8
9 Zaire	1,4	1,0	..	2,5	..	2,0	..	-1,4	..	-0,8
10 Birmanie	3,9	5,5	3,7	5,4	4,4	7,0	3,9	6,0	4,0	5,1
11 Burundi	3,6	1,9	3,3	0,8	7,8	4,8	5,9	6,8	2,7	3,3
12 Togo	4,4	-1,8	1,9	0,9	6,8	-2,8	..	-3,4	5,4	-3,2
13 Madagascar	1,8	-0,8	..	2,4	..	-6,8	..	..	..	-0,6
14 Niger	0,3	-3,6	-3,4	(.)	11,4	-3,6	..	..	3,4	-7,4
15 Bénin	2,3	3,4	..	0,9	..	13,5	..	7,2	..	2,4
16 Rép. centrafricaine	2,6	0,6	2,1	2,2	5,3	1,0	..	-1,8	2,0	-1,4
17 Inde	3,8	5,2	2,8	2,7	4,1	5,4	4,4	5,6	4,8	7,5
18 Rwanda	4,9	1,8	..	2,6	..	4,9	..	4,8	..	-0,4
19 Somalie	2,8	4,9	..	7,9	..	-5,1	..	-3,4	..	3,6
20 Kenya	6,4	3,1	4,9	2,8	9,8	2,0	10,5	3,8	6,4	3,9
21 Tanzanie	3,9	0,8	1,7	0,7	4,2	-4,5	5,6	-4,6	6,7	2,8
22 Soudan	3,8	-0,7	2,9	-5,5	3,1	4,3	..	..	4,9	0,6
23 Chine	6,4	9,8	3,0	9,4	10,0	11,1	9,5 <sup>b</sup>	12,4 <sup>b</sup>	7,0	7,5
24 Haïti	2,9	-0,8	1,0	-1,3	7,1	-2,4	6,2	-2,6	2,7	0,5
25 Guinée	3,9	0,9	..	0,3	..	0,1	..	1,5	..	2,1
26 Sierra Leone	2,8	2,1	2,3	1,1	-1,1	-2,5	4,0	5,2	5,8	4,3
27 Sénégal	2,0	3,3	1,4	1,8	4,8	4,5	3,4	4,9	1,3	3,3
28 Ghana	1,4	-0,7	1,6	-1,3	1,4	-5,5	2,5	-5,6	1,1	2,2
29 Pakistan	5,2	6,0	3,3	2,1	6,2	8,8	5,3	10,1	6,1	6,8
30 Sri Lanka	4,0	5,1	2,7	4,0	5,1	4,2	3,2	5,5	4,3	6,1
31 Zambie	1,8	0,1	2,2	2,9	2,1	-0,5	5,3	0,4	1,5	-0,4
32 Afghanistan	3,0	..	..	..	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	0,1	..	..	..	..	..	..	..	..	..
34 Kampuchea dém.	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	0,6	4,9	1,2	6,5	-4,1	1,8	-3,7	2,3	1,1	3,0
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>6,5 w</b>	<b>1,7 w</b>	<b>3,5 w</b>	<b>2,1 w</b>	<b>7,6 w</b>	<b>1,2 w</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>6,7 w</b>	<b>1,9 w</b>
Tranche inférieure	6,3 w	1,6 w	3,3 w	1,9 w	8,5 w	0,6 w	7,3 w	3,2 w	6,4 w	2,3 w
38 Mauritanie	2,1	0,2	-2,0	1,6	2,2	4,2	..	..	6,5	-3,2
39 Bolivie	4,5	-4,5	3,8	-3,7	3,7	-7,3	5,4	-10,6	5,6	-2,9
40 Lesotho	6,7	0,5	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Libéria	3,2	-1,9	5,5	1,1	2,2	-6,7	10,0	-5,1	2,4	-0,2
42 Indonésie	7,9	3,5	4,3	3,1	11,9	1,0	12,0	6,4	7,3	6,3
43 Yémen, RDP	..	1,6	..	..	..	..	..	..	..	..
44 Yémen, Rép. arabe du	..	4,5	..	0,2	..	8,3	..	16,5	..	5,2
45 Maroc	5,7	3,0	2,2	1,0	6,1	1,3	5,9	0,7	6,5	4,3
46 Philippines	5,9	-0,5	4,6	1,7	8,0	-2,8	7,5	-1,2	5,2	0,1
47 Egypte, Rép. arabe d'	6,7	5,2	2,8	1,9	7,0	7,0	..	..	9,5	5,1
48 Côte d'Ivoire	6,8	-1,7	3,3	-1,1	10,4	-1,5	9,1	..	9,4	-2,5
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	4,1	1,3	..	..	..	..	..	..	..	..
50 Zimbabwe	4,9	2,5	..	3,7	..	0,4	..	0,9	..	3,8
51 Honduras	4,1	0,6	1,6	2,2	5,7	..	6,0	-2,1	5,4	0,3
52 Nicaragua	2,6	0,2	3,3	1,4	4,2	0,3	5,2	0,8	1,4	-0,4
53 Rép. dominicaine	7,3	2,2	3,8	3,3	10,9	2,7	8,9	2,0	7,0	2,0
54 Nigéria	7,9	-3,4	1,7	1,0	13,4	-5,8	14,6	3,0	8,8	-3,5
55 Thaïlande	7,4	5,1	4,9	3,4	9,5	5,1	10,9	5,3	8,0	6,0
56 Cameroun	4,9	8,6	4,2	1,3	8,1	17,8	7,0	18,4	4,4	7,1
57 El Salvador	4,4	-1,8	3,6	-2,9	5,3	-1,7	4,6	-2,1	4,3	-1,3
58 Botswana	14,3	12,1	9,3	-8,1	23,2	21,1	12,5	5,8	12,2	6,0
59 Paraguay	7,0	1,4	4,9	2,8	8,8	0,4	7,0	0,3	7,5	1,2
60 Jamaïque	1,5	0,5	0,5	1,9	-0,1	-1,6	0,4	0,8	2,7	1,3
61 Pérou	3,9	-1,6	1,0	1,9	4,4	-3,0	3,8	-3,8	4,3	-1,2
62 Turquie	6,3	4,5	3,2	2,6	7,2	6,0	7,5	7,9	7,6	4,5
63 Maurice	4,9	3,9	..	5,2	..	4,3	..	6,1	..	3,5
64 Congo, Rép. populaire du	5,9	7,8	3,1	-1,5	10,3	11,3	..	6,2	4,7	7,0
65 Equateur	8,4	1,5	3,4	0,2	13,7	4,0	11,5	0,5	7,6	0,2
66 Tunisie	6,6	4,1	5,5	4,2	7,4	3,8	9,9	6,7	6,5	4,3
67 Guatemala	5,9	-1,4	5,1	-0,6	7,3	-3,8	6,5	-2,2	5,7	-0,8

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

## Taux annuel moyen de croissance (%)

	PIB		Agriculture		Industrie		(Secteur manufacturier) <sup>a</sup>		Services	
	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85
68 Costa Rica	6,3	0,5	4,2	2,1	8,7	-0,1	..	..	6,0	0,2
69 Colombie	5,6	1,9	4,3	1,8	5,5	2,9	6,2	..	6,4	1,6
70 Chili	1,9	-1,1	1,6	2,1	0,8	-0,5	0,6	-1,9	2,7	-2,1
71 Jordanie	..	4,1	..	6,4	..	4,0	..	5,6	..	3,8
72 Rép. arabe syrienne	8,7	1,5	4,8	-1,4	12,2	0,6	..	..	9,0	2,9
73 Liban	-1,2	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>6,6 w</b>	<b>1,7 w</b>	<b>3,7 w</b>	<b>2,3 w</b>	<b>7,2 w</b>	<b>1,4 w</b>	..	..	<b>6,9 w</b>	<b>1,7 w</b>
74 Brésil	9,0	1,3	4,7	3,0	10,0	0,3	9,8	..	9,4	1,8
75 Uruguay	2,4	-3,9	1,0	-1,3	3,1	-7,2	..	..	2,3	-2,9
76 Hongrie	5,5	1,8	2,7	3,5	6,4	2,0	..	..	6,2	0,9
77 Portugal	5,3	0,9	..	-0,7	..	0,9	..	..	..	1,3
78 Malaisie	7,3	5,5	..	3,0	..	6,7	..	6,1	..	5,9
79 Afrique du Sud	4,0	0,8	..	..	..	..	..	..	..	..
80 Pologne	..	0,5	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	6,1	0,8	3,1	1,3	7,8	0,6	..	..	5,5	0,9
82 Mexique	6,5	0,8	3,2	2,3	7,6	0,3	7,4	..	6,6	0,8
83 Panama	5,5	2,4	2,4	2,7	5,9	-2,2	4,7	-0,3	6,0	3,6
84 Argentine	3,3	-1,4	1,4	2,8	3,3	-2,5	2,7	-1,6	3,9	-1,8
85 Corée, Rép. de	9,5	7,9	3,0	6,3	16,6	9,6	18,8	9,0	9,4	6,7
86 Algérie	7,5	4,9	5,8	2,1	8,1	5,3	9,5	9,0	7,1	4,9
87 Venezuela	5,2	-1,6	4,0	1,5	3,5	-1,8	5,9	1,4	6,6	-1,9
88 Grèce	5,8	1,0	2,3	-0,7	7,1	-0,6	8,4	-0,9	6,2	2,4
89 Israël	6,7	1,7	..	..	..	..	..	..	..	..
90 Trinité-et-Tobago	4,8	-4,1	0,1	1,4	3,8	-4,0	..	-4,8	5,7	-4,5
91 Hong Kong	8,5	5,9	..	..	..	..	..	..	..	..
92 Oman	12,5	4,0	..	..	..	..	..	..	..	..
93 Singapour	10,2	6,5	3,1	-1,8	12,2	5,9	13,3	2,1	9,7	6,9
94 Iran, Rép. islamique d'	6,2	..	4,5	..	2,4	..	10,0	..	13,3	..
95 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>6,0 w</b>	<b>3,3 w</b>	<b>3,1 w</b>	<b>4,0 w</b>	<b>7,6 w</b>	<b>3,5 w</b>	..	..	<b>6,4 w</b>	<b>2,8 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>6,8 w</b>	<b>1,0 w</b>	<b>3,2 w</b>	<b>1,9 w</b>	<b>8,3 w</b>	<b>0,2 w</b>	<b>8,5 w</b>	<b>1,8 w</b>	<b>6,9 w</b>	<b>1,4 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>6,7 w</b>	<b>5,5 w</b>	<b>3,2 w</b>	<b>6,1 w</b>	<b>8,8 w</b>	<b>6,6 w</b>	..	..	<b>7,4 w</b>	<b>4,3 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>6,4 w</b>	<b>0,1 w</b>	<b>3,2 w</b>	<b>1,9 w</b>	<b>7,3 w</b>	<b>-0,9 w</b>	<b>7,3 w</b>	<b>-0,3 w</b>	<b>6,8 w</b>	<b>0,3 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>5,3 w</b>	<b>-0,7 w</b>	<b>1,9 w</b>	<b>0,9 w</b>	<b>9,7 w</b>	<b>-2,4 w</b>	<b>9,8 w</b>	<b>3,5 w</b>	<b>5,4 w</b>	<b>-0,4 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>7,5 w</b>	<b>-2,2 w</b>	..	<b>7,8 w</b>	..	<b>-8,3 w</b>	..	<b>9,2 w</b>	..	<b>5,1 w</b>
97 Libye	4,2	-6,1	10,7	7,3	1,2	-8,8	13,7	11,5	15,5	-3,7
98 Arabie saoudite	10,9	-2,1	4,1	8,0	11,6	-9,7	8,1	7,7	10,5	7,3
99 Koweït	3,1	0,3	..	..	..	..	..	..	..	..
100 Emirats arabes unis	..	-2,8	..	13,3	..	-6,1	..	20,2	..	5,9
<b>Pays industrialisés à économie de marché</b>	<b>3,7 w</b>	<b>2,3 w</b>	<b>1,2 w</b>	<b>1,5 w</b>	<b>3,6 w</b>	<b>2,5 w</b>	<b>4,0 w</b>	<b>3,0 w</b>	<b>3,9 w</b>	<b>2,0 w</b>
101 Espagne	4,8	1,6	2,7	2,5	5,8	0,6	6,7	0,3	4,6	2,2
102 Irlande	4,7	1,5	..	..	..	..	..	..	..	..
103 Italie	3,8	0,8	0,9	0,5	4,2	-0,3	..	..	4,1	1,8
104 Nouvelle-Zélande	3,0	3,1	..	..	..	..	..	..	..	..
105 Belgique	3,8	0,7	1,1	3,4	4,5	0,6	4,8	1,6	3,4	0,6
106 Royaume-Uni	2,2	2,0	1,7	3,2	1,2	0,6	1,1	0,1	2,9	2,1
107 Autriche	4,4	1,7	1,9	1,5	4,6	1,4	4,8	2,1	4,6	2,1
108 Pays-Bas	3,9	0,7	4,3	7,8	3,6	0,4	4,3	1,4	4,0	0,2
109 France	4,3	1,1	0,8	3,1	4,6	0,3	5,3	0,4	4,6	1,4
110 Australie	4,2	2,5	2,6	3,9	2,9	1,0	1,2	-0,4	5,4	3,3
111 Finlande	4,1	2,7	0,4	(.)	4,8	2,7	5,2	3,0	4,4	3,2
112 Allemagne, Rép. féd. d'	3,4	1,3	1,6	4,0	3,1	-0,5	3,4	-0,2	3,8	2,0
113 Danemark	2,8	2,4	0,3	5,1	2,2	2,2	3,4	2,9	3,3	2,2
114 Japon	6,3	3,8	0,8	1,6	8,5	5,9	9,4	7,8	5,2	1,6
115 Suède	2,7	2,0	-0,2	3,1	2,2	2,8	2,3	2,9	3,3	1,4
116 Canada	4,8	2,4	1,6	0,5	4,0	-0,6	4,2	-0,2	5,4	2,7
117 Norvège	4,4	3,3	1,1	-1,3	5,0	2,4	2,8	-0,1	4,4	4,1
118 Suisse	2,0	1,2	..	..	..	..	..	..	..	..
119 Etats-Unis	2,9	2,5	1,3	1,8	2,3	2,4	2,7	3,3	3,4	2,6
<b>Pays non membres non déclarants</b>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. L'industrie manufacturière étant généralement la branche la plus dynamique du secteur industriel, son taux de croissance est indiqué séparément. b. Estimation de la Banque mondiale.

# Tableau 3. Structure de la production

	PIB <sup>a</sup>		Répartition du produit intérieur brut (%)							
	(millions de dollars)		Agriculture		Industrie		(Secteur manufacturier) <sup>b</sup>		Services	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>147.330 t</b>	<b>587.020 t</b>	<b>41 w</b>	<b>32 w</b>	<b>28 w</b>	<b>33 w</b>	<b>21 w</b>	<b>26 w</b>	<b>32 w</b>	<b>35 w</b>
Chine et Inde	111.850 t	441.240 t	41 w	31 w	30 w	37 w	24 w	29 w	29 w	32 w
Autres pays à faible revenu	35.480 t	145.780 t	41 w	36 w	17 w	19 w	10 w	12 w	42 w	45 w
1 Ethiopie	1.180	4.230	58	44	14	16	7	..	28	39
2 Bangladesh	4.380	16.110	53	50	11	14	5	8	36	36
3 Burkina Faso	260	930	53	45	20	22	..	..	27	33
4 Mali	..	1.100	..	50	..	13	..	7	..	37
5 Bhoutan	..	180	..	50	..	18	..	4	..	32
6 Mozambique	..	3.230	..	35	..	11	..	..	..	53
7 Népal	730	2.340	65	62	11	12	3	5	23	26
8 Malawi	220	970	50	38	13	19	..	..	37	44
9 Zaïre	3.140	4.810	21	31	26	34	16	1	53	36
10 Birmanie	1.600	7.070	35	48	13	13	9	10	52	39
11 Burundi	160	970	..	61	..	15	..	9	..	24
12 Togo	190	700	45	30	21	24	10	7	34	47
13 Madagascar	730	2.340	31	42	16	16	11	..	53	42
14 Niger	670	1.580	68	47	3	16	2	4	29	37
15 Bénin	220	960	59	48	8	16	..	4	33	36
16 Rép. centrafricaine	140	610	46	39	16	20	4	8	38	41
17 Inde	46.260	175.710	47	31	22	27	15	17	31	41
18 Rwanda	150	1.710	75	45	7	21	2	16	18	34
19 Somalie	220	2.320	71	58	6	9	3	6	24	34
20 Kenya	920	5.020	35	31	18	20	11	13	47	49
21 Tanzanie	790	5.600	46	58	14	8	8	5	40	33
22 Soudan	1.330	6.930	54	26	9	18	4	9	37	57
23 Chine	65.590	265.530	39	33	38	47	30 <sup>c</sup>	37 <sup>c</sup>	23	20
24 Haïti	350	1.930	..	..	..	..	..	..	..	..
25 Guinée	520	1.980	..	40	..	22	..	2	..	38
26 Sierra Leone	320	1.190	34	44	28	14	6	6	38	42
27 Sénégal	810	2.560	25	19	18	29	14	18	56	52
28 Ghana	2.050	4.860	44	41	19	15	10	11	38	43
29 Pakistan	5.450	28.240	40	25	20	28	14	20	40	47
30 Sri Lanka	1.770	5.500	28	27	21	26	17	15	51	46
31 Zambie	1.060	2.330	14	14	54	39	6	22	32	46
32 Afghanistan	620	..	..	..	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	290	..	42	..	15	..	12	..	43	..
34 Kampuchea dém.	870	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	1.100	..	52	..	13	..	8	..	35	..
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>186.300 t</b>	<b>1.439.960 t</b>	<b>20 w</b>	<b>14 w</b>	<b>30 w</b>	<b>34 w</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>50 w</b>	<b>52 w</b>
Tranche inférieure	66.800 t	509.630 t	29 w	22 w	24 w	32 w	16 w	17 w	47 w	47 w
38 Mauritanie	160	600	32	29	36	25	4	..	32	47
39 Bolivie	730	2.980	23	27	31	30	15	19	46	42
40 Lesotho	50	260	65	..	5	..	1	..	30	..
41 Libéria	270	1.000	27	37	40	28	3	5	34	36
42 Indonésie	3.830	86.470	56	24	13	36	8	14	31	41
43 Yémen, RDP	..	900	..	..	..	..	..	..	..	..
44 Yémen, Rép. arabe du	..	3.700	..	34	..	16	..	7	..	50
45 Maroc	2.950	11.850	23	18	28	32	16	17	49	50
46 Philippines	6.010	32.590	26	27	28	32	20	25	46	41
47 Egypte, Rép. arabe d'	4.550	30.550	29	20	27	31	..	..	44	49
48 Côte d'Ivoire	760	5.220	47	36	19	26	11	17	33	38
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	340	2.270	42	..	18	..	..	..	41	..
50 Zimbabwe	960	4.530	18	13	35	43	20	29	47	44
51 Honduras	460	2.960	40	27	19	25	12	14	41	48
52 Nicaragua	570	2.860	25	23	24	33	18	27	51	44
53 Rép. dominicaine	960	4.910	26	15	20	31	14	19	53	53
54 Nigéria	4.190	75.300	53	36	19	32	7	9	29	32
55 Thaïlande	4.050	38.240	35	17	23	30	14	20	42	53
56 Cameroun	750	7.940	32	21	17	37	10	12	50	42
57 El Salvador	800	3.820	29	19	22	22	18	16	49	60
58 Botswana	50	830	34	6	19	49	12	8	47	46
59 Paraguay	440	5.810	37	29	19	25	16	16	45	46
60 Jamaïque	870	1.980	10	6	37	36	17	20	53	58
61 Pérou	5.030	16.850	18	11	29	38	17	20	53	51
62 Turquie	7.660	48.820	34	19	25	35	16	25	41	46
63 Maurice	190	890	16	15	23	29	14	20	61	56
64 Congo, Rép. populaire du	200	2.160	19	8	19	54	..	6	62	38
65 Equateur	1.150	12.550	27	14	22	42	18	19	50	45
66 Tunisie	880	7.240	22	17	24	34	9	14	54	49
67 Guatemala	1.330	11.020	..	..	..	..	..	..	..	..

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.



	PIB <sup>a</sup>		Répartition du produit intérieur brut (%)							
	(millions de dollars)		Agriculture		Industrie		(Secteur manufacturier) <sup>b</sup>		Services	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
68 Costa Rica	590	3.810	24	20	23	29	..	..	53	51
69 Colombie	5.570	34.400	30	20	25	30	18	18	46	50
70 Chili	5.940	16.000	9	..	40	..	24	..	52	..
71 Jordanie	..	3.450	..	8	..	28	..	12	..	64
72 Rép. arabe syrienne	1.470	16.370	29	22	22	21	..	..	49	57
73 Liban	1.150	..	12	..	21	..	..	..	67	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>119.500 t</b>	<b>930.330 t</b>	<b>15 w</b>	<b>10 w</b>	<b>34 w</b>	<b>35 w</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>51 w</b>	<b>54 w</b>
74 Brésil	19.260	188.250	19	13	33	33	26	..	48	54
75 Uruguay	930	4.380	15	11	32	33	..	..	53	56
76 Hongrie <sup>d</sup>	..	20.560	..	16	..	41	..	..	..	43
77 Portugal	3.740	20.430	..	9	..	40	..	..	..	51
78 Malaisie	3.130	31.270	28	..	25	..	9	..	47	..
79 Afrique du Sud	10.540	67.710	10	5	42	45	23	23	48	50
80 Pologne	..	70.439	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	11.190	44.370	23	12	42	46	..	..	35	42
82 Mexique	20.160	177.360	14	11	31	35	21	..	54	54
83 Panama	660	4.880	18	9	19	18	12	9	63	73
84 Argentine	16.500	65.920	17	..	42	..	33	..	42	..
85 Corée, Rép. de	3.000	86.180	39	14	26	41	19	28	35	45
86 Algérie	3.170	58.180	15	8	34	48	11	11	51	43
87 Venezuela	8.290	49.600	7	8	41	42	..	21	52	50
88 Grèce	5.270	29.150	24	17	26	29	16	18	50	54
89 Israël	3.590	20.270	..	..	..	..	..	..	..	..
90 Trinité-et-Tobago	660	7.770	5	3	38	44	19	7	57	53
91 Hong Kong	2.150	30.730	2	1	40	31	24	24	58	68
92 Oman	60	8.820	61	3	23	59	(.)	3	16	38
93 Singapour	970	17.470	3	1	24	37	15	24	73	62
94 Iran, Rép. islamique d'	6.170	..	26	..	36	..	12	..	38	..
95 Iraq	2.430	..	18	..	46	..	8	..	36	..
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>333.630 t</b>	<b>2.026.970 t</b>	<b>29 w</b>	<b>20 w</b>	<b>29 w</b>	<b>34 w</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>42 w</b>	<b>47 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>57.090 t</b>	<b>533.070 t</b>	<b>22 w</b>	<b>17 w</b>	<b>29 w</b>	<b>36 w</b>	<b>15 w</b>	<b>13 w</b>	<b>50 w</b>	<b>47 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>163.420 t</b>	<b>907.600 t</b>	<b>34 w</b>	<b>21 w</b>	<b>31 w</b>	<b>35 w</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>36 w</b>	<b>44 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>115.530 t</b>	<b>779.100 t</b>	<b>18 w</b>	<b>15 w</b>	<b>32 w</b>	<b>33 w</b>	<b>23 w</b>	<b>17 w</b>	<b>49 w</b>	<b>52 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>24.620 t</b>	<b>160.660 t</b>	<b>39 w</b>	<b>34 w</b>	<b>19 w</b>	<b>27 w</b>	<b>10 w</b>	<b>10 w</b>	<b>42 w</b>	<b>40 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>6.960 t</b>	<b>170.300 t</b>	<b>5 w</b>	<b>2 w</b>	<b>65 w</b>	<b>58 w</b>	<b>5 w</b>	<b>8 w</b>	<b>30 w</b>	<b>39 w</b>
97 Libye	1.500	25.420	5	4	63	57	3	5	32	39
98 Arabie saoudite	2.300	95.050	8	3	60	56	9	8	32	41
99 Koweït	2.100	21.710	(.)	1	73	58	3	8	27	41
100 Emirats arabes unis	..	28.120	..	1	..	67	..	10	..	32
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>1.367.050 t</b>	<b>8.568.920 t</b>	<b>5 w</b>	<b>3 w</b>	<b>40 w</b>	<b>36 w</b>	<b>30 w</b>	<b>23 w</b>	<b>55 w</b>	<b>61 w</b>
101 Espagne	23.320	164.250	15	..	36	..	25	..	49	..
102 Irlande	2.690	18.430	..	..	..	..	..	..	..	..
103 Italie	62.600	358.670	11	5	41	39	..	..	48	56
104 Nouvelle-Zélande	5.580	22.140	..	11	..	33	..	24	..	56
105 Belgique	16.840	79.080	5	2	41	33	30	23	53	64
106 Royaume-Uni	99.530	454.300	3	2	41	36	30	22	56	62
107 Autriche	9.470	66.050	9	3	46	38	33	28	45	59
108 Pays-Bas	19.700	124.970	..	4	..	34	..	..	..	62
109 France	97.930	510.320	8	4	39	34	29	25	52	62
110 Australie	22.140	162.490	11	4	40	33	28	17	48	63
111 Finlande	8.190	54.030	15	7	33	33	21	23	52	60
112 Allemagne, Rép. féd. d'	114.800	624.970	4	2	53	40	40	31	43	58
113 Danemark	10.180	57.840	8	5	32	24	20	17	60	71
114 Japon	90.970	1.327.900	9	3	43	41	32	30	48	56
115 Suède	21.670	100.250	6	3	40	31	28	21	53	66
116 Canada	51.840	346.030	5	3	34	30	23	16	61	67
117 Norvège	7.080	57.910	8	4	33	43	21	14	59	54
118 Suisse	13.920	92.690	..	..	..	..	..	..	..	..
119 États-Unis	688.600	3.946.600	3	2	38	31	29	20	59	67
<b>Pays non membres non déclarés</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Voir notes techniques. b. L'industrie manufacturière étant généralement la branche la plus dynamique du secteur industriel, sa part dans le PIB est indiquée séparément. c. Estimation de la Banque mondiale. d. Les services comprennent la part non imputée du PIB.

# Tableau 4. Croissance de la consommation et de l'investissement

Taux annuel moyen de croissance (%)

	Consommation des administrations publiques		Consommation du secteur privé		Investissement intérieur brut	
	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>5,4 w</b>	<b>6,6 w</b>	<b>3,9 w</b>	<b>5,6 w</b>	<b>7,2 w</b>	<b>11,4 w</b>
Chine et Inde	6,1 w	7,6 w	4,3 w	6,4 w	8,2 w	13,2 w
Autres pays à faible revenu	3,2 w	2,3 w	3,0 w	3,1 w	3,2 w	-2,1 w
1 Ethiopie	6,4	5,8	3,6	1,0	-0,6	1,6
2 Bangladesh	a	a	2,7	3,7	0,0	0,5
3 Burkina Faso	8,7	3,2	2,1	0,8	8,8	-3,2
4 Mali	5,1	9,0	5,0	2,5	1,8	-7,9
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	-9,4	..	-7,4	..	-22,1
7 Népal	..	..	..	..	..	..
8 Malawi	5,7	1,5	3,9	1,9	9,0	-7,5
9 Zaïre	0,7	-15,5	-0,2	0,6	6,7	-4,4
10 Birmanie	a	5,9	3,7	3,6	5,6	-1,8
11 Burundi	7,3	1,9	3,9	1,4	9,0	5,6
12 Togo	9,5	-3,9	5,4	-1,9	9,0	-6,8
13 Madagascar	2,0	-1,5	1,5	-0,2	1,5	-8,2
14 Niger	2,9	2,5	-0,6	-1,3	6,3	-26,5
15 Bénin	0,7	4,8	1,7	3,3	10,4	-17,9
16 Rép. centrafricaine	-1,1	-4,6	4,2	-0,7	-5,4	14,3
17 Inde	6,3	10,7	3,1	4,4	4,8	4,6
18 Rwanda	6,2	0,8	4,0	0,6	9,0	7,4
19 Somalie	12,7	-9,1	3,1	2,7	0,4	21,5
20 Kenya	10,4	-0,3	5,3	2,2	7,1	-8,9
21 Tanzanie	a	a	4,6	1,9	6,2	-3,4
22 Soudan	0,2	-8,9	4,5	2,7	6,5	-12,9
23 Chine	6,0	6,3	5,3	7,7	10,5	16,5
24 Haïti	1,9	2,9	2,4	-2,7	14,8	0,0
25 Guinée	..	-5,2	..	5,4	..	-7,6
26 Sierra Leone	-0,2	5,3	4,0	-2,9	-0,6	-11,7
27 Sénégal	2,9	4,3	1,8	1,7	3,9	0,7
28 Ghana	3,8	0,1	1,2	-0,9	-1,3	-1,6
29 Pakistan	4,7	10,5	5,5	5,1	2,4	6,1
30 Sri Lanka	1,1	6,8	3,2	9,2	11,5	-4,4
31 Zambie	5,1	-6,4	0,1	2,2	-3,6	-14,0
32 Afghanistan	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	..	..	..	..	..	..
34 Kampuchea dém.	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	a	..	1,1	..	-5,7	..
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>7,2 w</b>	<b>2,9 w</b>	<b>6,3 w</b>	<b>1,5 w</b>	<b>8,6 w</b>	<b>-3,9 w</b>
Tranche inférieure	8,6 w	3,1 w	5,5 w	1,9 w	9,1 w	-3,5 w
38 Mauritanie	10,0	-7,2	1,8	6,3	19,2	-8,1
39 Bolivie	8,0	-2,6	4,0	-4,4	4,4	-9,5
40 Lesotho	12,3	..	8,5	..	17,5	..
41 Libéria	3,4	4,2	3,1	1,9	6,4	-20,0
42 Indonésie	11,4	5,2	6,3	5,9	16,1	5,6
43 Yémen, RDP	..	..	..	..	..	..
44 Yémen, Rép. arabe du	..	9,9	..	2,3	..	-12,5
45 Maroc	11,0	3,0	4,6	2,6	11,1	-3,1
46 Philippines	7,7	-0,6	4,5	2,3	8,5	-14,4
47 Egypte, Rép. arabe d'	a	8,5	5,7	3,0	11,5	0,7
48 Côte d'Ivoire	12,7	-5,1	7,9	-0,1	10,4	-22,0
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	0,1	-2,2	3,7	1,4	1,4	-2,0
50 Zimbabwe	10,6	9,6	5,4	1,7	0,9	-2,4
51 Honduras	7,3	-0,1	4,3	-1,3	6,6	-2,7
52 Nicaragua	6,6	20,6	2,0	-9,0	1,5	0,2
53 Rép. dominicaine	0,3	-0,1	7,3	0,5	13,5	-2,7
54 Nigéria	13,5	1,3	7,0	-1,5	14,7	-18,0
55 Thaïlande	9,3	4,3	6,8	4,7	7,6	1,7
56 Cameroun	5,0	8,7	3,8	3,0	9,9	10,8
57 El Salvador	7,0	0,6	4,1	-2,3	6,6	-2,1
58 Botswana	12,0	12,0	9,2	5,5	21,0	-14,8
59 Paraguay	5,1	7,1	6,3	3,1	13,5	-8,8
60 Jamaïque	9,8	1,0	1,5	0,1	-3,3	2,1
61 Pérou	5,6	-1,4	4,2	-1,0	0,2	-16,5
62 Turquie	6,1	3,0	5,4	3,6	8,8	3,6
63 Maurice	7,1	1,9	6,2	1,5	8,3	5,5
64 Congo, Rép. populaire du	5,5	6,4	2,8	8,4	4,5	0,8
65 Equateur	12,2	-1,7	6,8	1,3	9,5	-7,2
66 Tunisie	7,2	6,2	7,9	4,7	4,6	1,2
67 Guatemala	6,2	0,3	5,3	-0,9	7,4	-9,0

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

## Taux annuel moyen de croissance (%)

	Consommation des administrations publiques		Consommation du secteur privé		Investissement intérieur brut	
	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85
68 Costa Rica	6,8	-1,4	5,1	0,2	9,4	-1,9
69 Colombie	6,7	1,4	5,9	2,6	5,8	0,6
70 Chili	4,0	-0,6	1,0	-2,2	0,5	-13,5
71 Jordanie	..	4,9	..	4,5	..	-2,0
72 Rép. arabe syrienne	15,0	4,8	10,1	0,2	14,3	3,1
73 Liban	..	..	..	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>6,5 w</b>	<b>2,8 w</b>	<b>6,8 w</b>	<b>1,2 w</b>	<b>8,4 w</b>	<b>-4,1 w</b>
74 Brésil	6,5	0,2	9,1	2,2	10,2	-5,5
75 Uruguay	3,2	-0,3	2,4	-5,7	8,0	-19,1
76 Hongrie	..	-0,8	..	1,6	..	-4,0
77 Portugal	8,1	3,4	6,0	0,1	4,7	-10,1
78 Malaisie	8,5	3,6	6,0	3,8	10,4	5,3
79 Afrique du Sud	5,7	..	4,3	..	4,2	..
80 Pologne	..	2,2	..	-2,3	..	-3,2
81 Yougoslavie	3,6	-0,8	7,7	-0,8	6,5	-0,3
82 Mexique	8,5	3,3	5,9	0,1	8,5	-9,1
83 Panama	7,4	3,3	4,7	6,2	5,9	-9,4
84 Argentine	3,2	-3,0	2,7	-1,2	4,4	-13,8
85 Corée, Rép. de	6,7	3,4	7,9	5,5	16,5	9,6
86 Algérie	8,6	5,3	9,0	5,4	15,9	3,8
87 Venezuela	7,4	..	8,5	..	8,5	..
88 Grèce	6,6	3,4	5,5	1,8	5,3	-4,6
89 Israël	8,4	-0,7	6,1	3,5	5,9	-1,0
90 Trinité-et-Tobago	a	1,2	7,5	-3,0	7,3	-10,1
91 Hong Kong	7,7	6,2	9,0	6,6	8,6	-1,7
92 Oman	..	..	..	..	..	..
93 Singapour	10,1	9,4	7,8	4,5	13,9	7,4
94 Iran, Rép. islamique d'	14,9	..	8,4	..	10,6	..
95 Iraq	..	..	..	..	..	..
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>6,6 w</b>	<b>4,1 w</b>	<b>5,6 w</b>	<b>2,7 w</b>	<b>8,2 w</b>	<b>0,8 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>9,4 w</b>	<b>2,8 w</b>	<b>6,6 w</b>	<b>0,6 w</b>	<b>11,2 w</b>	<b>-4,8 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>6,2 w</b>	<b>5,9 w</b>	<b>6,2 w</b>	<b>4,4 w</b>	<b>8,7 w</b>	<b>6,2 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>6,9 w</b>	<b>1,6 w</b>	<b>6,4 w</b>	<b>0,2 w</b>	<b>8,2 w</b>	<b>-9,4 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>8,0 w</b>	<b>0,7 w</b>	<b>4,4 w</b>	<b>0,3 w</b>	<b>9,0 w</b>	<b>-11,4 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	..	..	..	..	..	..
97 Libye	19,2	..	17,5	..	7,2	..
98 Arabie saoudite	a	..	15,4	..	27,5	..
99 Koweït	a	..	8,4	..	11,7	..
100 Emirats arabes unis	..	6,5	..	6,4	..	0,2
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>3,0 w</b>	<b>2,7 w</b>	<b>4,0 w</b>	<b>2,2 w</b>	<b>2,9 w</b>	<b>2,7 w</b>
101 Espagne	5,0	4,0	4,9	0,3	4,0	-2,6
102 Irlande	6,1	1,0	4,0	-1,9	6,8	-1,0
103 Italie	3,3	4,3	3,9	0,3	2,8	-2,3
104 Nouvelle-Zélande	2,9	0,3	3,2	1,1	2,6	8,5
105 Belgique	4,3	0,2	4,1	0,2	2,9	-4,2
106 Royaume-Uni	2,2	1,0	2,1	2,4	1,1	5,3
107 Autriche	4,0	1,6	4,2	2,4	4,6	0,2
108 Pays-Bas	3,0	0,6	4,3	-0,2	2,3	0,9
109 France	3,5	1,7	4,7	1,8	3,7	-1,2
110 Australie	5,4	3,8	4,1	2,8	2,4	0,8
111 Finlande	5,4	3,7	3,8	2,9	2,8	0,8
112 Allemagne, Rép. féd. d'	3,5	1,0	4,0	0,6	1,8	-0,8
113 Danemark	4,8	0,9	2,4	1,7	1,3	4,9
114 Japon	5,1	2,8	6,1	3,0	6,7	2,4
115 Suède	4,0	1,5	2,5	0,5	1,1	0,5
116 Canada	4,8	1,9	5,1	2,2	4,9	0,4
117 Norvège	4,7	3,0	4,5	3,4	2,7	2,9
118 Suisse	2,7	2,3	2,6	1,1	0,8	0,9
119 Etats-Unis	1,9	4,2	3,5	3,0	1,8	5,2
<b>Pays non membres non déclarants</b>	..	..	..	..	..	..
120 Albanie	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..

a. On ne dispose pas de chiffres distincts pour la consommation des administrations publiques, qui est donc incluse dans celle du secteur privé.

# Tableau 5. Structure de la demande

	Répartition du produit intérieur brut (%)											
	Consommation des administrations publiques		Consommation du secteur privé		Investissement intérieur brut		Epargne intérieure brute		Exportations de biens et de services non facteurs		Solde de ressources	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
<b>Pays à faible revenu</b>	13 w	13 w	69 w	64 w	21 w	29 w	19 w	24 w	7 w	10 w	-1 w	-5 w
<b>Chine et Inde</b>	13 w	13 w	67 w	59 w	22 w	33 w	20 w	28 w	4 w	9 w	-1 w	-4 w
<b>Autres pays à faible revenu</b>	11 w	12 w	74 w	82 w	15 w	15 w	15 w	6 w	19 w	14 w	-1 w	-9 w
1 Ethiopie	11	20	77	86	13	10	12	-6	12	12	-1	-16
2 Bangladesh	9	8	83	89	11	13	8	3	10	6	-4	-10
3 Burkina Faso	9	15	87	91	12	20	4	-7	9	16	-8	-26
4 Mali	..	23	..	81	..	19	..	-5	..	21	..	-24
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	16	..	87	..	7	..	-3	..	4	..	-10
7 Népal	a	8	100	80	6	21	(.)	12	8	13	-6	-9
8 Malawi	16	15	84	73	14	16	(.)	11	19	25	-14	-4
9 Zaïre	10	6	61	78	14	13	29	16	36	39	15	2
10 Birmanie	a	14	87	73	19	17	13	14	14	6	-6	-3
11 Burundi	7	11	90	84	6	15	4	5	10	11	-2	-10
12 Togo	8	14	76	71	22	26	17	15	20	41	-6	-11
13 Madagascar	23	13	74	78	10	14	4	9	16	14	-6	-5
14 Niger	6	12	90	83	8	14	3	5	9	17	-5	-9
15 Bénin	11	9	87	92	11	14	3	-1	13	24	-8	-15
16 Rép. centrafricaine	22	12	67	86	21	16	11	2	27	25	-11	-14
17 Inde	10	12	77	67	18	25	14	21	4	6	-2	-3
18 Rwanda	14	17	81	75	10	17	5	8	12	9	-5	-9
19 Somalie	8	12	84	93	11	15	8	-5	17	7	-3	-21
20 Kenya	15	18	70	66	14	19	15	16	31	25	1	-2
21 Tanzanie	10	9	73	87	15	13	17	4	26	7	1	-10
22 Soudan	12	11	79	92	10	7	9	-3	15	10	-1	-10
23 Chine	15	14	59	52	25	38	25	34	4	11	1	-5
24 Haïti	8	13	90	81	7	15	2	6	13	16	-5	-8
25 Guinée	..	14	..	73	..	9	..	13	..	25	..	4
26 Sierra Leone	8	12	83	80	12	9	9	8	30	11	-3	-1
27 Sénégal	17	18	75	80	12	14	8	1	24	31	-4	-13
28 Ghana	14	9	77	84	18	9	8	7	17	13	-10	-2
29 Pakistan	11	12	76	83	21	17	13	5	8	11	-8	-12
30 Sri Lanka	13	9	74	78	12	25	13	13	38	26	1	-12
31 Zambie	15	19	45	67	25	12	40	13	49	39	15	1
32 Afghanistan	a	..	99	..	11	..	1	..	11	..	-10	..
33 Tchad	20	..	74	..	12	..	6	..	19	..	-6	..
34 Kampuchea dém.	16	..	71	..	13	..	12	..	12	..	-1	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	10	..	78	..	11	..	12	..	26	..	1	..
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	11 w	12 w	68 w	65 w	22 w	21 w	21 w	23 w	17 w	26 w	(.) w	2 w
<b>Tranche inférieure</b>	11 w	13 w	74 w	68 w	18 w	20 w	15 w	19 w	16 w	23 w	-2 w	-1 w
38 Mauritanie	19	15	54	76	14	25	27	8	42	60	13	-17
39 Bolivie	9	9	78	71	22	17	13	20	21	18	-6	3
40 Lesotho	18	..	109	..	11	..	-26	..	16	..	-38	..
41 Libéria	12	21	61	65	17	9	27	14	50	43	10	6
42 Indonésie	5	12	87	56	8	30	8	32	5	23	(.)	2
43 Yémen, RDP	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
44 Yémen, Rép. arabe du	..	22	..	93	..	21	..	-15	..	5	..	-36
45 Maroc	12	16	77	72	10	22	12	12	18	27	1	-10
46 Philippines	9	7	76	80	21	16	15	13	17	22	(.)	3
47 Egypte, Rép. arabe d'	19	23	67	61	18	25	14	16	18	27	-4	-9
48 Côte d'Ivoire	11	14	61	60	22	13	29	26	37	46	7	13
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	34	23	64	63	22	22	2	13	18	44	-20	-10
50 Zimbabwe	12	19	65	58	15	23	23	23	..	26	..	(.)
51 Honduras	10	17	75	70	15	17	15	13	27	27	(.)	-4
52 Nicaragua	8	45	74	57	21	19	18	-2	29	14	-3	-21
53 Rép. dominicaine	18	8	75	74	9	21	7	18	15	28	-2	-3
54 Nigéria	7	9	76	77	19	10	17	14	18	17	-2	4
55 Thaïlande	10	13	70	65	20	23	21	21	18	27	-1	-1
56 Cameroun	14	9	73	53	13	26	13	38	25	35	-1	13
57 El Salvador	9	13	79	81	15	13	12	6	27	23	-2	-7
58 Botswana	24	23	89	49	6	21	-13	27	32	63	-19	7
59 Paraguay	7	8	79	83	15	17	14	9	15	21	-1	-9
60 Jamaïque	8	16	69	72	27	23	23	12	33	55	-4	-11
61 Pérou	10	11	63	64	34	20	27	25	16	22	-4	6
62 Turquie	12	9	74	75	15	20	13	16	6	19	-1	-4
63 Maurice	13	12	74	67	17	22	13	21	36	54	-4	-1
64 Congo, Rép. populaire du	14	16	80	51	22	30	5	33	36	56	-17	3
65 Equateur	9	12	80	65	14	18	11	24	16	27	-3	6
66 Tunisie	15	16	71	63	28	27	14	20	19	33	-14	-6
67 Guatemala	7	7	82	84	13	12	10	9	17	19	-3	-2

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

## Répartition du produit intérieur brut (%)

	Consommation des administrations publiques		Consommation du secteur privé		Investissement intérieur brut		Épargne intérieure brute		Exportations de biens et de services non facteurs		Solde de ressources	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
68 Costa Rica	13	16	78	62	20	23	9	22	23	32	-10	-2
69 Colombie	8	10	75	73	16	18	17	17	11	15	1	-1
70 Chili	11	14	73	69	15	14	16	16	14	29	1	3
71 Jordanie	..	26	..	87	..	31	..	-13	..	49	..	-44
72 Rép. arabe syrienne	14	25	76	62	10	24	10	14	17	11	(.)	-11
73 Liban	10	..	81	..	22	..	9	..	36	..	-13	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>11 w</b>	<b>12 w</b>	<b>65 w</b>	<b>62 w</b>	<b>24 w</b>	<b>22 w</b>	<b>24 w</b>	<b>26 w</b>	<b>18 w</b>	<b>28 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>4 w</b>
74 Brésil	11	9	62	69	25	16	27	22	8	14	2	6
75 Uruguay	15	12	68	75	11	8	18	12	19	25	7	4
76 Hongrie	a	10	75	63	26	25	25	27	..	42	-1	2
77 Portugal	12	15	68	66	25	21	20	20	27	39	-5	-2
78 Malaisie	15	15	61	52	20	28	24	33	42	55	4	5
79 Afrique du Sud	11	17	60	52	28	21	30	28	26	34	(.)	10
80 Pologne	..	9	..	62	..	28	..	29	..	18	..	1
81 Yougoslavie	18	13	52	46	30	39	30	41	22	30	(.)	2
82 Mexique	7	10	72	64	22	21	21	26	9	16	-1	5
83 Panama	11	21	73	63	18	15	16	15	36	36	-2	1
84 Argentine	8	10	69	74	19	9	23	16	8	15	2	6
85 Corée, Rép. de	9	10	84	59	15	30	7	31	9	36	-8	1
86 Algérie	15	15	66	46	22	36	19	38	22	24	-3	3
87 Venezuela	12	13	54	62	24	15	34	24	31	27	10	10
88 Grèce	12	20	73	71	26	21	15	9	9	22	-11	-12
89 Israël	20	31	64	61	29	16	15	9	19	42	-13	-8
90 Trinité-et-Tobago	11	20	66	52	23	26	23	28	39	31	(.)	3
91 Hong Kong	7	7	64	65	36	21	29	27	71	106	-7	6
92 Oman	..	a	..	57	..	30	..	43	..	50	..	13
93 Singapour	10	13	79	45	22	43	10	42	123	..	-12	-2
94 Iran, Rép. islamique d'	13	..	63	..	17	..	24	..	20	..	6	..
95 Iraq	20	..	49	..	16	..	31	..	38	..	15	..
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>12 w</b>	<b>12 w</b>	<b>68 w</b>	<b>64 w</b>	<b>21 w</b>	<b>23 w</b>	<b>20 w</b>	<b>23 w</b>	<b>13 w</b>	<b>21 w</b>	<b>-1 w</b>	<b>(.) w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>10 w</b>	<b>12 w</b>	<b>70 w</b>	<b>62 w</b>	<b>20 w</b>	<b>23 w</b>	<b>20 w</b>	<b>26 w</b>	<b>16 w</b>	<b>21 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>3 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>13 w</b>	<b>12 w</b>	<b>66 w</b>	<b>61 w</b>	<b>23 w</b>	<b>28 w</b>	<b>22 w</b>	<b>27 w</b>	<b>8 w</b>	<b>21 w</b>	<b>-1 w</b>	<b>-1 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>10 w</b>	<b>10 w</b>	<b>67 w</b>	<b>68 w</b>	<b>22 w</b>	<b>18 w</b>	<b>23 w</b>	<b>22 w</b>	<b>14 w</b>	<b>17 w</b>	<b>2 w</b>	<b>5 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>11 w</b>	<b>12 w</b>	<b>70 w</b>	<b>76 w</b>	<b>16 w</b>	<b>13 w</b>	<b>18 w</b>	<b>13 w</b>	<b>25 w</b>	<b>21 w</b>	<b>1 w</b>	<b>(.) w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>15 w</b>	<b>31 w</b>	<b>32 w</b>	<b>40 w</b>	<b>19 w</b>	<b>29 w</b>	<b>53 w</b>	<b>30 w</b>	<b>61 w</b>	<b>47 w</b>	<b>34 w</b>	<b>(.) w</b>
97 Libye	14	..	36	..	29	..	50	..	53	..	21	..
98 Arabie saoudite	18	37	34	41	14	31	48	21	60	40	34	-9
99 Koweït	13	20	26	50	16	21	60	30	68	60	45	9
100 Émirats arabes unis	..	17	..	24	..	31	..	59	..	60	..	28
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>15 w</b>	<b>17 w</b>	<b>61 w</b>	<b>62 w</b>	<b>23 w</b>	<b>21 w</b>	<b>23 w</b>	<b>21 w</b>	<b>12 w</b>	<b>18 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>(.) w</b>
101 Espagne	7	14	71	64	25	19	21	22	11	23	-3	2
102 Irlande	14	19	72	57	24	22	15	24	35	62	-9	2
103 Italie	15	19	62	62	20	19	23	18	16	28	3	-1
104 Nouvelle-Zélande	12	16	63	60	27	28	25	24	22	31	-2	-3
105 Belgique	13	17	64	65	23	15	23	18	36	78	(.)	2
106 Royaume-Uni	17	21	64	60	20	17	19	18	20	29	-1	1
107 Autriche	13	19	59	57	28	24	27	25	26	40	-1	(.)
108 Pays-Bas	15	16	59	59	27	20	26	25	43	64	-1	5
109 France	13	16	61	65	25	19	26	19	14	25	1	(.)
110 Australie	10	17	63	60	29	24	27	23	15	16	-2	-2
111 Finlande	14	20	60	54	28	24	26	26	21	30	-2	1
112 Allemagne Rép. féd. d'	15	20	56	57	28	20	29	24	18	33	(.)	4
113 Danemark	16	25	59	55	26	20	25	20	29	37	-2	(.)
114 Japon	8	10	58	58	32	28	33	32	11	15	1	4
115 Suède	18	27	56	51	27	19	26	21	22	35	-1	2
116 Canada	15	20	60	57	26	20	25	23	19	29	(.)	3
117 Norvège	15	19	56	49	30	25	29	33	41	47	-1	8
118 Suisse	10	13	60	62	30	24	30	25	29	39	-1	(.)
119 États-Unis	17	18	62	65	20	19	21	16	5	7	1	-3
<b>Pays non membres non déclarés</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. On ne dispose pas de chiffres distincts pour la consommation des administrations publiques, qui est donc incluse dans celle du secteur privé.

# Tableau 6. Agriculture et alimentation

	Valeur ajoutée dans l'agriculture (millions de dollars de 1980)		Importations de céréales (milliers de tonnes)		Aide alimentaire en céréales (milliers de tonnes)		Consommation d'engrais (centaines de grammes nutritifs par hectare de terre arable)		Indice moyen de production alimentaire par habitant (1979-81 = 100) 1983-85
	1970	1985	1974	1985	1974/75	1984/85	1970*	1984	
<b>Pays à faible revenu</b>			<b>24.110 t</b>	<b>21.674 t</b>	<b>5.656 t</b>	<b>7.282 t</b>	<b>177 w</b>	<b>657 w</b>	<b>120 w</b>
Chine et Inde			<b>15.101 t</b>	<b>10.403 t</b>	<b>1.582 t</b>	<b>566 t</b>	<b>230 w</b>	<b>923 w</b>	<b>123 w</b>
Autres pays à faible revenu			<b>9.009 t</b>	<b>11.271 t</b>	<b>4.074 t</b>	<b>6.716 t</b>	<b>78 w</b>	<b>197 w</b>	<b>112 w</b>
1 Ethiopie	1.663	1.511	118	986	54	869	4	35	97
2 Bangladesh	5.922	7.393	1.866	2.102	2.076	1.500	142	611	110
3 Burkina Faso	461	607	99	113	28	124	3	50	114
4 Mali	717	816	281	281	107	266	29	75	114
5 Bhoutan	..	..	3	16	0	5	0	25	110
6 Mozambique	..	477	62	426	34	366	27	48	98
7 Népal	1.102	1.456	18	18	0	9	30	198	116
8 Malawi	258	426	17	23	(.)	5	52	183	105
9 Zaïre	2.518	3.362	343	331	1	138	8	14	113
10 Birmanie	1.705	3.519	26	0	9	0	34	158	129
11 Burundi	468	598	7	20	6	17	5	21	106
12 Togo	238	325	6	79	11	23	3	21	103
13 Madagascar	1.111	1.293	114	205	7	98	56	46	112
14 Niger	1.466	1.070	155	247	73	218	1	5	96
15 Bénin	410	515	8	54	9	21	33	30	121
16 Rép. centrafricaine	256	333	7	17	1	12	11	2	105
17 Inde	46.456	61.710	5.261	9	1.582	304	114	394	120
18 Rwanda	295	614	3	24	19	36	3	7	106
19 Somalie	589	911	42	344	111	248	31	23	102
20 Kenya	1.198	2.263	15	365	2	340	224	376	99
21 Tanzanie	1.834	2.088	431	231	148	127	30	44	108
22 Soudan	1.754	1.511	125	1.082	46	812	31	30	103
23 Chine	69.147	139.482	9.840	10.394	0	262	418	1.806	125
24 Haïti	..	..	83	227	25	101	4	36	104
25 Guinée	..	805	63	140	49	47	18	1	102
26 Sierra Leone	259	358	72	81	10	21	13	7	108
27 Sénégal	603	615	341	510	27	130	20	51	105
28 Ghana	2.320	2.398	177	292	33	94	9	77	118
29 Pakistan	5.007	7.231	1.274	982	584	411	168	594	114
30 Sri Lanka	812	1.294	951	1.071	271	276	496	767	98
31 Zambie	473	659	93	247	5	112	71	130	107
32 Afghanistan	..	..	5	50	10	50	24	70	104
33 Tchad	416	..	37	134	20	163	7	18	106
34 Kampouchea dém.	..	..	223	60	226	22	13	16	153
35 RDP lao	..	..	53	38	8	5	4	6	129
36 Ouganda	2.558	3.031	37	20	0	30	13	2	125
37 Viet Nam	..	..	1.854	455	64	21	512	627	122
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>			<b>44.161 t</b>	<b>73.509 t</b>	<b>2.325 t</b>	<b>4.881 t</b>	<b>291 w</b>	<b>558 w</b>	<b>110 w</b>
Tranche inférieure			<b>15.865 t</b>	<b>28.415 t</b>	<b>1.942 t</b>	<b>4.787 t</b>	<b>149 w</b>	<b>395 w</b>	<b>111 w</b>
38 Mauritanie	200	222	115	240	48	135	6	23	94
39 Bolivie	380	496	209	459	22	111	13	25	101
40 Lesotho	88	..	49	118	14	72	17	151	93
41 Libéria	235	373	42	116	3	20	55	75	114
42 Indonésie	12.037	22.011	1.919	1.444	301	270	119	746	117
43 Yémen, RDP	..	..	149	357	(.)	25	0	130	100
44 Yémen, Rép. arabe du	452	825	158	654	33	34	1	118	112
45 Maroc	2.784	3.214	891	2.270	75	518	130	295	113
46 Philippines	5.115	9.104	817	1.524	89	68	214	319	103
47 Egypte, Rép. arabe d'	3.283	4.885	3.877	8.904	610	1.951	1.282	3.639	115
48 Côte d'Ivoire	1.999	2.853	172	272	4	0	71	95	115
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	662	958	71	144	..	..	76	182	109
50 Zimbabwe	556	955	56	106	0	131	466	579	100
51 Honduras	477	702	52	99	31	118	160	159	104
52 Nicaragua	400	533	44	114	3	43	184	557	90
53 Rép. dominicaine	953	1.235	252	492	16	107	354	288	113
54 Nigéria	17.943	18.858	389	2.199	7	0	3	87	109
55 Thaïlande	5.631	10.132	97	174	0	4	76	250	119
56 Cameroun	1.233	2.245	81	139	4	12	28	63	107
57 El Salvador	740	847	75	224	4	194	1.048	1.132	100
58 Botswana	20	72	21	112	5	39	14	10	96
59 Paraguay	733	1.565	71	83	10	4	58	46	111
60 Jamaïque	213	236	340	454	1	225	886	473	109
61 Pérou	2.245	2.432	637	1.187	37	216	297	224	111
62 Turquie	8.701	13.776	1.276	1.022	16	0	166	625	108
63 Maurice	178	169	160	184	22	9	2.081	2.538	105
64 Congo, Rép. populaire du	147	184	34	90	2	1	112	24	104
65 Equateur	1.054	1.523	152	293	13	18	123	297	104
66 Tunisie	712	1.602	307	732	59	192	82	157	114
67 Guatemala	..	..	138	164	9	23	224	375	108

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Valeur ajoutée dans l'agriculture (millions de dollars de 1980)		Importations de céréales (milliers de tonnes)		Aide alimentaire en céréales (milliers de tonnes)		Consommation d'engrais (centaines de grammes nutritifs par hectare de terre arable)		Indice moyen de production alimentaire par habitant (1979-81 = 100) 1983-85
	1970	1985	1974	1985	1974/75	1984/85	1970 <sup>a</sup>	1984	
68 Costa Rica	666	949	110	146	1	164	1.086	1.391	100
69 Colombie	4.248	7.106	503	1.021	28	4	310	558	103
70 Chili	1.597	2.262	1.737	486	323	10	317	249	103
71 Jordanie	187	327	171	720	79	28	20	394	121
72 Rép. arabe syrienne	1.057	2.572	339	1.081	47	31	67	319	108
73 Liban	..	..	354	590	26	15	1.279	1.191	112
<b>Tranche supérieure</b>			<b>28.296 t</b>	<b>45.094 t</b>	<b>383 t</b>	<b>94 t</b>	<b>402 w</b>	<b>684 w</b>	<b>108 w</b>
74 Brésil	18.425	37.540	2.485	4.857	31	10	169	304	115
75 Uruguay	913	953	70	31	6	..	392	292	107
76 Hongrie	2.816	4.385	408	134	..	..	1.485	2.998	111
77 Portugal	..	2.380	1.860	2.204	(.)	(.)	411	634	100
78 Malaisie	3.391	6.274	1.017	2.218	1	..	436	1.304	116
79 Afrique du Sud	3.571	..	127	821	..	..	425	644	88
80 Pologne	..	..	4.185	2.396	..	68	1.715	2.314	106
81 Yougoslavie	5.849	8.346	992	136	..	..	766	1.178	102
82 Mexique	11.125	17.669	2.881	4.507	..	6	246	602	110
83 Panama	275	375	63	115	3	1	391	411	109
84 Argentine	3.254	4.452	(.)	1	..	..	24	37	106
85 Corée, Rép. de	8.408	12.995	2.679	6.826	234	0	2.466	3.311	109
86 Algérie	1.731	4.054	1.816	5.271	54	2	174	221	108
87 Venezuela	2.477	3.620	1.270	2.793	..	..	165	411	101
88 Grèce	4.929	6.164	1.341	453	..	..	858	1.611	104
89 Israël	..	..	1.176	1.705	53	8	1.394	1.915	117
90 Trinité-et-Tobago	153	168	208	195	0	..	640	494	95
91 Hong Kong	..	..	657	861	0	..	0	0	108
92 Oman	..	..	52	203	..	..	0	322	..
93 Singapour	119	132	682	907	(.)	..	2.667	7.833	98
94 Iran, Rép. islamique d'	10.314	..	2.076	4.479	0	..	76	699	109
95 Iraq	..	..	870	3.385	(.)	(.)	35	165	114
96 Roumanie	..	..	1.381	596	..	..	559	1.559	110
<b>Pays en développement</b>			<b>68.271 t</b>	<b>95.183 t</b>	<b>7.981 t</b>	<b>12.163 t</b>	<b>232 w</b>	<b>608 w</b>	<b>116 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>			<b>15.964 t</b>	<b>34.983 t</b>	<b>1.038 t</b>	<b>2.288 t</b>	<b>131 w</b>	<b>472 w</b>	<b>112 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>			<b>31.606 t</b>	<b>31.025 t</b>	<b>1.900 t</b>	<b>652 t</b>	<b>341 w</b>	<b>919 w</b>	<b>121 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>			<b>13.655 t</b>	<b>22.636 t</b>	<b>637 t</b>	<b>1.348 t</b>	<b>165 w</b>	<b>296 w</b>	<b>109 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>			<b>3.921 t</b>	<b>10.205 t</b>	<b>910 t</b>	<b>4.812 t</b>	<b>32 w</b>	<b>70 w</b>	<b>107 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>			<b>1.327 t</b>	<b>7.180 t</b>			<b>58 w</b>	<b>959 w</b>	<b>..</b>
97 Libye	168	723	612	1.024	..	..	64	430	..
98 Arabie saoudite	833	2.045	482	5.036	..	..	44	1.896	..
99 Koweït	42	..	101	683	..	..	0	4.200	..
100 Emirats arabes uni	..	378	132	437	..	..	0	2.991	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>			<b>65.494 t</b>	<b>63.940 t</b>			<b>986 w</b>	<b>1.228 w</b>	<b>103 w</b>
101 Espagne	10.929	15.999	4.675	4.183	..	..	595	710	104
102 Irlande	..	..	631	500	..	..	3.573	6.973	108
103 Italie	22.099	25.215	8.100	7.052	..	..	962	1.684	103
104 Nouvelle-Zélande	..	..	92	78	..	..	8.875	11.468	110
105 Belgique <sup>b</sup>	2.370	3.220	4.585	5.322	..	..	5.686	5.382	98
106 Royaume-Uni	7.907	11.476	7.541	3.521	..	..	2.521	3.746	109
107 Autriche	2.939	3.565	165	107	..	..	2.517	2.522	108
108 Pays-Bas	3.949	8.492	7.199	5.252	..	..	7.165	7.879	107
109 France	24.070	30.219	654	1.216	..	..	2.424	3.115	107
110 Australie	7.009	10.377	2	25	..	..	246	262	110
111 Finlande	4.096	4.265	222	130	..	..	1.931	2.220	114
112 Allemagne, Rép. f.d.d'	14.859	19.040	7.164	6.482	..	..	4.208	4.211	110
113 Danemark	2.490	4.020	462	404	..	..	2.254	2.660	118
114 Japon	39.216	41.435	19.557	26.720	..	..	3.849	4.365	106
115 Suède	4.067	4.477	301	111	..	..	1.639	1.603	108
116 Canada	8.501	10.634	1.513	692	..	..	192	484	110
117 Norvège	2.035	2.455	713	227	..	..	2.471	2.970	109
118 Suisse	..	..	1.458	926	..	..	3.842	4.296	108
119 Etats-Unis	61.880	85.063	460	992	..	..	800	1.041	100
<b>Pays non membres non déclarants</b>			<b>15.476 t</b>	<b>49.800 t</b>			<b>561 w</b>	<b>1.111 w</b>	<b>110 w</b>
120 Albanie	..	..	48	3	..	..	745	1.446	109
121 Angola	..	..	149	377	0	78	45	25	102
122 Bulgarie	..	..	649	1.140	..	..	1.446	2.437	101
123 Cuba	..	..	1.622	2.073	..	..	1.539	1.642	110
124 Tchécoslovaquie	..	..	1.296	598	..	..	2.402	3.435	118
125 Allemagne, Rép. d.m.d'	..	..	2.821	2.083	..	..	3.202	2.901	105
126 Corée, Rép. dém. pe.	..	..	1.108	200	..	..	1.484	3.452	116
127 Mongolie	..	..	28	75	..	..	18	122	111
128 URSS	..	..	7.755	43.251	..	..	437	988	110

a. Moyenne pour 1969-71. b. Y compris le Luxembourg.

# Tableau 7. Structure du secteur manufacturier

	Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (millions de dollars de 1980)		Répartition de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (% : prix de 1980)									
			Alimentation et agriculture		Textiles et habillement		Machines et matériel de transport		Produits chimiques		Autres <sup>a</sup>	
	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984
<b>Pays à faible revenu</b>												
<b>Chine et Inde</b>												
<b>Autres pays à faible revenu</b>												
1 Ethiopie	282	453	30	38	34	28	1	..	2	2	33	32
2 Bangladesh	659	1.381	18	15	51	39	3	6	13	24	15	16
3 Burkina Faso	..	..	72	63	10	16	2	1	(.)	..	16	19
4 Mali	..	..	22	25	54	57	5	6	2	2	17	10
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	178	40	..	16	..	5	..	5	..	33	..
7 Népal	..	..	..	69	..	13	..	..	..	2	..	17
8 Malawi	..	..	33	46	23	16	3	..	..	..	42	38
9 Zaire	356	288	40	44	15	11	7	9	5	7	33	29
10 Birmanie	373	692	30	37	6	12	2	2	4	6	57	44
11 Burundi	52	101	..	78	..	..	..	..	..	5	..	17
12 Togo	..	67	51	43	38	38	..	..	..	..	12	19
13 Madagascar	..	..	22	23	31	42	10	..	4	5	32	31
14 Niger	..	..	..	33	..	27	..	..	..	11	..	28
15 Bénin	69	74	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
16 Rép. centrafricaine	..	47	14	41	72	38	(.)	1	3	4	11	17
17 Inde	16.281	30.035	11	12	37	26	14	19	8	11	30	32
18 Rwanda	99	210	75	72	..	..	..	..	2	3	23	25
19 Somalie	85	86	69	..	4	..	(.)	..	1	..	27	..
20 Kenya	263	919	39	38	10	11	11	13	10	8	29	29
21 Tanzanie	353	407	23	26	27	26	7	9	9	9	34	31
22 Soudan	325	..	30	38	24	..	2	3	2	4	42	56
23 Chine	46.484 <sup>b</sup>	143.822 <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
24 Haïti	..	..	19	..	42	..	15	..	2	..	22	..
25 Guinée	..	41	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
26 Sierra Leone	41	75	35	42	..	..	..	..	3	6	61	52
27 Sénégal	366	574	55	49	23	22	..	7	6	5	15	17
28 Ghana	410	223	14	27	42	19	3	1	5	5	36	49
29 Pakistan	2.359	5.624	19	28	57	23	7	10	7	21	11	18
30 Sri Lanka	548	834	45	44	8	15	7	4	6	7	34	31
31 Zambie	524	729	49	42	8	11	10	10	8	9	26	29
32 Afghanistan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	..	..	46	48	37	34	..	..	(.)	(.)	17	18
34 Kampuchea dém.	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	285	120	59	59	8	17	(.)	..	8	2	26	22
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>												
<b>Tranche inférieure</b>												
38 Mauritanie	..	..	91	91	..	..	..	..	..	..	9	9
39 Bolivie	331	360	24	36	43	16	1	2	4	4	28	42
40 Lesotho	4	22	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Libéria	47	63	16	24	..	..	..	..	..	..	84	75
42 Indonésie	2.723	13.165	18	20	7	7	5	7	7	6	62	60
43 Yémen, RDP	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
44 Yémen, Rép. arabe du	43	273	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
45 Maroc	1.772	3.117	28	35	27	21	9	4	6	10	30	30
46 Philippines	4.383	8.644	42	44	11	14	9	8	6	7	32	28
47 Egypte, Rép. arabe d'	..	..	22	24	35	29	5	13	7	8	32	26
48 Côte d'Ivoire	376	1.229	24	38	24	27	18	8	6	8	29	19
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
50 Zimbabwe	798	1.259	22	25	18	19	10	9	8	9	42	38
51 Honduras	196	316	43	48	13	11	(.)	1	2	5	41	35
52 Nicaragua	408	580	60	62	10	14	2	1	11	7	17	16
53 Rép. dominicaine	527	1.082	83	70	5	6	(.)	..	3	5	8	20
54 Nigéria	2.012	8.039	32	30	11	9	10	20	9	14	39	27
55 Thaïlande	2.526	8.325	32	23	21	..	6	12	6	8	36	56
56 Cameroun	295	1.289	37	41	..	..	4	2	5	5	54	52
57 El Salvador	401	454	46	40	24	22	4	6	3	10	24	21
58 Botswana	11	52	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
59 Paraguay	330	737	57	41	17	19	1	2	3	4	23	34
60 Jamaïque	533	446	41	43	9	6	7	..	11	16	32	35
61 Pérou	3.020	3.549	29	26	17	13	11	12	5	11	38	38
62 Turquie	6.993	15.692	16	21	27	16	12	16	8	11	38	37
63 Maurice	81	181	61	..	5	..	7	..	4	..	23	..
64 Congo, Rép. populaire du	..	177	70	52	2	4	3	..	3	6	21	38
65 Equateur	835	2.214	51	39	19	17	(.)	1	3	4	27	39
66 Tunisie	353	1.375	26	24	28	21	3	8	10	10	33	37
67 Guatemala	..	..	39	..	16	..	4	..	17	..	24	..

NOTE : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.



	Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (millions de dollars de 1980)		Répartition de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (%; prix de 1980)									
			Alimentation et agriculture		Textiles et habillement		Machines et matériel de transport		Produits chimiques		Autres <sup>a</sup>	
	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984
68 Costa Rica	..	..	55	..	8	..	6	..	8	..	23	..
69 Colombie	3.297	5.787	37	45	18	13	5	5	6	8	34	29
70 Chili	5.275	5.422	23	27	17	10	6	3	7	8	48	52
71 Jordanie	102	585	26	26	..	..	..	..	2	4	72	71
72 Rép. arabe syrienne	..	..	27	33	38	31	1	2	6	7	28	27
73 Liban	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>												
74 Brésil	26.963	56.878	21	19	15	10	16	18	4	11	44	41
75 Uruguay	..	..	30	28	17	25	9	7	9	9	35	30
76 Hongrie	..	..	11	11	15	10	25	29	8	12	41	38
77 Portugal	..	..	16	16	32	28	12	11	5	7	35	37
78 Malaisie	1.681	6.770	27	18	4	6	16	28	4	4	49	42
79 Afrique du Sud	9.747	..	12	14	9	8	26	20	7	9	46	50
80 Pologne	..	..	22	17	19	15	23	30	7	8	29	30
81 Yougoslavie	..	..	13	11	18	15	21	24	5	7	44	42
82 Mexique	21.533	43.331	29	28	16	12	11	13	9	13	35	34
83 Panama	249	344	30	42	10	11	1	1	4	8	55	37
84 Argentine	10.192	11.044	22	24	13	9	17	15	8	12	39	40
85 Corée, Rép. de	4.239	26.650	13	9	16	17	9	29	16	11	46	35
86 Algérie	1.578	5.195	33	18	29	26	5	7	4	3	29	47
87 Venezuela	5.790	9.981	22	28	10	6	6	6	8	6	55	54
88 Grèce	3.852	6.635	21	20	21	21	14	11	6	8	39	39
89 Israël	..	..	10	13	12	10	20	25	7	8	51	44
90 Trinité-et-Tobago	395	308	15	27	6	7	5	15	5	8	69	43
91 Hong Kong	..	..	4	..	50	..	16	..	1	..	28	..
92 Oman	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
93 Singapour	1.174	3.854	8	3	8	4	20	52	3	6	61	35
94 Iran, Rép. islamique d'	4.711	..	25	11	18	19	8	18	7	5	42	48
95 Iraq	..	..	19	..	24	..	18	..	4	..	35	..
96 Roumanie	..	..	25	16	8	9	21	34	9	11	36	30
<b>Pays en développement</b>												
<b>Exportateurs de pétrole</b>												
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>												
<b>Pays fortement endettés</b>												
<b>Afrique subsaharienne</b>												
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>												
97 Libye	197	1.066	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
98 Arabie saoudite	2.987	8.179	7	10	..	..	..	..	..	..	93	90
99 Koweït	696	1.790	3	8	..	..	..	..	3	7	94	85
100 Emirats arabes unis	..	2.657	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>												
101 Espagne	38.119	59.816	8	13	22	15	24	20	8	8	39	44
102 Irlande	..	..	34	32	19	10	12	18	5	15	30	25
103 Italie	..	..	10	11	18	18	24	25	8	8	40	38
104 Nouvelle-Zélande	..	..	26	24	12	12	17	17	5	5	41	41
105 Belgique	21.791	31.497	16	19	13	9	24	24	10	12	37	35
106 Royaume-Uni	130.154	124.809	11	13	8	7	34	33	7	11	39	36
107 Autriche	14.555	22.642	15	15	12	8	21	24	5	7	47	46
108 Pays-Bas	..	..	16	19	8	4	27	28	11	13	38	37
109 France	119.708	175.519	16	17	10	7	29	35	10	9	36	32
110 Australie	21.725	25.026	19	19	7	8	23	19	5	8	46	46
111 Finlande	8.370	14.488	13	11	9	7	18	22	5	6	55	54
112 Allemagne, Rép. féd. d'	215.818	265.225	10	10	8	5	37	41	8	9	38	34
113 Danemark	8.485	12.430	21	22	7	6	23	23	6	8	43	40
114 Japon	157.344	412.667	12	9	8	5	27	41	6	6	47	38
115 Suède	23.355	29.213	9	9	6	3	28	32	5	7	52	50
116 Canada	34.285	50.007	15	13	8	7	19	24	6	7	52	48
117 Norvège	7.715	9.071	15	11	6	3	27	27	5	8	47	51
118 Suisse	..	..	12	15	9	8	26	24	8	12	45	40
119 Etats-Unis	439.097	651.315	9	9	7	6	30	35	7	9	46	41
<b>Pays non membres non déclarés</b>												
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	30	19	17	14	11	21	6	7	36	39
123 Cuba	..	..	73	53	6	6	2	10	5	6	15	25
124 Tchécoslovaquie	..	..	11	8	12	9	30	40	7	8	40	34
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	12	9	15	12	27	34	12	13	35	32
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	29	21	35	31	..	..	2	4	34	43
128 URSS	..	..	27	21	19	15	19	30	5	6	29	28

a. Données sans affectation; voir notes techniques. b. Estimation de la Banque mondiale.

# Tableau 8. Revenus et production du secteur manufacturier

	Revenus par employé					Revenus totaux en pourcentage de la valeur ajoutée				Production brute par employé (1980 = 100)			
	Taux de croissance		Indice (1980 = 100)			1970	1983	1984	1985	1970	1983	1984	1985
	1970-80	1980-85	1983	1984	1985								
<b>Pays à faible revenu</b>													
<b>Chine et Inde</b>													
<b>Autres pays à faible revenu</b>													
1 Ethiopie	-6,0	-2,7	93	89	..	24	19	18	17	63	103	128	142
2 Bangladesh	-2,9	-5,2	84	81	78	26	32	32	32	116	90	90	89
3 Burkina Faso	..	1,5	94	109	106	..	18	20	20	..	91	101	104
4 Mali	-8,4	..	..	..	..	46	..	..	..	97	..	..	..
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	..	..	..	..	29	41	41	41	..	..	..	..
7 Népal	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
8 Malawi	..	..	105	..	..	36	59	..	..	121	92	..	..
9 Zaïre	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
10 Birmanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
11 Burundi	-6,1	..	133	..	..	..	18	..	..	..	135	..	..
12 Togo	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
13 Madagascar	-0,8	..	..	..	..	36	..	..	..	89	..	..	..
14 Niger	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
15 Bénin	..	..	..	..	..	..	25	25	25	..	..	..	..
16 Rép. centrafricaine	..	-0,6	87	97	103	..	46	46	46	..	75	81	87
17 Inde	-0,2	1,6	103	106	..	47	49	49	49	84	120	123	128
18 Rwanda	..	..	..	..	..	22	..	19	..	..	..	..	..
19 Somalie	-6,4	..	68	40	..	28	31	31	32	..	67	39	31
20 Kenya	-3,4	-6,1	80	79	..	53	46	46	47	38	90	90	92
21 Tanzanie	..	..	..	..	..	42	35	35	35	122	81	81	86
22 Soudan	..	..	..	..	..	31	..	..	..	..	..	..	..
23 Chine	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
24 Haïti	-3,1	0,2	107	106	107	..	..	..	..	..	..	..	..
25 Guinée	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
26 Sierra Leone	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
27 Sénégal	..	..	..	..	..	..	42	46	46	..	..	..	..
28 Ghana	..	..	64	..	..	23	23	..	..	193	77	..	..
29 Pakistan	3,4	9,6	128	144	149	21	21	21	21	60	134	145	158
30 Sri Lanka	..	-2,0	82	89	89	..	27	27	27	70	87	94	95
31 Zambie	-3,2	-3,6	96	89	..	33	26	25	25	110	98	91	81
32 Afghanistan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
34 Kampuchea dém.	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>													
<b>Tranche inférieure</b>													
38 Mauritanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
39 Bolivie	2,5	..	..	..	..	44	..	..	..	68	..	..	..
40 Lesotho	..	2,8	112	114	118	..	48	48	48	..	115	..	..
41 Libéria	..	5,4	102	118	..	..	..	..	..	..	..	..	..
42 Indonésie	4,7	7,3	128	128	147	26	27	24	23	42	129	126	140
43 Yémen, RDP	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
44 Yémen, Rép. arabe du	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
45 Maroc	..	-4,2	88	82	82	..	51	51	51	..	89	83	79
46 Philippines	-1,8	-11,5	78	67	54	21	25	25	25	107	79	67	56
47 Egypte, Rép. arabe d'	4,0	..	..	..	..	54	..	..	..	91	..	..	..
48 Côte d'Ivoire	-0,9	..	138	..	..	27	..	..	..	52	..	..	..
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	3,0	-4,3	83	82	..	42	36	36	37	..	..	..	..
50 Zimbabwe	1,6	-1,9	102	92	99	43	45	45	45	98	93	85	80
51 Honduras	..	..	..	..	..	..	38	38	38	..	..	..	..
52 Nicaragua	..	-9,0	76	71	..	16	22	20	..	206	122	107	..
53 Rép. dominicaine	-1,0	-0,2	98	100	..	35	22	24	23	53	88	86	..
54 Nigéria	-0,4	..	..	..	..	18	22	22	22	97	106	82	83
55 Thaïlande	1,1	10,5	135	151	159	25	24	24	24	70	146	160	166
56 Cameroun	..	..	..	..	..	29	37	37	37	..	..	..	..
57 El Salvador	2,4	..	90	..	..	28	28	..	..	71	92	..	..
58 Botswana	10,4	..	80	..	..	..	39	..	..	..	70	68	62
59 Paraguay	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
60 Jamaïque	-0,2	..	..	..	..	43	..	..	..	..	..	..	..
61 Pérou	..	-11,8	78	80	52	..	15	15	15	83	80	78	51
62 Turquie	3,4	-0,5	98	99	101	26	26	25	23	108	127	122	137
63 Maurice	1,0	..	97	..	..	34	50	..	..	139	107	..	..
64 Congo, Rép. populaire du	..	..	..	..	..	34	..	57	..	..	..	..	..
65 Equateur	3,2	3,7	110	121	126	27	36	36	36	87	..	..	..
66 Tunisie	4,2	-5,1	83	83	79	44	47	47	47	95	93	90	88
67 Guatemala	..	0,5	101	104	..	..	..	..	..	..	..	..	..

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Revenus par employé					Revenus totaux en pourcentage de la valeur ajoutée				Production brute par employé (1980 = 100)			
	Taux de croissance		Indice (1980 = 100)			1970	1983	1984	1985	1970	1983	1984	1985
	1970-80	1980-85	1983	1984	1985								
68 Costa Rica	..	..	..	..	..	42	..	..	..	..	..	..	..
69 Colombie	-0,2	3,2	109	115	114	25	21	20	20	84	102	103	..
70 Chili	..	5,5	112	131	141	19	17	17	18	60	123	..	..
71 Jordanie	..	1,9	109	104	115	37	30	29	31	..	172	204	250
72 Rép. arabe syrienne	..	4,3	109	114	..	36	42	33	..	73	138	188	..
73 Liban	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>													
74 Brésil	3,8	..	85	..	..	22	20	19	19	71	74	..	..
75 Uruguay	..	1,1	102	78	136	..	29	20	27	..	114	113	125
76 Hongrie	4,0	1,2	101	106	108	28	32	33	32	41	114	116	118
77 Portugal	2,5	1,1	105	103	106	34	45	45	44	..	106	107	112
78 Malaisie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
79 Afrique du Sud	..	..	108	..	..	46	53	50	51	55	..	..	..
80 Pologne	..	..	..	..	..	24	25	24	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	1,3	-4,3	91	86	..	39	33	30	29	59	105	109	77
82 Mexique	2,9	-4,1	87	90	82	39	29	27	25	80	105	113	110
83 Panama	0,2	1,8	117	106	..	32	32	30	30	67	92	87	92
84 Argentine	1,4	5,4	103	126	113	30	19	21	19	100	129	131	123
85 Corée, Rép. de	10,0	5,6	109	124	126	25	26	27	27	39	126	146	149
86 Algérie	0,2	-0,1	95	98	..	45	53	53	53	101	98	100	102
87 Venezuela	3,8	8,1	119	147	154	31	32	32	33	118	115	122	122
88 Grèce	5,0	-2,3	89	90	90	32	39	39	39	57	91	91	93
89 Israël	8,8	..	55	52	..	36	43	42	..	..	..	..	..
90 Trinité-et-Tobago	..	1,3	119	103	94	..	41	41	41	..	107	97	85
91 Hong Kong	..	2,2	103	110	..	..	47	49	48	..	..	..	..
92 Oman	..	..	..	..	..	..	61	61	61	..	..	..	..
93 Singapour	3,0	8,9	130	140	..	36	37	36	..	70	102	110	..
94 Iran, Rép. islamique d'	..	..	..	..	..	25	..	..	..	85	..	..	..
95 Iraq	..	..	..	..	..	36	..	..	..	..	..	..	..
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>													
<b>Exportateurs de pétrole</b>													
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>													
<b>Pays fortement endettés</b>													
<b>Afrique subsaharienne</b>													
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>													
97 Libye	..	..	..	..	..	37	..	..	..	46	..	..	..
98 Arabie saoudite	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Koweït	..	-1,5	92	98	..	12	27	27	29	96	117	..	..
100 Emirats arabes unis	..	..	..	..	..	..	40	40	40	..	..	..	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>													
101 Espagne	4,5	3,1	108	110	116	52	45	43	41	72	114	120	128
102 Irlande	4,1	0,2	86	94	105	49	42	42	42	..	..	..	..
103 Italie	4,3	4,1	105	113	124	41	38	38	..	59	108	119	134
104 Nouvelle-Zélande	1,2	-2,4	94	92	90	62	62	56	54	..	..	..	..
105 Belgique	4,6	3,0	105	110	115	46	50	50	50	50	118	124	135
106 Royaume-Uni	1,7	5,9	106	123	132	52	44	46	46	83	119	132	..
107 Autriche	3,4	2,5	103	110	114	47	55	57	57	63	111	117	124
108 Pays-Bas	2,5	2,1	106	108	108	52	58	58	58	69	107	114	113
109 France	..	..	..	..	..	..	..	..	..	64	105	111	..
110 Australie	2,9	1,9	106	107	111	53	56	51	51	66	99	100	110
111 Finlande	2,6	2,5	105	107	115	47	44	42	42	70	109	113	128
112 Allemagne, Rép. féd. d'	3,5	0,1	99	101	100	46	48	47	47	55	108	114	115
113 Danemark	2,5	0,5	100	98	103	56	53	52	51	64	112	113	121
114 Japon	3,1	2,5	105	109	113	32	36	36	35	40	110	121	132
115 Suède	0,5	-0,6	96	97	96	52	37	37	35	73	121	125	134
116 Canada	1,8	-0,1	90	98	102	53	49	49	49	70	100	109	..
117 Norvège	2,6	0,3	98	101	..	50	58	55	..	71	104	108	..
118 Suisse	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
119 Etats-Uni	0,1	0,1	102	98	101	47	40	40	40	63	104	..	..
<b>Pays non membres non déclarants</b>													
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

# Tableau 9. Energie commerciale

	Taux annuel moyen de croissance (%)				Consommation d'énergie par habitant (kilogrammes d'équivalent pétrole)		Importations d'énergie en pourcentage des exportations de marchandises	
	Production d'énergie		Consommation d'énergie		1965	1985	1965	1985
	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85				
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>9,0 w</b>	<b>6,7 w</b>	<b>8,2 w</b>	<b>5,7 w</b>	<b>131 w</b>	<b>306 w</b>	<b>7 w</b>	<b>32 w</b>
Chine et Inde	9,1 w	6,8 w	8,8 w	5,9 w	147 w	382 w	..	..
Autres pays à faible revenu	8,9 w	3,8 w	2,9 w	3,9 w	72 w	86 w	7 w	33 w
1 Ethiopie	7,5	5,5	4,1	-1,8	10	17	8	43
2 Bangladesh	..	18,8	..	7,6	..	43	..	41
3 Burkina Faso	..	..	10,4	-0,4	8	20	11	..
4 Mali	37,0	25,0	7,0	4,1	15	25	16	55
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	19,3	-22,1	2,3	1,4	81	86	13	37
7 Népal	18,3	16,7	5,7	8,6	6	17	..	49
8 Malawi	18,3	5,1	8,0	-2,6	25	39	7	23
9 Zaïre	9,4	3,8	3,6	0,7	74	73	6	12
10 Birmanie	8,4	6,7	4,8	6,3	39	74	4	3
11 Burundi	..	23,7	5,4	14,8	5	26	11	18
12 Togo	7,1	-2,1	11,2	-5,4	27	47	6	..
13 Madagascar	3,9	12,5	4,7	-10,5	34	33	8	34
14 Niger	..	21,0	12,5	7,0	8	48	9	3
15 Bénin	..	..	9,9	-0,7	21	35	14	23
16 Rép. centrafricaine	6,6	1,9	2,9	2,1	22	33	7	1
17 Inde	5,5	9,6	5,8	6,4	100	201	8	30
18 Rwanda	8,8	9,0	15,2	6,1	8	43	10	25
19 Somalie	..	..	16,7	2,0	15	82	9	43
20 Kenya	13,1	12,2	5,0	-5,7	114	103	..	..
21 Tanzanie	7,3	2,9	3,7	2,8	37	39	..	..
22 Soudan	17,8	0,8	2,0	0,3	67	61	5	51
23 Chine	10,0	6,2	9,8	5,7	178	515	..	..
24 Haïti	..	4,1	8,4	1,9	25	55	..	..
25 Guinée	14,9	0,2	2,0	0,7	56	53	..	..
26 Sierra Leone	..	..	0,8	-1,3	104	82	11	63
27 Sénégal	..	..	7,2	-2,3	79	110	8	17
28 Ghana	17,7	-15,6	7,7	-7,4	76	131	6	9
29 Pakistan	6,5	8,8	3,3	9,4	136	218	7	52
30 Sri Lanka	10,4	9,2	2,2	3,4	107	139	6	33
31 Zambie	25,7	1,4	4,1	(.)	464	412	5	29
32 Afghanistan	15,7	2,3	5,7	11,7	30	73	8	2
33 Tchad	..	..	..	..	..	..	..	1
34 Kampuchea dém.	..	-2,1	7,6	1,6	19	58	7	..
35 RDP lao	..	3,5	4,2	8,0	22	58	..	..
36 Ouganda	-0,5	3,3	-0,6	5,2	36	24	..	..
37 Viet Nam	5,3	-1,2	-2,6	(.)	106	76	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>4,9 w</b>	<b>2,9 w</b>	<b>6,7 w</b>	<b>2,7 w</b>	<b>483 w</b>	<b>886 w</b>	<b>9 w</b>	<b>16 w</b>
Tranche inférieure	10,6 w	2,0 w	7,3 w	4,4 w	171 w	358 w	8 w	21 w
38 Mauritanie	..	..	9,4	0,4	48	127	2	23
39 Bolivie	9,4	-0,7	7,7	-1,5	156	263	1	1
40 Lesotho	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Libéria	14,6	1,2	7,8	0,7	182	345	6	16
42 Indonésie	9,9	0,2	8,4	4,4	91	219	3	12
43 Yémen, RDP	..	..	-4,6	17,7	982	750	63	..
44 Yémen, Rép. arabe du	..	..	21,0	20,0	7	117	..	..
45 Maroc	2,4	-4,5	8,3	(.)	124	237	5	50
46 Philippines	9,0	19,6	6,0	1,8	160	255	12	44
47 Egypte, Rép. arabe d'	10,7	9,3	6,2	7,9	313	588	11	10
48 Côte d'Ivoire	11,1	28,9	8,6	0,6	109	166	5	14
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	13,7	7,7	13,0	3,2	56	235	7	25
50 Zimbabwe	-0,9	-4,4	5,1	-2,4	441	427	(.)	1
51 Honduras	14,0	2,5	7,6	1,7	111	201	5	28
52 Nicaragua	2,6	1,0	6,5	0,3	172	259	6	21
53 Rép. dominicaine	10,9	-5,0	11,5	3,3	130	372	7	71
54 Nigéria	17,3	-4,6	12,9	9,0	34	165	7	3
55 Thaïlande	9,0	56,1	10,5	6,6	80	343	11	33
56 Cameroun	13,0	17,2	6,3	7,7	67	145	6	1
57 El Salvador	9,0	3,1	7,0	0,9	140	186	5	..
58 Botswana	8,8	0,1	9,4	1,2	211	380	..	..
59 Paraguay	..	15,1	9,9	6,1	86	281	14	57
60 Jamaïque	-0,9	5,4	6,1	-5,0	707	954	12	59
61 Pérou	6,7	-0,3	5,1	0,7	403	543	3	4
62 Turquie	4,3	7,2	8,6	6,8	258	712	12	53
63 Maurice	2,1	2,8	7,2	-0,1	163	311	6	23
64 Congo, Rép. populaire du	41,1	12,4	7,8	5,7	90	232	8	1
65 Equateur	35,0	7,8	11,6	11,1	162	720	11	1
66 Tunisie	20,4	-0,1	9,0	4,4	170	546	12	19
67 Guatemala	12,5	7,2	6,8	-2,7	150	176	9	17

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Taux annuel moyen de croissance (%)				Consommation d'énergie par habitant (kilogrammes d'équivalent pétrole)		Importations d'énergie en pourcentage des exportations de marchandises	
	Production d'énergie		Consommation d'énergie		1965	1985	1965	1985
	1965-80	1980-85	1965-80	1980-85				
68 Costa Rica	8,2	7,1	8,8	0,6	269	534	8	14
69 Colombie	1,0	5,4	6,1	2,4	413	755	1	14
70 Chili	1,8	3,0	3,1	-1,2	657	726	5	16
71 Jordanie	..	..	9,5	9,8	226	771	33	73
72 Rép. arabe syrienne	56,0	2,9	12,0	4,0	212	838	13	76
73 Liban	2,0	-8,4	2,0	-2,1	713	777	50	33
<b>Tranche supérieure</b>	<b>3,7 w</b>	<b>3,2 w</b>	<b>6,5 w</b>	<b>2,2 w</b>	<b>826 w</b>	<b>1.510 w</b>	<b>9 w</b>	<b>14 w</b>
74 Brésil	8,6	12,6	10,0	3,2	286	781	14	37
75 Uruguay	3,7	20,8	1,3	-3,1	765	745	13	30
76 Hongrie	0,9	2,7	3,9	0,7	1.825	2.974	12	21
77 Portugal	3,5	9,3	6,3	4,3	506	1.312	13	36
78 Malaisie	36,9	21,0	6,9	7,7	312	826	10	9
79 Afrique du Sud	5,1	3,3	4,4	0,8	1.702	2.184	10	1
80 Pologne	4,0	1,9	4,8	0,8	2.027	3.438	..	..
81 Yougoslavie	3,5	3,9	5,9	2,6	898	1.926	7	31
82 Mexique	9,7	4,8	7,9	1,2	622	1.290	4	1
83 Panama	6,9	11,1	5,9	0,5	576	634	..	..
84 Argentine	4,5	3,6	4,3	2,2	975	1.468	8	6
85 Corée, Rép. de	4,1	9,3	12,1	5,0	237	1.241	18	24
86 Algérie	5,3	5,7	11,9	11,8	226	1.123	(.)	2
87 Venezuela	-3,1	-3,6	4,7	1,7	2.319	2.409	(.)	1
88 Grèce	10,5	12,2	8,5	2,3	615	1.841	29	66
89 Israël	-15,2	-21,5	4,4	2,4	1.574	1.949	13	21
90 Trinité-et-Tobago	3,8	-3,8	6,4	-5,3	2.776	3.641	..	4
91 Hong Kong	..	..	8,4	6,6	424	1.264	4	5
92 Oman	16,0	14,3	30,3	14,3	14	2.683	..	..
93 Singapour	..	..	11,3	-1,1	670	2.165	17	34
94 Iran, Rép. islamique d'	3,6	9,3	9,0	3,8	537	1.026	(.)	4
95 Iraq	6,2	-6,1	7,5	2,1	399	662	(.)	1
96 Roumanie	4,3	1,5	6,6	1,2	1.536	3.453	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>5,8 w</b>	<b>4,1 w</b>	<b>7,2 w</b>	<b>3,8 w</b>	<b>251 w</b>	<b>502 w</b>	<b>8 w</b>	<b>17 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>5,0 w</b>	<b>1,6 w</b>	<b>7,8 w</b>	<b>3,7 w</b>	<b>300 w</b>	<b>629 w</b>	<b>5 w</b>	<b>5 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>7,0 w</b>	<b>6,0 w</b>	<b>7,8 w</b>	<b>4,3 w</b>	<b>246 w</b>	<b>555 w</b>	<b>11 w</b>	<b>22 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>3,6 w</b>	<b>2,1 w</b>	<b>6,9 w</b>	<b>2,3 w</b>	<b>422 w</b>	<b>776 w</b>	<b>6 w</b>	<b>10 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>15,7 w</b>	<b>-2,6 w</b>	<b>6,3 w</b>	<b>2,3 w</b>	<b>62 w</b>	<b>107 w</b>	<b>6 w</b>	<b>10 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>6,4 w</b>	<b>-14,5 w</b>	<b>7,5 w</b>	<b>8,4 w</b>	<b>1.861 w</b>	<b>3.699 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>2 w</b>
97 Libye	0,6	-7,9	17,2	11,1	222	3.042	2	6
98 Arabie saoudite	11,5	-19,6	7,2	8,1	1.759	3.653	(.)	1
99 Koweït	-1,6	-4,8	1,7	7,7	..	4.569	(.)	4
100 Emirats arabes unis	14,7	-5,5	36,6	7,4	108	5.102	..	..
<b>Pays industrialisés à économie de marché</b>	<b>2,1 w</b>	<b>1,8 w</b>	<b>3,0 w</b>	<b>0,1 w</b>	<b>3.745 w</b>	<b>4.958 w</b>	<b>11 w</b>	<b>21 w</b>
101 Espagne	3,6	8,2	6,6	0,2	901	1.932	31	45
102 Irlande	(.)	14,2	3,9	1,8	1.504	2.627	14	11
103 Italie	1,3	1,5	3,7	0,4	1.568	2.606	16	30
104 Nouvelle-Zélande	4,7	9,2	3,6	3,5	2.622	3.823	7	13
105 Belgique	-3,9	14,5	2,9	-1,3	3.402	4.666	9	17
106 Royaume-Uni	-3,6	2,6	0,8	(.)	3.481	3.603	13	14
107 Autriche	0,8	-1,0	4,1	-0,7	2.060	3.217	10	18
108 Pays-Bas	15,2	-0,3	4,9	-0,1	3.134	5.138	12	21
109 France	-0,9	9,8	3,7	-0,4	2.468	3.673	16	25
110 Australie	10,5	5,9	5,1	0,9	3.287	5.116	10	7
111 Finlande	3,9	11,4	5,4	-0,6	2.233	4.589	11	24
112 Allemagne, Rép. féd. d'	-0,1	0,9	2,9	-0,1	3.197	4.451	8	17
113 Danemark	2,6	63,1	2,4	0,3	2.911	4.001	13	19
114 Japon	-0,4	5,0	6,0	1,4	1.474	3.116	19	32
115 Suède	4,9	8,6	2,6	2,2	4.162	6.482	12	18
116 Canada	5,7	3,4	4,6	0,4	6.007	9.224	7	5
117 Norvège	12,4	5,9	4,1	2,8	4.650	8.920	11	7
118 Suisse	3,7	1,8	3,1	1,7	2.501	3.952	8	11
119 Etats-Unis	1,1	0,2	2,3	-0,4	6.535	7.278	8	26
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>4,6 w</b>	<b>2,9 w</b>	<b>4,4 w</b>	<b>2,9 w</b>	<b>2.509 w</b>	<b>4.487 w</b>	<b>..</b>	<b>..</b>
120 Albanie	8,7	8,2	6,8	7,5	415	1.267	..	..
121 Angola	19,9	10,3	5,3	2,4	114	207	2	1
122 Bulgarie	1,2	3,3	6,1	1,5	1.788	4.332	..	..
123 Cuba	8,1	28,1	5,8	0,9	604	1.075	12	13
124 Tchécoslovaquie	1,0	1,0	3,2	0,6	3.374	4.853	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	0,7	3,9	2,4	1,2	3.762	5.680	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	6,4	2,7	6,6	2,9	1.196	2.118	..	..
127 Mongolie	10,3	7,4	9,5	5,5	471	1.313	..	..
128 URSS	4,9	2,9	4,5	3,3	2.603	4.885	..	..

# Tableau 10. Croissance du commerce de marchandises

	Commerce de marchandises (millions de dollars)		Taux annuel moyen de croissance* (%)				Termes de l'échange (1980 = 100)	
	Exportations 1985	Importations 1985	Exportations		Importations		1983	1985
			1965-80	1980-85	1965-80	1980-85		
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>52.704 t</b>	<b>82.554 t</b>	<b>2,7 w</b>	<b>5,0 w</b>	<b>2,4 w</b>	<b>7,3 w</b>	<b>93 m</b>	<b>94 m</b>
Chine et Inde	37.587 t	57.134 t	4,8 w	7,6 w	4,5 w	12,1 w	105 m	107 m
Autres pays à faible revenu	15.117 t	25.420 t	0,2 w	0,1 w	0,3 w	-0,5 w	93 m	94 m
1 Ethiopie	338	989	-0,5	-0,8	-0,9	6,8	92	100
2 Bangladesh	999	2.772	..	7,1	..	3,1	102	113
3 Burkina Faso	68	261	4,0	0,8	5,7	-5,2	95	81
4 Mali	172	363	10,2	4,2	5,3	-1,0	93	82
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	174	547	..	..	..	..	..	..
7 Népal	161	459	-2,3	8,4	3,0	7,8	89	94
8 Malawi	251	287	4,3	2,9	3,3	-6,4	113	101
9 Zaïre	1.568	1.178	4,4	-2,9	-1,9	-0,2	84	83
10 Birmanie	303	283	-2,1	0,2	-5,8	-6,7	77	70
11 Burundi	110	194	3,0	12,5	2,1	5,1	90	99
12 Togo	242	321	5,4	-4,2	8,4	-12,5	90	86
13 Madagascar	311	323	0,7	-2,8	-0,4	-11,6	95	103
14 Niger	250	353	12,8	-17,4	6,6	-8,1	107	107
15 Bénin	152	437	-2,3	-1,3	9,4	-2,3	93	89
16 Rép. centrafricaine	115	140	-1,4	6,5	-4,8	3,7	90	95
17 Inde	10.260 <sup>b</sup>	14.608	3,7	4,6	1,6	2,2	111	115
18 Rwanda	75	235	5,9	-0,9	7,3	2,1	91	102
19 Somalie	91	380	4,4	-7,4	4,4	9,2	97	90
20 Kenya	976	1.436	(.)	-3,9	1,7	-9,0	94	94
21 Tanzanie	255	1.017	-4,0	-11,1	1,6	-3,9	91	90
22 Soudan	374	771	-0,3	6,1	2,4	-8,9	99	87
23 Chine	27.327	42.526	5,5	8,8	8,0	17,6	100	100
24 Haïti	455	512	2,5	1,3	5,5	1,9	93	95
25 Guinée	465	370	..	..	..	..	..	..
26 Sierra Leone	137	166	-3,9	-3,5	-2,7	-16,7	95	96
27 Sénégal	526	862	2,4	5,2	4,1	-0,1	99	98
28 Ghana	617	727	-1,8	-7,9	-1,4	-8,6	88	91
29 Pakistan	2.740	5.890	4,3	2,4	0,5	3,9	96	95
30 Sri Lanka	1.333	1.832	0,5	7,3	-1,1	1,5	101	97
31 Zambie	829 <sup>b</sup>	654	1,7	-0,3	-5,5	-7,7	78	72
32 Afghanistan	566	999	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	113	218	..	..	..	..	..	..
34 Kampuchea dém.	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	19	64	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	332	380	-3,9	4,7	-5,3	6,0	89	96
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>379.877 t</b>	<b>360.816 t</b>	<b>3,2 w</b>	<b>3,7 w</b>	<b>6,0 w</b>	<b>-1,0 w</b>	<b>96 m</b>	<b>94 m</b>
Tranche inférieure	91.343 t	101.265 t	6,8 w	1,1 w	5,9 w	-1,3 w	95 m	93 m
38 Mauritanie	374	234	2,7	14,9	6,6	-3,6	99	96
39 Bolivie	662	550	2,5	-2,4	5,0	-4,3	90	86
40 Lesotho <sup>c</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Libéria	452	293	4,5	-1,4	1,5	-7,1	95	91
42 Indonésie	18.590	12.069	9,7	1,1	13,0	4,9	97	97
43 Yémen, RDP	645	1.543	-13,6	1,3	-7,3	3,7	96	100
44 Yémen, Rép. arabe du	10	1.360	-0,3	1,8	25,2	-3,0	95	96
45 Maroc	2.156	3.885	3,6	3,5	6,6	0,3	86	86
46 Philippines	4.629	5.459	4,7	-2,1	2,9	-5,9	99	96
47 Egypte, Rép. arabe d'	4.150 <sup>b</sup>	11.200 <sup>b</sup>	2,0	3,9	6,0	8,0	99	93
48 Côte d'Ivoire	2.972	1.749	5,6	1,8	8,0	-10,7	92	94
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	920	1.077	12,8	1,5	1,7	0,3	95	94
50 Zimbabwe	1.061	854	3,4	-2,7	-2,0	-7,7	95	89
51 Honduras	406	585	3,1	-7,2	2,6	-5,2	99	95
52 Nicaragua	303	849	2,4	-2,9	1,3	-0,1	95	89
53 Rép. dominicaine	735	1.276	3,7	-1,5	5,0	-0,3	87	83
54 Nigéria	12.567	8.877	11,5	-9,9	15,1	-11,5	97	95
55 Thaïlande	7.100	9.231	8,5	8,4	4,1	2,8	84	77
56 Cameroun	2.322 <sup>b</sup>	1.132 <sup>b</sup>	5,2	12,2	5,6	-4,6	94	93
57 El Salvador	705	999	2,4	-5,3	2,7	1,8	92	98
58 Botswana <sup>c</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..
59 Paraguay	304	502	6,5	4,0	3,6	-1,7	96	83
60 Jamaïque	538	1.124	-0,2	-7,3	-1,8	(.)	95	95
61 Pérou	2.966	1.835	2,3	1,4	-0,2	-10,3	84	81
62 Turquie	8.255	11.035	5,5	25,3	7,8	10,1	94	92
63 Maurice	414	522	3,4	7,4	6,4	-1,1	86	78
64 Congo, Rép. populaire du	1.097	716	12,5	6,5	1,0	6,3	97	95
65 Equateur	2.905	1.606	15,2	6,3	6,9	-4,3	97	94
66 Tunisie	1.738	2.757	8,5	-1,8	10,4	-2,8	91	91
67 Guatemala	1.060	1.175	4,9	-1,3	4,6	-6,1	93	91

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Commerce de marchandises (millions de dollars)		Taux annuel moyen de croissance <sup>a</sup> (%)				Termes de l'échange (1980 = 100)	
	Exportations 1985	Importations 1985	Exportations		Importations		1983	1985
			1965-80	1980-85	1965-80	1980-85		
68 Costa Rica	957	1.108	7,1	0,4	5,8	-4,4	98	97
69 Colombie	3.696	4.113	1,5	1,6	5,3	-1,4	92	97
70 Chili	3.743	2.743	7,9	2,3	1,5	-12,5	84	79
71 Jordanie	789	2.733	13,5	8,3	9,8	3,1	92	93
72 Rép. arabe syrienne	1.640	3.844	11,4	0,4	8,6	-0,9	99	94
73 Liban	482	2.230	..	..	..	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>288.534 t</b>	<b>259.551 t</b>	<b>1,6 w</b>	<b>5,0 w</b>	<b>6,0 w</b>	<b>-0,8 w</b>	<b>97 m</b>	<b>94 m</b>
74 Brésil	25.637	14.346	9,4	6,6	8,3	-9,1	87	87
75 Uruguay	855	666	4,6	(.)	1,2	-16,5	88	85
76 Hongrie	8.513	8.224	..	..	..	..	..	..
77 Portugal	5.680	7.652	3,4	10,0	3,8	-2,4	87	90
78 Malaisie	15.282	12.302	4,4	10,7	2,2	6,4	88	85
79 Afrique du Sud <sup>c</sup>	16.523	11.469	7,9	-3,0	0,1	-8,8	86	85
80 Pologne	11.447	10.761	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	10.700	12.207	5,6	2,1	6,6	-3,3	110	111
82 Mexique	21.866	13.459	7,7	10,1	5,7	-11,3	98	98
83 Panama	1.949	2.603	..	-3,6	..	-1,5	105	94
84 Argentine	8.396	3.814	4,7	3,2	1,8	-17,2	96	88
85 Corée, Rép. de	30.283	31.129	27,3	13,0	15,2	9,8	101	105
86 Algérie	13.034	9.061	1,6	0,9	13,1	-0,2	97	94
87 Venezuela	12.272	8.178	-9,4	-5,8	8,7	-9,1	96	94
88 Grèce	4.539	10.134	12,0	2,5	5,3	1,8	96	91
89 Israël	6.601	10.163	8,9	5,0	6,2	3,8	94	95
90 Trinité-et-Tobago	2.196	1.586	-5,5	-9,9	-5,7	-11,8	97	97
91 Hong Kong	30.184	29.705	9,5	9,4	8,3	7,7	109	110
92 Oman	4.962	3.153	..	..	..	..	..	..
93 Singapour	22.812	26.285	4,8	5,9	7,0	4,2	101	101
94 Iran, Rép. islamique d'	13.186	11.658	..	..	..	..	..	..
95 Iraq	9.050	9.780	..	..	..	..	..	..
96 Roumanie	12.167	10.969	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>432.581 t</b>	<b>443.370 t</b>	<b>3,1 w</b>	<b>3,9 w</b>	<b>5,3 w</b>	<b>0,4 w</b>	<b>95 m</b>	<b>94 m</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>119.837 t</b>	<b>96.319 t</b>	<b>-0,2 w</b>	<b>-0,3 w</b>	<b>7,9 w</b>	<b>-4,2 w</b>	<b>97 m</b>	<b>94 m</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>202.011 t</b>	<b>218.822 t</b>	<b>7,9 w</b>	<b>7,9 w</b>	<b>7,5 w</b>	<b>5,3 w</b>	<b>102 m</b>	<b>103 m</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>117.517 t</b>	<b>85.719 t</b>	<b>0,5 w</b>	<b>1,1 w</b>	<b>6,3 w</b>	<b>-8,6 w</b>	<b>96 m</b>	<b>94 m</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>31.861 t</b>	<b>28.004 t</b>	<b>9,6 w</b>	<b>-5,0 w</b>	<b>9,8 w</b>	<b>-9,4 w</b>	<b>95 m</b>	<b>94 m</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>63.573 t</b>	<b>44.087 t</b>	<b>4,4 w</b>	<b>-17,1 w</b>	<b>19,3 w</b>	<b>-1,1 w</b>	<b>105 m</b>	<b>107 m</b>
97 Libye	10.841	6.186	-2,1	-9,1	15,0	-8,9	96	97
98 Arabie saoudite	27.403	23.697	8,8	-24,0	25,9	-0,1	106	107
99 Koweït	10.992	6.614	-1,9	-9,2	11,8	3,8	110	108
100 Emirats arabes unis	14.337	7.590	10,9	-3,9	20,2	-0,1	104	103
<b>Pays industrialisés à économie de marché</b>	<b>1.089.810 t</b>	<b>1.227.022 t</b>	<b>7,5 w</b>	<b>3,7 w</b>	<b>6,7 w</b>	<b>3,9 w</b>	<b>100 m</b>	<b>100 m</b>
101 Espagne	24.307	30.066	18,6	8,3	11,3	0,6	88	93
102 Irlande	10.399	10.049	9,2	9,7	7,5	3,2	105	104
103 Italie	78.943	91.123	8,1	4,7	6,3	3,2	98	97
104 Nouvelle-Zélande	5.731	5.982	4,5	4,8	3,3	4,8	107	94
105 Belgique <sup>d</sup>	53.316	56.147	7,6	3,4	7,7	1,1	95	95
106 Royaume-Uni	101.096	109.110	5,5	2,6	4,2	4,3	100	100
107 Autriche	17.102	20.803	8,4	5,7	8,7	3,4	101	99
108 Pays-Bas	68.283	65.212	8,3	3,4	6,3	2,6	101	104
109 France	97.457	107.588	8,9	2,2	8,9	1,1	99	103
110 Australie	22.760	25.890	6,1	5,7	2,1	4,2	97	90
111 Finlande	13.609	13.226	5,6	3,2	5,0	1,0	101	102
112 Allemagne, Rép. féd. d'	25.684	25.268	7,9	4,6	7,2	2,6	99	98
113 Danemark	17.082	18.246	5,3	6,0	4,4	3,8	99	100
114 Japon	175.858	130.488	11,5	7,3	8,7	2,4	106	113
115 Suède	30.403	28.538	5,0	6,4	4,5	3,8	100	104
116 Canada	87.502	81.477	6,0	8,8	7,0	5,4	97	92
117 Norvège	19.853	15.556	7,2	5,8	5,5	4,2	109	115
118 Suisse	27.281	30.626	5,9	3,5	5,4	3,6	112	107
119 Etats-Unis	213.144	361.627	6,7	-2,8	6,6	8,4	112	114
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	2.061	1.018	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	13.341	13.647	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	17.554	17.548	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	25.684	25.268	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. le.	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	87.201	82.596	..	..	..	..	..	..

a. Voir notes techniques. b. Estimation de la Banque mondiale. c. Ces chiffres concernent l'Union douanière de l'Afrique australe, comprenant l'Afrique du Sud, la Namibie, le Lesotho, le Botswana et le Swaziland. Le commerce entre ces pays n'est pas compris dans les chiffres. d. Y compris le Luxembourg.

# Tableau 11. Structure des exportations de marchandises

	Pourcentage des exportations de marchandises									
	Combustibles, minéraux et métaux		Autres produits primaires		Machines et matériel de transport		Autres biens manufacturés		(Textiles et habillement) <sup>a</sup>	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
<b>Pays à faible revenu</b>	..	<i>25 w</i>	..	<i>31 w</i>	..	<i>4 w</i>	..	<i>41 w</i>	..	<i>20 w</i>
Chine et Inde	..	<i>25 w</i>	..	<i>22 w</i>	..	<i>5 w</i>	..	<i>47 w</i>	..	<i>23 w</i>
Autres pays à faible revenu	<i>24 w</i>	<i>23 w</i>	<i>67 w</i>	<i>53 w</i>	<i>1 w</i>	<i>1 w</i>	<i>9 w</i>	<i>23 w</i>	<i>4 w</i>	<i>13 w</i>
1 Ethiopie	(.)	10	100	89	0	(.)	(.)	1	(.)	(.)
2 Bangladesh	..	3	..	32	..	(.)	..	65	..	55
3 Burkina Faso	1	(.)	94	89	1	4	4	6	2	2
4 Mali	1	2	96	81	1	1	2	16	1	3
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	14	12	84	64	(.)	1	2	24	1	(.)
7 Népal	..	(.)	..	56	..	1	..	43	..	34
8 Malawi	(.)	(.)	99	94	(.)	1	1	4	(.)	3
9 Zaïre	72	74	20	17	(.)	(.)	8	10	(.)	(.)
10 Birmanie	5	15	94	79	(.)	1	(.)	5	(.)	(.)
11 Burundi	(.)	2	94	82	(.)	(.)	6	16	1	(.)
12 Togo	33	52	62	35	1	(.)	4	13	(.)	(.)
13 Madagascar	4	5	90	86	1	1	4	8	1	4
14 Niger	(.)	..	95	..	1	..	4	..	1	..
15 Bénin	1	45	94	39	2	13	3	3	(.)	1
16 Rép. centrafricaine	1	3	45	64	(.)	(.)	54	33	(.)	(.)
17 Inde	10	25	41	26	1	4	48	45	36	18
18 Rwanda	40	5	60	94	0	(.)	1	1	..	..
19 Somalie	(.)	(.)	86	98	4	1	10	1	..	..
20 Kenya	13	22	77	65	(.)	2	10	11	(.)	(.)
21 Tanzanie	1	17	86	76	0	(.)	13	7	(.)	4
22 Soudan	1	2	98	94	1	1	(.)	3	(.)	1
23 Chine	..	25	..	21	..	6	..	48	..	24
24 Haïti	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
25 Guinée	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
26 Sierra Leone	25	34	14	33	(.)	(.)	60	32	(.)	(.)
27 Sénégal	9	18	88	72	1	1	2	9	1	2
28 Ghana	13	30	85	65	1	(.)	2	5	(.)	(.)
29 Pakistan	2	2	62	35	1	2	35	61	29	45
30 Sri Lanka	2	10	97	63	(.)	1	1	26	(.)	21
31 Zambie	97	94	3	4	(.)	(.)	(.)	2	(.)	(.)
32 Afghanistan	(.)	..	87	..	..	..	13	..	13	..
33 Tchad	5	..	92	..	..	..	..	..	..	..
34 Kampouchea dém.	(.)	..	99	..	(.)	..	(.)	..	(.)	..
35 RDP lao	62	..	32	..	(.)	..	6	..	(.)	..
36 Ouganda	13	(.)	86	99	(.)	(.)	1	(.)	(.)	(.)
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<i>34 w</i>	<i>40 w</i>	<i>46 w</i>	<i>19 w</i>	<i>4 w</i>	<i>14 w</i>	<i>15 w</i>	<i>27 w</i>	<i>5 w</i>	<i>9 w</i>
Tranche inférieure	<i>28 w</i>	<i>51 w</i>	<i>63 w</i>	<i>29 w</i>	<i>1 w</i>	<i>3 w</i>	<i>7 w</i>	<i>17 w</i>	<i>2 w</i>	<i>7 w</i>
38 Mauritanie	94	58	5	41	1	(.)	(.)	1	(.)	(.)
39 Bolivie	93	82	3	12	0	1	4	6	(.)	1
40 Lesotho <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Libéria	72	65	25	34	1	(.)	3	1	(.)	0
42 Indonésie	43	75	53	14	3	1	1	10	(.)	2
43 Yémen, RDP	79	94	15	4	2	1	4	1	2	(.)
44 Yémen, Rép. arabe du	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
45 Maroc	40	32	55	28	(.)	1	5	39	1	14
46 Philippines	11	13	84	36	(.)	5	6	46	1	7
47 Egypte, Rép. arabe d'	8	72	71	18	(.)	(.)	20	10	15	8
48 Côte d'Ivoire	2	10	93	80	1	2	4	8	1	2
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	(.)	51	90	46	0	(.)	10	2	0	(.)
50 Zimbabwe	24	25	47	51	6	1	23	24	6	1
51 Honduras	6	7	90	84	(.)	(.)	4	9	1	1
52 Nicaragua	4	2	90	85	(.)	(.)	6	13	(.)	1
53 Rép. dominicaine	10	(.)	88	76	(.)	4	2	19	(.)	(.)
54 Nigéria	32	96	65	3	0	(.)	2	(.)	(.)	(.)
55 Thaïlande	11	5	84	60	(.)	7	4	28	(.)	13
56 Cameroun	17	63	77	34	3	(.)	2	2	(.)	(.)
57 El Salvador	2	2	81	70	1	10	16	17	6	7
58 Botswana <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
59 Paraguay	(.)	(.)	92	93	(.)	(.)	8	7	(.)	(.)
60 Jamaïque	28	67	41	21	(.)	2	31	10	4	2
61 Pérou	45	70	54	18	(.)	1	1	10	(.)	6
62 Turquie	9	10	89	36	(.)	5	2	49	1	32
63 Maurice	0	(.)	100	69	(.)	1	(.)	30	(.)	23
64 Congo, Rép. populaire du	4	89	45	6	2	(.)	49	5	(.)	(.)
65 Equateur	2	74	96	25	(.)	(.)	2	1	1	(.)
66 Tunisie	31	47	51	11	(.)	5	19	37	2	18
67 Guatemala	(.)	6	86	69	1	1	13	24	4	4

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.



	Pourcentage des exportations de marchandises									
	Combustibles, minéraux et métaux		Autres produits primaires		Machines et matériel de transport		Autres biens manufacturés		(Textiles et habillement) <sup>a</sup>	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
68 Costa Rica	(.)	(.)	84	70	1	5	15	25	2	8
69 Colombie	18	15	75	67	(.)	1	6	17	2	3
70 Chili	89	64	7	29	1	1	4	6	(.)	(.)
71 Jordanie	27	32	54	16	11	14	7	38	1	7
72 Rép. arab. syrienne	1	65	89	22	1	1	9	12	7	8
73 Liban	14	..	52	..	14	..	19	..	2	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>37 w</b>	<b>37 w</b>	<b>38 w</b>	<b>16 w</b>	<b>6 w</b>	<b>18 w</b>	<b>20 w</b>	<b>30 w</b>	<b>6 w</b>	<b>9 w</b>
74 Brésil	9	15	83	44	2	14	7	27	1	3
75 Uruguay	(.)	(.)	95	62	0	1	5	36	2	16
76 Hongrie	5	8	25	24	32	33	37	35	9	6
77 Portugal	4	5	34	17	3	16	58	62	24	29
78 Malaisie	35	34	59	39	2	19	4	8	(.)	3
79 Afrique du Sud <sup>b</sup>	24	39	44	20	3	2	29	39	1	2
80 Pologne	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	10	8	33	12	24	33	33	46	8	9
82 Mexique	22	64	62	9	1	16	15	12	3	1
83 Panama	35	3	63	83	(.)	(.)	2	13	1	4
84 Argentine	1	5	93	77	1	5	5	13	(.)	1
85 Corée, R.p. de	15	4	25	5	3	36	56	55	27	23
86 Algérie	57	98	39	(.)	2	(.)	2	2	(.)	(.)
87 Venezuela	97	94	1	1	(.)	(.)	2	5	(.)	(.)
88 Grèce	8	19	78	31	2	3	11	46	3	23
89 Israël	6	3	28	14	2	21	63	63	9	6
90 Trinité-et-Tobago	84	84	9	2	(.)	3	7	11	(.)	(.)
91 Hong Kong	2	2	11	6	6	24	81	68	43	32
92 Oman	..	92	..	1	..	5	..	2	..	(.)
93 Singapour	21	29	44	12	10	32	24	26	6	4
94 Iran, Rép. islamique d'	88	98	8	1	(.)	(.)	4	1	4	1
95 Iraq	95	99	4	1	(.)	(.)	1	(.)	(.)	(.)
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>32 w</b>	<b>39 w</b>	<b>48 w</b>	<b>21 w</b>	<b>4 w</b>	<b>13 w</b>	<b>16 w</b>	<b>28 w</b>	<b>6 w</b>	<b>10 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>66 w</b>	<b>84 w</b>	<b>29 w</b>	<b>7 w</b>	<b>1 w</b>	<b>4 w</b>	<b>5 w</b>	<b>6 w</b>	<b>2 w</b>	<b>1 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>9 w</b>	<b>13 w</b>	<b>40 w</b>	<b>17 w</b>	<b>11 w</b>	<b>23 w</b>	<b>40 w</b>	<b>47 w</b>	<b>18 w</b>	<b>17 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>38 w</b>	<b>46 w</b>	<b>51 w</b>	<b>26 w</b>	<b>3 w</b>	<b>11 w</b>	<b>8 w</b>	<b>18 w</b>	<b>1 w</b>	<b>3 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>32 w</b>	<b>63 w</b>	<b>60 w</b>	<b>31 w</b>	<b>1 w</b>	<b>1 w</b>	<b>7 w</b>	<b>5 w</b>	<b>1 w</b>	<b>1 w</b>
<b>Exportateur de pétrole à revenu élevé</b>	<b>98 w</b>	<b>98 w</b>	<b>1 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>1 w</b>	<b>1 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>1 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>(.) w</b>
97 Libye	99	98	1	(.)	1	1	(.)	1	(.)	(.)
98 Arabie saoudite	98	98	1	(.)	1	1	1	1	(.)	(.)
99 Koweït	98	95	1	(.)	1	1	(.)	3	(.)	(.)
100 Emirats arabes unis	99	95	1	1	0	1	0	(.)	0	(.)
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>9 w</b>	<b>11 w</b>	<b>21 w</b>	<b>13 w</b>	<b>31 w</b>	<b>40 w</b>	<b>38 w</b>	<b>37 w</b>	<b>7 w</b>	<b>4 w</b>
101 Espagne	9	12	51	17	10	27	29	44	6	4
102 Irlande	3	3	63	27	5	30	29	39	7	5
103 Italie	8	6	14	9	30	32	47	53	15	13
104 Nouvelle Zélande	1	7	94	67	(.)	5	5	21	(.)	3
105 Belgique	13	11	11	12	20	23	55	53	12	7
106 Royaume-Uni	7	24	10	8	41	32	41	35	7	4
107 Autriche	8	6	17	9	20	31	55	55	12	9
108 Pays-Bas	12	25	32	23	21	16	35	35	9	4
109 France	8	7	21	19	26	34	45	41	10	5
110 Australie	13	44	73	36	5	5	10	15	1	1
111 Finlande	3	8	40	15	12	26	45	51	2	5
112 Allemagne, Rép. féd. d'	7	5	5	7	46	47	42	41	5	5
113 Danemark	2	7	55	35	22	25	21	33	4	5
114 Japon	2	1	7	1	31	62	60	36	17	3
115 Suède	9	9	23	11	35	42	33	38	2	2
116 Canada	28	22	35	17	15	40	22	21	1	1
117 Norvège	21	62	28	7	17	14	34	16	2	1
118 Suisse	3	3	7	4	30	33	60	59	10	6
119 Etats-Unis	8	8	27	17	37	48	28	27	3	2
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	6	97	76	3	1	(.)	17	(.)	(.)	(.)
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	4	..	92	..	(.)	..	4	..	(.)	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, R.p. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Les textiles et l'habillement sont une sous-catégorie des autres biens manufacturés. b. Ces chiffres concernent l'Union douanière de l'Afrique australe, comprenant l'Afrique du Sud, la Namibie, le Lesotho, le Botswana et le Swaziland. Le commerce entre ces pays n'est pas compris dans les chiffres. c. Y compris le Luxembourg.

# Tableau 12. Structure des importations de marchandises

Pourcentage des importations de marchandises

	Produits alimentaires		Combustibles		Autres produits primaires		Machines et matériel de transport		Autres biens manufacturés	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>20 w</b>	<b>10 w</b>	<b>5 w</b>	<b>11 w</b>	<b>8 w</b>	<b>9 w</b>	<b>31 w</b>	<b>27 w</b>	<b>35 w</b>	<b>40 w</b>
Chine et Inde	..	11 w	..	7 w	..	11 w	..	27 w	..	45 w
Autres pays à faible revenu	19 w	17 w	6 w	21 w	4 w	4 w	28 w	28 w	43 w	30 w
1 Ethiopie	6	29	6	15	6	4	37	29	44	23
2 Bangladesh	..	24	..	17	..	8	..	18	..	33
3 Burkina Faso	23	23	4	17	14	6	19	24	40	30
4 Mali	20	14	6	18	5	3	23	26	47	40
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	17	20	8	18	7	4	24	33	45	26
7 Népal	..	13	..	11	..	5	..	20	..	51
8 Malawi	15	8	5	18	3	3	21	25	57	47
9 Zaïre	18	11	7	20	5	2	33	36	37	31
10 Birmanie	15	5	4	3	5	3	18	53	58	37
11 Burundi	16	9	6	15	8	6	15	37	55	33
12 Togo	14	15	4	44	5	3	32	11	45	27
13 Madagascar	19	12	5	28	2	4	25	27	48	30
14 Niger	12	15	6	4	6	7	21	25	55	49
15 Bénin	18	12	6	5	7	5	17	17	53	60
16 Rép. centrafricaine	13	17	7	2	2	4	29	36	49	41
17 Inde	22	13	5	21	14	6	37	25	22	34
18 Rwanda	12	9	7	16	5	6	28	35	50	35
19 Somalie	31	22	5	18	8	4	24	32	33	24
20 Kenya	..	9	..	36	..	4	..	23	..	28
21 Tanzanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
22 Soudan	23	11	5	21	4	3	21	31	47	33
23 Chine	..	10	..	(.)	..	13	..	27	..	50
24 Haïti	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
25 Guinée	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
26 Sierra Leone	17	27	9	35	3	2	29	15	41	21
27 Sénégal	36	26	6	10	4	4	15	28	38	32
28 Ghana	12	15	4	8	3	9	33	40	48	28
29 Pakistan	20	19	3	24	5	6	38	27	34	24
30 Sri Lanka	41	15	8	26	4	3	12	24	34	32
31 Zambie	9	5	10	43	3	1	33	29	45	22
32 Afghanistan	17	..	4	..	1	..	8	..	69	..
33 Tchad	13	..	20	..	4	..	21	..	42	..
34 Kampuchea dém.	6	..	7	..	2	..	26	..	58	..
35 RDP lao	27	..	14	..	6	..	19	..	34	..
36 Ouganda	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>15 w</b>	<b>11 w</b>	<b>8 w</b>	<b>18 w</b>	<b>11 w</b>	<b>7 w</b>	<b>30 w</b>	<b>31 w</b>	<b>37 w</b>	<b>33 w</b>
Tranche inférieure	16 w	13 w	7 w	19 w	6 w	6 w	31 w	28 w	40 w	34 w
38 Mauritanie	9	25	4	19	1	2	56	35	30	20
39 Bolivie	19	23	1	2	3	3	34	25	42	48
40 Lesotho <sup>a</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Libéria	17	24	8	20	3	3	33	27	39	27
42 Indonésie	6	6	3	20	2	7	39	36	50	31
43 Yémen, RDP	19	23	39	37	5	3	10	19	26	17
44 Yémen, Rép. arabe du	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
45 Maroc	36	17	5	28	10	13	18	18	31	24
46 Philippines	20	8	10	27	7	5	33	21	30	39
47 Egypte, Rép. arabe d'	26	25	7	4	12	10	23	25	31	36
48 Côte d'Ivoire	18	16	6	22	3	4	28	22	46	36
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	23	15	4	21	3	2	25	29	45	33
50 Zimbabwe	7	5	(.)	1	4	3	41	65	47	26
51 Honduras	11	10	6	22	1	2	26	18	56	47
52 Nicaragua	12	13	5	19	2	1	30	21	51	46
53 Rép. dominicaine	24	14	10	36	4	3	23	17	40	29
54 Nigéria	9	21	6	5	3	3	34	35	48	37
55 Thaïlande	6	5	9	23	6	8	31	29	49	34
56 Cameroun	11	17	5	2	4	2	28	38	51	41
57 El Salvador	15	20	5	9	4	4	28	21	48	46
58 Botswana <sup>a</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
59 Paraguay	14	8	14	27	2	3	37	33	33	29
60 Jamaïque	21	19	9	23	5	3	23	22	42	32
61 Pérou	17	25	3	3	5	3	41	38	34	31
62 Turquie	6	5	10	36	10	7	37	25	37	26
63 Maurice	35	25	5	19	3	5	15	12	42	39
64 Congo, Rép. populaire du	15	12	6	2	1	2	34	48	44	36
65 Equateur	10	10	9	2	4	5	33	36	44	47
66 Tunisie	16	15	6	11	7	10	31	31	41	33
67 Guatemala	11	9	7	17	2	4	29	18	50	53

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Pourcentage des importations de marchandises

	Produits alimentaires		Combustibles		Autres produits primaires		Machines et matériel de transport		Autres biens manufacturés	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
68 Costa Rica	9	10	5	17	2	3	29	18	54	52
69 Colombie	8	10	1	11	10	7	45	35	35	37
70 Chili	20	18	6	21	10	5	35	22	30	33
71 Jordanie	28	19	6	22	6	4	18	20	42	35
72 Rép. arabe syrienne	22	18	10	34	9	4	16	19	43	24
73 Liban	28	..	9	..	9	..	17	..	36	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>15 w</b>	<b>10 w</b>	<b>8 w</b>	<b>17 w</b>	<b>13 w</b>	<b>7 w</b>	<b>29 w</b>	<b>32 w</b>	<b>35 w</b>	<b>33 w</b>
74 Brésil	20	9	21	53	9	5	22	15	28	17
75 Uruguay	7	8	17	36	16	8	24	19	36	30
76 Hongrie	12	7	11	22	22	10	27	27	28	34
77 Portugal	16	15	8	26	19	11	27	22	30	26
78 Malaisie	25	11	12	10	10	5	22	46	32	28
79 Afrique du Sud <sup>a</sup>	5	6	5	1	11	5	42	55	37	34
80 Pologne	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	16	5	6	27	19	14	28	25	32	30
82 Mexique	5	17	2	3	10	6	50	45	33	29
83 Panama	11	10	21	26	2	1	21	22	45	40
84 Argentine	6	4	10	10	21	11	25	32	38	43
85 Corée, Rép. de	15	6	7	24	26	13	13	34	38	23
86 Algérie	27	19	(.)	2	6	6	15	32	52	41
87 Venezuela	12	19	1	1	5	6	44	43	39	31
88 Grèce	15	13	8	30	11	7	35	23	30	28
89 Israël	16	9	6	16	12	6	28	27	38	42
90 Trinité-et-Tobago	12	17	49	3	2	5	16	37	21	38
91 Hong Kong	25	10	3	5	13	7	13	24	46	55
92 Oman	..	14	..	2	..	2	..	41	..	41
93 Singapour	23	9	13	29	19	5	14	31	30	26
94 Iran, Rép. islamique d'	16	12	(.)	5	6	6	36	39	42	38
95 Iraq	24	15	(.)	1	7	2	25	45	44	37
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>16 w</b>	<b>11 w</b>	<b>7 w</b>	<b>17 w</b>	<b>10 w</b>	<b>7 w</b>	<b>30 w</b>	<b>30 w</b>	<b>36 w</b>	<b>34 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>14 w</b>	<b>16 w</b>	<b>6 w</b>	<b>7 w</b>	<b>6 w</b>	<b>6 w</b>	<b>34 w</b>	<b>37 w</b>	<b>40 w</b>	<b>35 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>19 w</b>	<b>9 w</b>	<b>8 w</b>	<b>20 w</b>	<b>16 w</b>	<b>9 w</b>	<b>25 w</b>	<b>27 w</b>	<b>31 w</b>	<b>35 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>14 w</b>	<b>12 w</b>	<b>7 w</b>	<b>21 w</b>	<b>10 w</b>	<b>7 w</b>	<b>34 w</b>	<b>29 w</b>	<b>35 w</b>	<b>31 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>15 w</b>	<b>18 w</b>	<b>6 w</b>	<b>13 w</b>	<b>4 w</b>	<b>3 w</b>	<b>30 w</b>	<b>32 w</b>	<b>45 w</b>	<b>34 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>22 w</b>	<b>10 w</b>	<b>2 w</b>	<b>3 w</b>	<b>5 w</b>	<b>3 w</b>	<b>32 w</b>	<b>44 w</b>	<b>40 w</b>	<b>40 w</b>
97 Libye	13	10	4	10	3	3	36	36	43	40
98 Arabie saoudite	30	10	1	1	5	3	27	45	37	41
99 Koweït	22	10	1	5	7	3	32	44	39	38
100 Emirats arabes unis	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>19 w</b>	<b>10 w</b>	<b>11 w</b>	<b>20 w</b>	<b>20 w</b>	<b>8 w</b>	<b>19 w</b>	<b>29 w</b>	<b>31 w</b>	<b>33 w</b>
101 Espagne	19	10	10	36	16	12	27	22	28	21
102 Irlande	18	12	8	12	10	5	25	31	39	40
103 Italie	24	14	16	27	24	12	15	21	21	27
104 Nouvelle-Zélande	7	6	7	13	10	5	33	36	43	41
105 Belgique <sup>b</sup>	14	11	9	17	21	10	24	23	32	39
106 Royaume-Uni	30	11	11	13	25	8	11	32	23	36
107 Autriche	14	6	7	15	13	9	31	30	35	40
108 Pays-Bas	15	14	10	22	13	6	25	23	37	35
109 France	19	10	15	22	18	8	20	25	27	35
110 Australie	5	5	8	7	10	4	37	42	41	42
111 Finlande	10	5	10	24	12	8	35	30	34	33
112 Allemagne, Rép. féd. d'	22	12	8	20	21	9	13	23	35	37
113 Danemark	14	11	11	17	11	6	25	26	39	40
114 Japon	22	14	20	44	38	16	9	9	11	18
115 Suède	12	6	11	19	12	7	30	33	36	35
116 Canada	10	6	7	6	9	5	40	56	34	28
117 Norvège	10	6	7	9	12	7	38	38	32	40
118 Suisse	16	8	6	10	11	6	24	26	43	50
119 Etats-Unis	19	7	10	16	20	5	14	38	36	35
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	17	26	2	3	3	2	24	36	54	33
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	29	..	10	..	3	..	15	..	43	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Ces chiffres concernent l'Union douanière de l'Afrique australe, comprenant l'Afrique du Sud, la Namibie, le Lesotho, le Botswana et le Swaziland. Le commerce entre ces pays n'est pas compris dans les chiffres. b. Y compris le Luxembourg.

# Tableau 13. Origine et destination des exportations de marchandises

	Destination des exportations de marchandises (pourcentage du total)							
	Pays industriels à économie de marché		Pays non membres non déclarants		Exportateurs de pétrole à revenu élevé		Pays en développement <sup>a</sup>	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
<b>Pays à faible revenu</b>								
Chine et Inde	..	<i>52 w</i>	..	<i>4 w</i>	..	<i>4 w</i>	..	<i>41 w</i>
Autres pays à faible revenu	<i>65 w</i>	<i>60 w</i>	<i>4 w</i>	<i>3 w</i>	<i>2 w</i>	<i>6 w</i>	<i>29 w</i>	<i>32 w</i>
1 Ethiopie	78	71	3	8	6	4	14	17
2 Bangladesh	..	48	..	4	..	2	..	46
3 Burkina Faso	17	35	..	..	..	..	83	65
4 Mali	7	<i>54</i>	4	..	..	(.)	89	45
5 Bhoutan	..	<i>15</i>	..	..	..	..	..	85
6 Mozambique	24	<i>44</i>	4	..	(.)	<i>4</i>	72	<i>52</i>
7 Népal	..	39	..	4	..	(.)	..	57
8 Malawi	69	<i>61</i>	(.)	..	(.)	..	31	39
9 Zaïre	93	<i>66</i>	(.)	..	(.)	(.)	7	34
10 Birmanie	29	28	7	4	1	3	63	66
11 Burundi	24	<i>81</i>	..	(.)	..	(.)	76	19
12 Togo	92	<i>54</i>	2	(.)	..	..	6	46
13 Madagascar	85	<i>90</i>	(.)	<i>1</i>	(.)	<i>1</i>	15	8
14 Niger	61	..	(.)	..	(.)	..	39	..
15 Bénin	88	92	..	..	..	..	12	8
16 Rép. centrafricaine	71	<i>66</i>	..	..	..	(.)	29	33
17 Inde	58	<i>57</i>	15	<i>17</i>	2	<i>6</i>	25	20
18 Rwanda	96	<i>81</i>	(.)	..	..	(.)	4	19
19 Somalie	40	<i>18</i>	(.)	..	3	<i>67</i>	57	15
20 Kenya	69	<i>51</i>	1	<i>1</i>	1	<i>1</i>	29	48
21 Tanzanie	66	<i>63</i>	(.)	<i>4</i>	1	<i>1</i>	33	32
22 Soudan	56	<i>29</i>	9	(.)	4	<i>36</i>	31	34
23 Chine	..	<i>41</i>	..	<i>5</i>	..	<i>1</i>	..	53
24 Haïti	..	<i>95</i>	..	..	..	(.)	..	5
25 Guinée	..	<i>89</i>	..	..	..	(.)	..	11
26 Sierra Leone	92	97	(.)	..	(.)	..	8	3
27 Sénégal	92	..	(.)	..	..	..	7	..
28 Ghana	74	<i>86</i>	14	(.)	(.)	(.)	12	14
29 Pakistan	48	49	4	5	3	13	46	32
30 Sri Lanka	56	45	6	5	3	6	35	44
31 Zambie	87	71	2	..	..	(.)	12	29
32 Afghanistan	47	..	27	..	..	..	26	..
33 Tchad	64	78	..	..	2	..	34	22
34 Kampuchea dém.	36	..	6	..	..	..	58	..
35 RDP lao	9	..	..	..	..	..	91	..
36 Ouganda	69	88	(.)	..	1	2	30	9
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<i>68 w</i>	<i>64 w</i>	<i>8 w</i>	<i>7 w</i>	<i>1 w</i>	<i>2 w</i>	<i>24 w</i>	<i>28 w</i>
Tranche inférieure	<i>74 w</i>	<i>71 w</i>	<i>5 w</i>	<i>2 w</i>	<i>1 w</i>	<i>2 w</i>	<i>20 w</i>	<i>25 w</i>
38 Mauritanie	96	76	(.)	..	..	(.)	4	24
39 Bolivie	97	37	..	2	..	(.)	3	61
40 Lesotho <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Libéria	98	92	..	(.)	..	(.)	2	8
42 Indonésie	72	76	4	(.)	(.)	(.)	24	24
43 Yémen, RDP	38	..	(.)	..	1	..	61	..
44 Yémen, Rép. arabe du	..	23	..	..	..	13	..	64
45 Maroc	80	65	6	5	(.)	3	14	27
46 Philippines	95	78	(.)	2	(.)	1	5	18
47 Egypte, Rép. arabe d'	28	53	38	7	1	2	33	38
48 Côte d'Ivoire	84	71	1	5	1	(.)	15	24
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	98	82	..	(.)	..	(.)	2	18
50 Zimbabwe	50	82	1	..	(.)	1	48	17
51 Honduras	80	81	..	<i>1</i>	..	2	20	17
52 Nicaragua	81	75	..	(.)	..	(.)	19	25
53 Rép. dominicaine	99	84	..	7	..	(.)	1	9
54 Nigéria	91	89	1	(.)	(.)	(.)	7	11
55 Thaïlande	44	56	(.)	<i>1</i>	2	<i>4</i>	54	39
56 Cameroun	93	92	(.)	(.)	(.)	(.)	7	8
57 El Salvador	73	79	(.)	(.)	..	(.)	27	21
58 Botswana <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..
59 Paraguay	58	46	..	..	..	(.)	42	53
60 Jamaïque	93	80	(.)	(.)	(.)	(.)	6	20
61 Pérou	86	77	2	<i>1</i>	(.)	(.)	12	22
62 Turquie	71	51	10	3	(.)	9	19	37
63 Maurice	94	95	..	(.)	..	(.)	6	5
64 Congo, Rép. populaire du	86	94	1	(.)	..	(.)	13	6
65 Equateur	89	63	(.)	(.)	..	(.)	11	37
66 Tunisie	61	81	3	<i>1</i>	3	<i>4</i>	32	15
67 Guatemala	75	57	..	2	(.)	2	25	39

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

## Destination des exportations de marchandises (pourcentage du total)

	Pays industriels à économie de marché		Pays non membres non déclarants		Exportateurs de pétrole à revenu élevé		Pays en développement <sup>a</sup>	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
68 Costa Rica	79	76	(.)	(.)	0	1	20	24
69 Colombie	86	81	1	1	(.)	(.)	13	18
70 Chili	90	74	(.)	1	0	2	10	23
71 Jordanie	20	9	4	1	22	19	54	70
72 Rép. arab. syrienne	26	40	14	15	8	4	53	42
73 Liban	43	14	3	(.)	35	66	19	20
<b>Tranche supérieure</b>	<b>64 w</b>	<b>62 w</b>	<b>10 w</b>	<b>6 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>2 w</b>	<b>26 w</b>	<b>30 w</b>
74 Brésil	77	62	4	5	(.)	2	19	31
75 Uruguay	76	40	4	8	(.)	3	20	49
76 Hongrie	22	27	58	48	(.)	2	20	23
77 Portugal	65	85	15	4	(.)	(.)	20	11
78 Malaisie	56	52	6	2	(.)	2	37	45
79 Afrique du Sud <sup>b</sup>	96	84	(.)	(.)	(.)	1	4	15
80 Pologne	..	32	..	36	..	1	..	31
81 Yougoslavie	40	33	33	42	(.)	2	26	23
82 Mexique	82	86	(.)	1	(.)	(.)	18	13
83 Panama	87	82	(.)	1	(.)	2	13	15
84 Argentine	67	43	7	19	(.)	(.)	27	38
85 Corée, Rép. de	75	69	(.)	(.)	(.)	6	25	25
86 Algérie	90	92	2	1	(.)	(.)	8	8
87 Venezuela	63	75	(.)	(.)	(.)	(.)	37	25
88 Grèce	64	68	16	6	2	6	19	20
89 Israël	72	74	1	(.)	..	..	27	26
90 Trinité-et-Tobago	92	74	(.)	(.)	(.)	(.)	8	26
91 Hong Kong	67	54	(.)	(.)	1	2	32	43
92 Oman	..	..	..	..	..	..	..	..
93 Singapour	28	47	5	1	2	4	65	48
94 Iran, Rép. islamique d'	67	74	2	(.)	1	(.)	30	26
95 Iraq	83	33	1	(.)	(.)	(.)	16	67
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>67 w</b>	<b>63 w</b>	<b>8 w</b>	<b>7 w</b>	<b>1 w</b>	<b>2 w</b>	<b>25 w</b>	<b>30 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>71 w</b>	<b>77 w</b>	<b>4 w</b>	<b>2 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>(.) w</b>	<b>25 w</b>	<b>22 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>52 w</b>	<b>53 w</b>	<b>19 w</b>	<b>9 w</b>	<b>1 w</b>	<b>3 w</b>	<b>28 w</b>	<b>35 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>74 w</b>	<b>71 w</b>	<b>5 w</b>	<b>6 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>1 w</b>	<b>21 w</b>	<b>22 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>78 w</b>	<b>81 w</b>	<b>2 w</b>	<b>2 w</b>	<b>1 w</b>	<b>1 w</b>	<b>19 w</b>	<b>17 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>70 w</b>	<b>59 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>(.) w</b>	<b>3 w</b>	<b>1 w</b>	<b>27 w</b>	<b>40 w</b>
97 Libye	97	43	(.)	(.)	(.)	(.)	3	57
98 Arabie saoudite	71	60	0	0	8	(.)	21	40
99 Koweït	56	49	0	(.)	1	4	44	47
100 Emirats arabes unis	69	75	0	(.)	2	1	30	24
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>70 w</b>	<b>71 w</b>	<b>2 w</b>	<b>2 w</b>	<b>1 w</b>	<b>3 w</b>	<b>27 w</b>	<b>24 w</b>
101 Espagne	73	66	5	4	(.)	3	21	26
102 Irlande	91	89	1	(.)	(.)	1	8	9
103 Italie	71	70	3	3	2	5	25	22
104 Nouvelle-Zélande	88	66	1	2	(.)	2	11	30
105 Belgique <sup>c</sup>	86	84	1	2	(.)	2	12	13
106 Royaume-Uni	63	77	2	1	1	4	33	18
107 Autriche	71	73	9	7	(.)	2	19	18
108 Pays-Bas	83	85	1	1	1	1	15	12
109 France	68	71	2	3	(.)	2	29	24
110 Australie	69	51	4	3	1	3	27	42
111 Finlande	71	65	17	23	(.)	1	12	12
112 Allemagne, Rép. féd. d'	77	78	2	3	1	2	21	18
113 Danemark	85	81	3	1	(.)	2	12	16
114 Japon	49	58	3	2	2	4	47	36
115 Suède	85	83	3	2	(.)	2	12	13
116 Canada	87	89	4	2	(.)	(.)	10	9
117 Norvège	82	88	3	1	(.)	(.)	14	11
118 Suisse	76	75	2	2	1	4	21	20
119 Etats-Unis	61	60	(.)	1	1	3	38	36
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	55	..	(.)	..	(.)	..	45	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	14	..	61	..	(.)	..	24	..
124 Tchécoslovaquie	..	15	..	57	..	1	..	27
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Données sans affectation. b. Ces chiffres concernent l'Union douanière de l'Afrique australe, comprenant l'Afrique du Sud, la Namibie, le Lesotho, le Botswana et le Swaziland. Le commerce entre ces pays n'est pas compris dans les chiffres. c. Y compris le Luxembourg.

# Tableau 14. Origine et destination des exportations de biens manufacturés

	Exportations de biens manufacturés (millions de dollars)		Destination des exportations de biens manufacturés (pourcentage du total)							
			Pays industriels à économie de marché		Pays non membres non déclarants		Exportateurs de pétrole à revenu élevé		Pays en développement <sup>a</sup>	
			1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
<b>Pays à faible revenu</b>			<b>56 w</b>	<b>45 w</b>	<b>9 w</b>	<b>3 w</b>	<b>2 w</b>	<b>4 w</b>	<b>33 w</b>	<b>49 w</b>
<b>Chine et Inde</b>			..	<b>39 w</b>	..	<b>5 w</b>	..	<b>3 w</b>	..	<b>53 w</b>
<b>Autres pays à faible revenu</b>			<b>58 w</b>	<b>64 w</b>	<b>4 w</b>	<b>4 w</b>	<b>2 w</b>	<b>6 w</b>	<b>37 w</b>	<b>27 w</b>
1 Ethiopie	(.)	4	67	63	(.)	21	20	3	13	13
2 Bangladesh	..	645	..	53	..	3	..	(.)	..	43
3 Burkina Faso	1	6	2	34	..	..	..	..	98	66
4 Mali	(.)	30	14	11	8	(.)	..	..	78	89
5 Bhoutan	..	(.)	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	3	59	27	2	5	(.)	(.)	9	68	89
7 Népal	..	76	..	65	..	7	..	(.)	..	28
8 Malawi	(.)	14	3	39	..	..	..	..	97	61
9 Zaïre	28	138	93	22	(.)	(.)	(.)	(.)	7	78
10 Birmanie	1	26	73	43	1	(.)	(.)	7	26	57
11 Burundi	1	16	(.)	28	..	..	..	..	99	72
12 Togo	1	30	37	11	(.)	1	..	..	63	89
13 Madagascar	5	32	80	77	..	(.)	..	6	20	17
14 Niger	1	..	43	..	..	..	..	..	57	..
15 Bénin	1	13	15	82	..	..	..	..	85	18
16 Rép. centrafricaine	14	36	60	7	..	0	..	(.)	40	93
17 Inde	828	5.890	55	59	11	10	2	7	32	24
18 Rwanda	(.)	1	95	93	..	..	..	..	4	7
19 Somalie	4	3	21	65	(.)	..	2	1	77	33
20 Kenya	13	128	23	8	(.)	(.)	2	1	75	91
21 Tanzanie	23	31	93	86	(.)	2	(.)	1	7	12
22 Soudan	2	..	79	..	(.)	..	2	..	20	..
23 Chine	..	13.380	..	32	..	3	..	2	..	63
24 Haïti	..	337	..	99	..	..	..	(.)	..	1
25 Guinée	..	5	..	44	..	..	..	3	..	53
26 Sierra Leone	53	29	99	99	(.)	..	..	..	1	1
27 Sénégal	4	..	48	..	(.)	..	..	..	52	..
28 Ghana	7	26	60	40	10	..	..	1	29	60
29 Pakistan	190	1.731	40	59	7	5	2	12	52	24
30 Sri Lanka	5	398	59	89	5	(.)	(.)	(.)	36	10
31 Zambie	1	21	14	67	(.)	..	..	1	86	32
32 Afghanistan	11	..	98	..	(.)	..	..	..	2	..
33 Tchad	1	11	6	11	..	..	25	..	69	89
34 Kampuchea dém.	1	..	28	..	1	..	..	..	71	..
35 RDP lao	(.)	..	14	..	..	..	..	..	88	..
36 Ouganda	1	3	7	81	(.)	..	..	1	93	18
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>			<b>45 w</b>	<b>57 w</b>	<b>22 w</b>	<b>9 w</b>	<b>1 w</b>	<b>4 w</b>	<b>33 w</b>	<b>31 w</b>
<b>Tranche inférieure</b>			<b>38 w</b>	<b>55 w</b>	<b>11 w</b>	<b>2 w</b>	<b>6 w</b>	<b>6 w</b>	<b>46 w</b>	<b>37 w</b>
38 Mauritanie	1	2	61	34	..	..	..	(.)	39	66
39 Bolivie	6	54	86	71	..	..	..	(.)	14	29
40 Lesotho <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
41 Libéria	4	5	77	60	..	..	..	(.)	23	39
42 Indonésie	27	2.365	25	50	2	(.)	..	4	73	46
43 Yémen, RDP	11	5	32	33	..	4	6	2	62	61
44 Yémen, Rép. arabe du	..	7	..	70	..	..	..	23	..	7
45 Maroc	23	876	63	52	5	7	(.)	6	32	36
46 Philippines	43	2.534	93	77	..	(.)	(.)	2	7	21
47 Egypte, Rép. arabe d'	126	375	20	37	44	36	4	5	32	21
48 Côte d'Ivoire	15	273	50	32	(.)	(.)	(.)	(.)	50	68
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	5	27	100	85	..	0	..	(.)	(.)	15
50 Zimbabwe	116	167	12	78	2	..	(.)	..	86	22
51 Honduras	6	58	2	28	..	..	..	..	98	72
52 Nicaragua	8	56	4	38	..	..	..	(.)	96	62
53 Rép. dominicaine	3	155	95	87	..	..	..	(.)	5	13
54 Nigéria	17	78	85	64	(.)	(.)	(.)	(.)	15	36
55 Thaïlande	30	2.583	39	63	(.)	(.)	(.)	6	61	31
56 Cameroun	6	47	46	47	..	..	(.)	(.)	54	52
57 El Salvador	32	231	1	46	..	..	..	(.)	99	53
58 Botswana <sup>b</sup>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
59 Paraguay	5	50	93	49	..	..	..	..	7	51
60 Jamaïque	64	89	93	38	(.)	..	..	(.)	7	62
61 Pérou	5	236	51	72	(.)	(.)	..	(.)	49	27
62 Turquie	11	3.849	83	56	1	1	(.)	7	15	36
63 Maurice	(.)	115	16	89	..	..	..	(.)	84	11
64 Congo, Rép. populaire du	24	59	88	39	1	..	..	..	11	61
65 Equateur	3	21	25	19	..	(.)	..	..	75	81
66 Tunisie	23	756	19	70	3	1	5	4	73	25
67 Guatemala	26	278	9	3	..	..	..	..	91	97

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

## Destination des exportations de biens manufacturés (pourcentage du total)

	Exportations de biens manufacturés (millions de dollars)		Pays industriels à économie de marché		Pays non membres non déclarants		Exportateurs de pétrole à revenu élevé		Pays en développement <sup>a</sup>	
	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985	1965	1985
68 Costa Rica	18	320	6	41	..	..	..	(.)	94	59
69 Colombie	35	611	43	58	(.)	1	(.)	(.)	57	41
70 Chili	28	255	38	35	(.)	..	..	(.)	62	65
71 Jordanie	5	408	49	8	(.)	(.)	23	19	28	73
72 Rép. arabe syrienne	16	246	5	6	12	66	25	7	59	20
73 Liban	29	457	19	15	1	..	61	70	19	15
<b>Tranche supérieure</b>			<b>46 w</b>	<b>57 w</b>	<b>23 w</b>	<b>9 w</b>	<b>1 w</b>	<b>3 w</b>	<b>31 w</b>	<b>31 w</b>
74 Brésil	134	8.911	40	52	1	1	(.)	3	59	43
75 Uruguay	10	346	71	51	5	6	..	(.)	24	43
76 Hongrie	1.053	5.866	11	21	65	53	(.)	2	24	24
77 Portugal	355	4.412	59	87	18	4	(.)	(.)	23	8
78 Malaisie	75	4.404	17	69	(.)	(.)	2	2	81	29
79 Afrique du Sud <sup>b</sup>	443	4.111	94	84	..	..	(.)	(.)	6	16
80 Pologne	..	7.403	..	17	..	46	..	2	..	36
81 Yougoslavie	617	8.421	24	28	41	46	1	2	35	24
82 Mexique	165	7.129	71	90	(.)	..	(.)	(.)	29	9
83 Panama	1	35	7	39	..	5	..	(.)	93	56
84 Argentine	84	1.423	45	45	1	5	(.)	(.)	54	50
85 Corée, Rép. de	104	27.669	68	68	..	(.)	(.)	6	32	26
86 Algérie	24	184	50	77	2	4	1	(.)	48	19
87 Venezuela	51	647	59	66	(.)	..	(.)	(.)	41	34
88 Grèce	44	2.241	56	67	6	3	9	8	29	23
89 Israël	281	5.212	67	71	1	(.)	..	..	31	29
90 Trinité-et-Tobago	28	330	78	79	..	(.)	..	(.)	22	21
91 Hong Kong	995	27.540	71	56	(.)	(.)	1	2	28	41
92 Oman	..	262	..	30	..	..	..	43	..	27
93 Singapour	338	13.317	9	52	(.)	1	3	4	88	42
94 Iran, Rép. islamique d'	58	281	61	81	(.)	..	10	11	28	8
95 Iraq	8	45	24	83	1	..	13	4	63	13
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>			<b>47 w</b>	<b>56 w</b>	<b>19 w</b>	<b>8 w</b>	<b>2 w</b>	<b>4 w</b>	<b>32 w</b>	<b>32 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>			<b>52 w</b>	<b>75 w</b>	<b>12 w</b>	<b>8 w</b>	<b>4 w</b>	<b>2 w</b>	<b>34 w</b>	<b>16 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>			<b>42 w</b>	<b>52 w</b>	<b>24 w</b>	<b>9 w</b>	<b>1 w</b>	<b>3 w</b>	<b>34 w</b>	<b>36 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>			<b>43 w</b>	<b>56 w</b>	<b>20 w</b>	<b>16 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>2 w</b>	<b>38 w</b>	<b>27 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>			<b>55 w</b>	<b>58 w</b>	<b>1 w</b>	<b>1 w</b>	<b>(.) w</b>	<b>3 w</b>	<b>44 w</b>	<b>40 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>			<b>30 w</b>	<b>47 w</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>21 w</b>	<b>16 w</b>	<b>49 w</b>	<b>36 w</b>
97 Libye	7	205	57	..	(.)	..	(.)	..	43	..
98 Arabie saoudite	19	888	31	65	..	..	17	3	52	32
99 Koweït	17	364	18	25	..	..	33	48	49	27
100 Emirats arabes unis	..	671	..	23	..	..	..	20	..	57
<b>Pays industriels à économie de marché</b>			<b>66 w</b>	<b>70 w</b>	<b>2 w</b>	<b>2 w</b>	<b>1 w</b>	<b>3 w</b>	<b>31 w</b>	<b>25 w</b>
101 Espagne	382	17.227	57	64	9	5	(.)	3	34	28
102 Irlande	203	7.251	82	93	(.)	(.)	(.)	1	17	6
103 Italie	5.587	67.292	68	70	3	3	2	5	27	21
104 Nouvelle-Zélande	53	1.488	90	68	..	(.)	(.)	1	10	32
105 Belgique <sup>c</sup>	4.823	40.860	86	83	1	2	(.)	2	13	14
106 Royaume-Uni	11.346	68.392	61	71	2	1	1	5	36	24
107 Autriche	1.204	14.628	67	72	12	7	(.)	2	21	18
108 Pays-Bas	3.586	35.149	81	84	2	1	1	2	17	13
109 France	7.139	72.242	64	69	2	2	1	3	33	26
110 Australie	432	4.548	57	43	(.)	(.)	(.)	1	43	56
111 Finlande	815	10.499	63	63	23	26	(.)	1	14	10
112 Allemagne, Rép. féd. d'	15.764	161.304	76	77	2	3	1	2	22	18
113 Danemark	967	9.599	79	78	3	1	(.)	2	17	19
114 Japon	7.704	171.144	47	58	3	2	2	4	49	36
115 Suède	2.685	24.457	82	83	3	2	(.)	2	15	14
116 Canada	2.973	51.523	88	94	(.)	(.)	(.)	(.)	12	5
117 Norvège	734	5.618	78	70	2	1	(.)	1	20	28
118 Suisse	2.646	25.230	75	74	2	2	1	4	22	20
119 Etats-Unis	17.833	158.517	58	61	(.)	(.)	1	3	40	35
<b>Pays non membres non déclarants</b>			<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	36	..	3	..	(.)	..	(.)	..	97	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	27	..	27	..	68	..	..	..	5	..
124 Tchécoslovaquie	..	15.250	..	11	..	60	..	2	..	27
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Données sans affectation. b. Ces chiffres concernent l'Union douanière de l'Afrique australe, comprenant l'Afrique du Sud, la Namibie, le Lesotho et le Swaziland. Le commerce entre ces pays n'est pas compris dans les chiffres. c. Y compris le Luxembourg.

# Tableau 15. Balance des paiements et réserves

	Balance des opérations courantes (millions de dollars)		Rapatriement de fonds des travailleurs à l'étranger (millions de dollars)		Investissement direct privé net (millions de dollars)		Réserves internationales brutes		En mois d'importations 1985
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	Millions de dollars		
							1970	1985	
<b>Pays à faible revenu</b>							<b>3.243 t</b>	<b>32.441 t</b>	<b>4,1 w</b>
Chine et Inde							..	<b>26.375 t</b>	<b>5,1 w</b>
Autres pays à faible revenu							<b>3.219 t</b>	<b>6.066 t</b>	<b>2,1 w</b>
1 Ethiopie	-32	-130	..	..	4	..	72	217	1,2
2 Bangladesh	..	-543	..	421	..	-1	..	353	1,4
3 Burkina Faso	9	..	18	..	(.)	..	36	143	..
4 Mali	-2	-113	6	35	..	4	1	29	0,7
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..
7 Népal	..	-126	..	..	..	..	94	105	2,2
8 Malawi	-35	..	..	..	9	..	52	274	..
9 Zaïre	-64	377	2	..	42	7	189	337	1,8
10 Birmanie	-63	-203	..	..	..	..	98	116	2,1
11 Burundi	..	..	..	..	..	..	15	36	..
12 Togo	3	-48	..	6	(.)	..	35	300	6,0
13 Madagascar	10	-151	..	8	10	..	37	48	1,1
14 Niger	(.)	-57	..	..	(.)	..	19	140	3,8
15 Bénin	-1	..	2	..	7	..	16	7	..
16 Rép. centrafricaine	-12	-31	..	..	1	5	1	53	2,8
17 Inde	-394	-2.481	113	2.291	6	..	1.023	9.494	5,4
18 Rwanda	7	-42	1	1	(.)	15	8	113	3,9
19 Somalie	-6	-97	..	..	5	-1	21	9	0,2
20 Kenya	-49	-208	..	..	14	77	220	417	2,7
21 Tanzanie	-36	..	..	..	..	..	65	16	..
22 Soudan	-42	157	..	259	..	-3	22	12	0,1
23 Chine	..	-11.417	..	180	..	1.031	..	16.881	4,9
24 Haïti	2	-100	17	98	3	5	4	13	0,3
25 Guinée	..	..	..	..	..	..	..	..	..
26 Sierra Leone	-16	-23	..	..	8	6	39	11	0,4
27 Sénégal	-16	-338	3	..	5	..	22	15	0,2
28 Ghana	-68	-166	..	1	68	6	43	554	6,8
29 Pakistan	-667	-1.092	86	2.526	23	124	195	1.429	2,2
30 Sri Lanka	-59	-559	3	296	(.)	30	43	471	2,2
31 Zambie	108	-98	..	..	-297	..	515	200	2,5
32 Afghanistan	..	..	..	..	..	..	50	612	..
33 Tchad	2	7	..	..	1	9	2	37	2,5
34 Kampuchea dém.	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..	6	..	..
36 Ouganda	20	..	..	..	4	..	57	..	..
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	243	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>							<b>15.704 t</b>	<b>124.507 t</b>	<b>3,3 w</b>
Tranche inférieure							<b>4.907 t</b>	<b>35.895 t</b>	<b>2,6 w</b>
38 Mauritanie	-5	-108	1	1	1	7	3	62	1,2
39 Bolivie	4	-282	..	(.)	-76	10	46	491	5,4
40 Lesotho	..	9	..	..	..	3	..	44	1,5
41 Libéria	..	76	..	..	..	-16	..	2	(.)
42 Indonésie	-310	-1.840	..	61	..	271	160	5.988	3,2
43 Yémen, RDP	-4	-368	60	494	..	..	59	261	3,0
44 Yémen, Rép. arabe du	..	-335	..	897	..	3	..	297	2,3
45 Maroc	-124	-889	63	967	20	20	141	345	0,8
46 Philippines	-48	8	..	111	-29	-14	255	1.099	1,6
47 Egypte, Rép. arabe d'	-148	-1.895	29	3.212	..	1.175	165	1.587	1,5
48 Côte d'Ivoire	-38	105	..	..	31	..	119	18	0,1
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	..	-325	..	..	..	114	..	462	3,6
50 Zimbabwe	..	-97	..	..	..	-2	60	345	2,1
51 Honduras	-64	-263	..	..	8	28	20	112	1,0
52 Nicaragua	-40	-444	..	..	15	..	49	220	2,7
53 Rép. dominicaine	-102	-163	25	205	72	68	32	347	1,7
54 Nigéria	-368	1.242	..	..	205	341	223	1.893	2,0
55 Thaïlande	-250	-1.554	..	..	43	160	911	3.004	3,0
56 Cameroun	-30	-165	..	14	16	7	81	142	0,3
57 El Salvador	9	-54	..	114	4	12	64	333	2,8
58 Botswana	..	140	..	..	..	59	..	783	11,2
59 Paraguay	-16	-226	..	(.)	4	1	18	560	4,8
60 Jamaïque	-153	-19	29	26	161	12	139	161	1,5
61 Pérou	202	55	..	..	-70	-54	339	2.465	7,7
62 Turquie	-44	-1.030	273	1.714	58	99	440	2.318	1,9
63 Maurice	8	-30	..	..	2	8	46	43	0,8
64 Congo, Rép. populaire du	..	210	..	..	..	35	9	7	0,1
65 Equateur	-113	-85	..	..	89	60	76	852	3,0
66 Tunisie	-53	-536	29	271	16	107	60	295	1,0
67 Guatemala	-8	-240	..	..	29	61	79	471	3,9

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.



	Balance des opérations courantes		Rapatriement de fonds des travailleurs à l'étranger (millions de dollars)		Investissement direct privé net (millions de dollars)		Réserves internationales brutes		En mois d'importations 1985
	(millions de dollars)						Millions de dollars		
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	
68 Costa Rica	-74	-168	..	..	26	67	16	526	3,8
69 Colombie	-293	-1.390	6	117	39	729	207	2.197	3,9
70 Chili	-91	-1.307	..	..	-79	112	392	2.950	5,8
71 Jordanie	-20	-252	..	1.022	..	23	258	769	2,4
72 Rép. arabe syrienne	-69	-952	7	293	..	..	57	356	0,9
73 Liban	..	..	..	..	..	..	405	4.089	..
<b>Tranche supérieure</b>							<b>10.796 t</b>	<b>88.612 t</b>	<b>3,7 w</b>
74 Brésil	-837	-273	..	2	407	1.267	1.190	11.618	4,7
75 Uruguay	-45	-108	..	..	..	-8	186	1.031	8,6
76 Hongrie	-25	-52	..	..	..	..	..	3.880	4,4
77 Portugal	..	379	..	2.075	..	231	1.565	8.010	9,8
78 Malaisie	8	-723	..	..	94	685	667	5.677	3,7
79 Afrique du Sud	-1.215	2.615	..	..	318	21	1.057	1.897	1,4
80 Pologne	..	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	-372	275	441	..	..	..	143	1.703	1,3
82 Mexique	-1.068	540	..	..	323	492	756	5.678	2,3
83 Panama	-64	272	..	..	33	60	16	98	0,2
84 Argentine	-163	-954	..	..	11	977	682	4.553	4,8
85 Corée, Rép. de	-623	-887	..	..	66	200	610	2.971	1,0
86 Algérie	-125	1.015	211	313	45	-2	352	4.644	4,3
87 Venezuela	-104	3.086	..	..	-23	106	1.047	13.998	12,3
88 Grèce	-422	-3.276	333	775	50	447	318	2.215	2,2
89 Israël	-562	1.099	..	..	40	40	452	4.014	3,3
90 Trinité-et-Tobago	-109	22	3	(.)	83	-36	43	1.145	5,5
91 Hong Kong	..	..	..	..	..	..	..	..	..
92 Oman	..	223	..	43	..	125	12	1.185	3,2
93 Singapour	-572	-253	..	..	93	1.076	1.012	12.847	5,2
94 Iran, Rép. islamique d'	-507	-414	..	..	25	..	217	..	..
95 Iraq	105	..	..	..	24	..	472	..	..
96 Roumanie	..	1.239	..	..	..	..	..	1.448	1,5
<b>Pays en développement</b>							<b>18.946 t</b>	<b>156.948 t</b>	<b>3,5 w</b>
Exportateurs de pétrole							<b>3.670 t</b>	<b>37.476 t</b>	<b>3,7 w</b>
Exportateurs de produits manufacturés							<b>5.995 t</b>	<b>72.366 t</b>	<b>3,9 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>							<b>5.935 t</b>	<b>51.578 t</b>	<b>4,3 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>							<b>2.028 t</b>	<b>6.306 t</b>	<b>1,7 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>							<b>2.475 t</b>	<b>43.363 t</b>	<b>7,3 w</b>
97 Libye	645	1.890	..	..	139	-316	1.596	7.081	11,1
98 Arabie saoudite	71	-12.967	..	..	20	2.513	670	26.508	6,7
99 Koweït	..	5.617	..	..	..	-57	209	6.301	7,4
100 Emirats arabes unis	..	..	..	..	..	..	..	3.472	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>							<b>72.867 t</b>	<b>505.748 t</b>	<b>4,2 w</b>
101 Espagne	79	2.765	469	1.025	179	1.698	1.851	15.966	5,2
102 Irlande	-198	-919	..	..	32	120	698	3.058	2,3
103 Italie	902	-4.132	446	1.170	498	-892	5.548	37.316	4,0
104 Nouvelle Zélande	-232	-1.461	40	321	137	94	258	1.602	2,3
105 Belgique	717	622	154	384	140	766	2.946	16.026	2,4
106 Royaume-Uni	1.910	5.155	..	..	-185	-4.254	2.918	19.083	1,2
107 Autriche	-75	-229	13	182	104	187	1.806	11.680	4,7
108 Pays-Bas	-483	5.178	..	..	-15	-2.840	3.362	25.150	3,8
109 France	-203	749	130	230	248	325	5.199	53.354	4,2
110 Australie	-837	-8.684	..	..	790	-324	1.709	8.361	2,7
111 Finlande	-239	-658	..	..	-41	-265	455	4.374	3,0
112 Allemagne, Rép. féd. d'	852	13.500	..	..	-290	-2.946	13.879	75.504	4,6
113 Danemark	-544	-2.708	..	..	75	-86	488	5.962	2,7
114 Japon	1.980	49.170	..	..	-260	-5.810	4.876	34.642	2,5
115 Suède	-265	-1.204	..	..	-104	-964	775	7.778	2,4
116 Canada	821	-432	..	..	566	-6.008	4.732	9.079	1,0
117 Norvège	-242	2.926	..	11	32	-1.049	813	13.583	6,3
118 Suisse	72	6.207	..	66	..	-2.378	5.317	45.249	10,9
119 Etats-Unis	2320	-117.750	..	..	-6.130	-900	15.237	117.982	3,1
<b>Pays non membres non déclarants</b>							..	..	..
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..

# Tableau 16. Dette extérieure

	Dette à long terme (millions de dollars)						Dette à court terme (millions de dollars)		Total de la dette extérieure (millions de dollars)		
	Dette publique et à garantie publique		Dette privée non garantie		Recours au crédit FMI (millions de dollars)		1970	1985	1970	1985	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985					
<b>Pays à faible revenu</b>											
<b>Chine et Inde</b>											
<b>Autres pays à faible revenu</b>											
1	Ethiopie	169	1.742	0	0	0	50	..	77	..	1.869
2	Bangladesh	..	5.968	..	0	..	424	..	135	..	6.526
3	Burkina Faso	21	496	0	0	0	0	..	43	..	539
4	Mali	241	1.327	0	0	9	81	..	61	..	1.469
5	Bhoutan	..	..	..	..	0	0	..	..	..	..
6	Mozambique	..	..	..	..	0	0	..	..	..	..
7	Népal	3	527	0	0	0	11	..	23	..	562
8	Malawi	125	775	0	0	0	134	..	79	..	988
9	Zaire	312	4.821	..	..	0	721	..	309	..	..
10	Birmanie	108	2.947	0	0	17	71	..	86	..	3.104
11	Burundi	7	415	0	0	8	0	..	31	..	446
12	Togo	40	787	0	0	0	63	..	74	..	924
13	Madagascar	90	2.340	0	0	0	162	..	86	..	2.588
14	Niger	32	791	..	199	0	67	..	98	..	1.155
15	Bénin	41	677	0	0	0	0	..	99	..	776
16	Rép. centrafricaine	24	296	0	0	0	28	..	17	..	341
17	Inde	8.109	26.650	100	3.093	10	4.202	..	1.516	..	35.460
18	Rwanda	2	324	0	0	3	0	..	27	..	351
19	Somalie	77	1.309	0	0	0	142	..	35	..	1.486
20	Kenya	333	2.857	88	406	0	486	..	470	..	4.219
21	Tanzanie	257	2.982	15	6	0	21	..	600	..	3.609
22	Soudan	308	5.086	..	..	31	665	..	581	..	..
23	Chine	..	7.020	..	..	0	0	..	..	..	..
24	Haiti	40	534	..	..	2	82	..	88	..	..
25	Guinée	313	1.292	..	..	3	13	..	76	..	..
26	Sierra Leone	61	390	0	0	0	78	..	59	..	527
27	Sénégal	101	1.989	31	13	0	241	..	211	..	2.454
28	Ghana	471	1.170	..	..	46	656	..	302	..	..
29	Pakistan	3.081	10.681	5	26	45	1.266	..	722	..	12.695
30	Sri Lanka	321	2.815	..	99	79	321	..	299	..	3.534
31	Zambie	627	3.214	30	0	0	762	..	507	..	4.483
32	<i>Afghanistan</i>	..	..	..	..	15	0	..	..	..	..
33	<i>Tchad</i>	33	150	0	0	3	9	..	3	..	161
34	<i>Kampuchea dém.</i>	..	..	..	..	0	0	..	..	..	..
35	<i>RDP lao</i>	..	..	..	..	0	0	..	..	..	..
36	<i>Ouganda</i>	142	726	0	0	0	282	..	22	..	1.030
37	<i>Viet Nam</i>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>											
<b>Tranche inférieure</b>											
38	Mauritanie	27	1.363	0	0	0	30	..	84	..	1.477
39	Bolivie	482	3.259	11	314	6	51	..	347	..	3.972
40	Lesotho	8	172	0	0	0	0	..	4	..	176
41	Libéria	158	879	0	0	4	226	..	50	..	1.155
42	Indonésie	2.447	26.625	461	3.810	139	46	..	5.280	..	35.761
43	Yémen, RDP	1	1.446	0	0	0	15	..	70	..	1.531
44	Yémen, Rép. arabe du	..	1.868	0	0	0	11	..	160	..	2.039
45	Maroc	716	11.231	..	..	28	1.190	..	1.664	..	..
46	Philippines	575	13.561	919	2.998	69	1.052	..	8.573	..	26.184
47	Egypte, Rép. arabe d'	1.760	17.751	..	750	49	41	..	5.800	..	24.342
48	Côte d'Ivoire	257	5.700	11	1.400	0	622	..	725	..	8.446
49	Papouasie-Nouvelle-Guinée	39	1.061	173	1.020	0	11	..	146	..	2.239
50	Zimbabwe	239	1.526	..	45	0	264	..	308	..	2.143
51	Honduras	95	2.178	19	141	0	134	..	259	..	2.713
52	Nicaragua	147	4.753	0	0	8	0	..	862	..	5.615
53	Rép. dominicaine	212	2.521	141	151	7	297	..	325	..	3.294
54	Nigéria	458	13.016	115	416	0	0	..	4.916	..	18.348
55	Thaïlande	326	9.898	402	3.370	0	1.020	..	3.200	..	17.489
56	Cameroun	132	1.975	9	381	0	0	..	515	..	2.871
57	El Salvador	88	1.460	88	104	7	89	..	82	..	1.736
58	Botswana	15	334	..	..	0	0	..	2	..	..
59	Paraguay	112	1.525	..	104	0	0	..	151	..	1.780
60	Jamaïque	162	2.823	822	90	0	693	..	169	..	3.775
61	Pérou	859	10.527	1.799	1.342	10	702	..	1.117	..	13.688
62	Turquie	1.875	17.821	42	359	74	1.326	..	6.617	..	26.124
63	Maurice	33	404	0	15	0	159	..	51	..	629
64	Congo, Rép. populaire du	140	1.760	..	..	0	0	..	660	..	..
65	Equateur	194	7.121	49	70	14	360	..	1.683	..	9.233
66	Tunisie	543	4.442	..	246	13	0	..	562	..	5.250
67	Guatemala	106	2.148	14	106	0	116	..	226	..	2.595

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Dettes à long terme (millions de dollars)						Total de la dette extérieure (millions de dollars)		
	Dettes publiques et à garantie publique		Dettes privées non garanties		Recours au crédit FMI (millions de dollars)		Dettes à court terme (millions de dollars)		
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	
68 Costa Rica	134	3.665	112	297	0	189	..	40	4.191
69 Colombie	1.299	9.377	283	1.568	55	0	..	3.099	14.044
70 Chili	2.075	12.735	501	4.731	2	1.088	..	1.668	20.221
71 Jordanie	120	2.693	0	0	0	63	..	917	3.673
72 Rép. arabe syrienne	233	2.751	0	0	10	0	..	815	3.566
73 Liban	64	172	..	..	0	0	..	235	..
<b>Tranche supérieure</b>									
74 Brésil	3.432	73.894	1.706	17.200	0	4.619	..	11.017	106.730
75 Uruguay	270	2.686	29	60	18	350	..	814	3.910
76 Hongrie	..	10.138	0	0	0	971	..	1.881	12.990
77 Portugal	487	10.803	85	519	0	628	..	2.610	14.560
78 Malaisie	396	13.834	50	4.132	0	118	..	..	..
79 Afrique du Sud	..	..	..	..	0	911	..	..	..
80 Pologne	..	..	..	..	0	0	..	..	..
81 Yougoslavie	1.204	9.919	854	6.383	0	2.108	..	972	19.382
82 Mexique	3.196	72.510	2.770	16.500	0	2.969	..	5.450	97.429
83 Panama	194	3.276	..	..	0	311	..	1.123	..
84 Argentine	1.891	35.604	3.291	4.575	0	2.312	..	5.953	48.444
85 Corée, Rép. de	1.844	29.126	175	6.630	0	1.508	..	10.732	47.996
86 Algérie	941	13.664	0	0	0	0	..	1.862	15.526
87 Venezuela	729	16.650	236	5.150	0	0	..	10.279	32.079
88 Grèce	916	12.452	388	1.657	0	0	..	4.530	18.639
89 Israël	2.284	15.850	361	4.494	13	0	..	3.529	23.873
90 Trinité-et-Tobago	102	1.087	..	..	0	0	..	149	..
91 Hong Kong	3	251	..	..	0	0	..	749	..
92 Oman	..	1.946	..	..	0	0	..	422	..
93 Singapour	154	1.791	..	..	0	0	..	262	..
94 Iran, Rép. islamique d'	..	..	..	..	0	0	..	..	..
95 Iraq	..	..	..	..	0	0	..	..	..
96 Roumanie	..	5.801	0	0	0	660	..	516	6.977
<b>Pays en développement</b>									
<b>Exportateurs de pétrole</b>									
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>									
<b>Pays fortement endettés</b>									
<b>Afrique subsaharienne</b>									
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>									
97 Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..
98 Arabie saoudite	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Koweït	..	..	..	..	..	..	..	..	..
100 Emirats arabes unis	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>									
101 Espagne	..	..	..	..	..	..	..	..	..
102 Irlande	..	..	..	..	..	..	..	..	..
103 Italie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
104 Nouvelle-Zélande	..	..	..	..	..	..	..	..	..
105 Belgique	..	..	..	..	..	..	..	..	..
106 Royaume-Uni	..	..	..	..	..	..	..	..	..
107 Autriche	..	..	..	..	..	..	..	..	..
108 Pays-Bas	..	..	..	..	..	..	..	..	..
109 France	..	..	..	..	..	..	..	..	..
110 Australie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
111 Finlande	..	..	..	..	..	..	..	..	..
112 Allemagne, Rép. féd. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..
113 Danemark	..	..	..	..	..	..	..	..	..
114 Japon	..	..	..	..	..	..	..	..	..
115 Suède	..	..	..	..	..	..	..	..	..
116 Canada	..	..	..	..	..	..	..	..	..
117 Norvège	..	..	..	..	..	..	..	..	..
118 Suisse	..	..	..	..	..	..	..	..	..
119 Etats-Unis	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays non membres non déclarés</b>									
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. le.	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..

# Tableau 17. Flux de capitaux extérieurs aux secteurs public et privé

	Décaissements (millions de dollars)				Remboursement du principal (millions de dollars)				Flux nets <sup>a</sup> (millions de dollars)			
	Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis		Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis		Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
<b>Pays à faible revenu</b>												
<b>Chine et Inde</b>												
<b>Autres pays à faible revenu</b>												
1 Ethiopie	28	368	0	0	15	69	0	0	13	299	0	0
2 Bangladesh	..	581	..	0	..	126	..	0	..	455	..	0
3 Burkina Faso	2	55	0	0	2	17	0	0	(.)	38	0	0
4 Mali	22	106	0	0	(.)	25	0	0	22	80	0	0
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
7 Népal	1	93	0	0	2	7	0	0	-2	86	0	0
8 Malawi	39	52	0	0	3	48	0	0	36	4	0	0
9 Zaïre	32	149	..	..	28	122	..	..	3	27	..	..
10 Birmanie	22	311	0	0	20	126	0	0	2	184	0	0
11 Burundi	1	71	0	0	(.)	13	0	0	1	58	0	0
12 Togo	5	54	0	0	2	51	0	0	3	4	0	0
13 Madagascar	11	157	0	0	5	64	0	0	5	93	0	0
14 Niger	12	75	..	..	2	37	..	..	11	38	..	..
15 Bénin	2	37	0	0	1	14	0	0	1	24	0	0
16 Rép. centrafricaine	2	49	0	0	2	7	0	0	-1	42	0	0
17 Inde	922	3.449	25	1.135	340	1.084	25	653	583	2.364	0	482
18 Rwanda	(.)	64	0	0	(.)	11	0	0	(.)	53	0	0
19 Somalie	4	140	0	0	1	40	0	0	4	99	0	0
20 Kenya	34	271	..	..	17	244	..	..	17	27	..	..
21 Tanzanie	50	161	..	..	10	40	..	..	40	121	..	..
22 Soudan	53	109	..	..	22	64	..	..	30	45	..	..
23 Chine	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
24 Haïti	4	62	..	..	4	13	..	..	1	49	..	..
25 Guinée	90	97	..	..	11	46	..	..	80	51	..	..
26 Sierra Leone	8	35	0	0	10	7	0	0	-3	28	0	0
27 Sénégal	20	216	1	6	5	45	3	5	14	171	-2	2
28 Ghana	43	119	..	..	13	57	..	..	30	62	..	..
29 Pakistan	485	986	3	13	112	766	1	14	374	220	2	-1
30 Sri Lanka	64	359	..	55	29	119	..	8	36	240	..	47
31 Zambie	351	263	..	..	35	44	..	..	317	219	..	..
32 Afghanistan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	6	8	0	0	3	6	0	0	3	2	0	0
34 Kampuchea dém.	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	27	139	0	0	4	79	0	0	23	60	0	0
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>												
<b>Tranche inférieure</b>												
38 Mauritanie	4	86	0	0	3	51	0	0	1	35	0	0
39 Bolivie	55	115	..	..	17	143	..	..	38	-28	..	..
40 Lesotho	(.)	39	0	0	(.)	14	0	0	(.)	24	0	0
41 Libéria	7	58	0	0	12	8	0	0	-4	50	0	0
42 Indonésie	442	3.502	195	770	59	2.360	61	760	383	1.142	134	10
43 Yémen, RDP	1	493	0	0	0	95	0	0	1	398	0	0
44 Yémen, Rép. arabe du	..	246	0	0	..	107	0	0	..	139	0	0
45 Maroc	167	671	..	..	37	545	..	..	130	127	..	..
46 Philippines	128	1.277	276	285	73	426	186	151	56	851	90	134
47 Egypte, Rép. arabe d'	398	2.417	..	340	300	1.682	..	140	99	735	..	200
48 Côte d'Ivoire	78	306	..	..	28	147	..	..	50	159	..	..
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	37	83	111	308	0	65	20	178	37	18	91	130
50 Zimbabwe	..	220	..	..	5	210	..	..	..	10	..	..
51 Honduras	30	358	10	12	4	74	3	15	26	284	7	-3
52 Nicaragua	44	563	0	0	16	22	0	0	28	541	0	0
53 Rép. dominicaine	38	198	22	6	7	84	20	14	31	114	2	-7
54 Nigéria	56	1.560	25	90	37	2.748	30	125	18	-1.188	-5	-35
55 Thaïlande	51	2.449	169	784	23	896	107	786	28	1.553	62	-2
56 Cameroun	28	182	11	112	5	145	2	322	24	38	9	-210
57 El Salvador	8	179	24	0	6	128	16	10	2	51	8	-10
58 Botswana	3	67	..	..	(.)	26	..	..	3	41	..	..
59 Paraguay	15	244	..	0	7	73	..	6	8	171	..	-6
60 Jamaïque	15	400	..	..	6	193	..	..	9	208	..	..
61 Pérou	148	517	240	45	101	152	233	168	48	364	7	-123
62 Turquie	330	2.719	1	42	129	2.249	3	134	201	470	-2	-92
63 Maurice	2	66	0	4	1	40	0	4	1	26	0	(.)
64 Congo, Rép. populaire du	21	269	..	..	6	216	..	..	15	53	..	..
65 Equateur	41	605	7	13	16	228	11	120	26	377	-4	-107
66 Tunisie	88	751	..	..	47	437	..	..	42	314	..	..
67 Guatemala	37	259	6	1	20	148	2	3	17	111	4	-2

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Décassements (millions de dollars)				Remboursement du principal (millions de dollars)				Flux nets <sup>a</sup> (millions de dollars)			
	Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis		Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis		Emprunts publics et à garantie publique		Emprunts privés non garantis	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
68 Costa Rica	30	286	30	0	21	131	20	20	9	155	10	-20
69 Colombie	254	1.784	0	235	78	647	59	104	176	1.137	-59	131
70 Chili	405	1.178	247	86	165	223	41	201	240	955	206	-115
71 Jordanie	14	421	0	0	3	301	0	0	12	119	0	0
72 Rép. arabe syrienne	60	527	0	0	30	264	0	0	30	263	0	0
73 Liban	12	26	..	..	2	43	..	..	10	-16	..	..
<b>Tranche supérieure</b>												
74 Brésil	892	2.503	900	0	256	1.497	200	757	635	1.006	700	-757
75 Uruguay	38	220	13	0	47	124	4	69	-10	96	9	-69
76 Hongrie	..	4.192	0	0	..	2.183	0	0	..	2.009	0	0
77 Portugal	18	1.615	20	75	63	1.500	22	143	-45	115	-1	-68
78 Malaisie	45	3.393	12	735	47	2.839	9	603	-2	553	3	133
79 Afrique du Sud	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
80 Pologne	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	180	382	465	389	170	433	204	960	10	-50	261	-571
82 Mexique	772	4.423	603	793	475	3.475	542	1.413	297	948	61	-620
83 Panama	67	139	..	..	24	132	..	..	44	8	..	..
84 Argentine	486	3.790	..	..	343	838	..	..	143	2.952	..	..
85 Corée, Rép. de	444	5.615	32	2.501	199	2.879	7	1.242	245	2.736	25	1.259
86 Algérie	303	3.354	0	0	34	3.286	0	0	270	68	0	0
87 Venezuela	225	100	..	..	42	788	..	..	183	-688	..	..
88 Grèce	164	2.894	144	220	62	803	37	210	102	2.090	107	10
89 Israël	411	680	123	580	26	787	36	485	385	-107	87	95
90 Trinité-et-Tobago	8	211	..	..	10	104	..	..	-2	107	..	..
91 Hong Kong	0	9	..	..	1	47	..	..	-1	-38	..	..
92 Oman	..	703	..	..	..	143	..	..	..	559	..	..
93 Singapour	60	331	..	..	6	567	..	..	54	-236	..	..
94 Iran, Rép. islamique d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
95 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Roumanie	..	509	0	0	..	1.230	0	0	..	-721	0	0
<b>Pays en développement</b>												
<b>Exportateurs de pétrole</b>												
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>												
<b>Pays fortement endettés</b>												
<b>Afrique subsaharienne</b>												
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>												
97 Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
98 Arabie saoudite	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Koweït	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
100 Emirats arabes unis	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>												
101 Espagne	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
102 Irlande	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
103 Italie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
104 Nouvelle-Zélande	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
105 Belgique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
106 Royaume-Uni	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
107 Autriche	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
108 Pays-Bas	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
109 France	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
110 Australie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
111 Finlande	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
112 Allemagne, Rép. féd. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
113 Danemark	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
114 Japon	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
115 Suède	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
116 Canada	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
117 Norvège	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
118 Suisse	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
119 Etats-Unis	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays non membres non déclarés</b>												
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Les chiffres ayant été arrondis, les flux nets peuvent ne pas correspondre aux décaissements moins le remboursement du principal.

# Tableau 18. Dette extérieure publique et privée et ratios du service de la dette

	Encours de la dette totale à long terme				Versements totaux d'intérêts au titre de la dette à long terme (millions de dollars)		Service total de la dette à long terme en pourcentage :			
	Millions de dollars		En pourcentage du PNB		1970	1985	du PNB		des exportations de biens et services	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
<b>Pays à faible revenu</b>										
<b>Chine et Inde</b>										
<b>Autres pays à faible revenu</b>										
1 Ethiopie	169	1.742	9,5	37,1	6	35	1,2	2,2	11,4	10,9
2 Bangladesh	..	5.968	..	37,2	..	89	..	1,3	..	16,7
3 Burkina Faso	21	496	6,6	46,4	(.)	10	0,7	2,5	6,8	..
4 Mali	241	1.327	70,7	122,1	(.)	13	0,2	3,5	1,4	16,6
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
7 Népal	3	527	0,3	22,5	(.)	6	0,3	0,5	..	4,0
8 Malawi	125	775	44,2	75,7	3	28	2,2	7,4	7,7	..
9 Zaïre	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
10 Birmanie	108	2.947	5,0	42,1	3	70	1,0	2,8	17,2	51,4
11 Burundi	7	415	3,1	39,7	(.)	9	0,3	2,0	2,3	16,6
12 Togo	40	787	16,2	121,0	1	39	0,9	13,7	3,0	27,5
13 Madagascar	90	2.340	10,5	105,4	2	53	0,8	5,3	3,7	19,6
14 Niger	..	990	..	64,4	(.)	..	..	..	..	..
15 Bénin	41	677	15,2	66,9	(.)	9	0,6	2,2	2,3	..
16 Rép. centrafricaine	24	296	13,5	44,9	1	7	1,7	2,0	5,1	11,8
17 Inde	8.209	29.743	15,4	15,0	202	1.066	1,1	1,4	25,1	12,7
18 Rwanda	2	324	0,9	19,1	(.)	4	0,1	0,9	1,2	4,3
19 Somalie	77	1.309	24,5	53,5	(.)	17	0,3	2,3	2,1	44,8
20 Kenya	421	3.263	27,2	58,5	..	..	..	..	..	..
21 Tanzanie	272	2.988	21,3	48,6	..	..	..	..	..	..
22 Soudan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
23 Chine	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
24 Haïti	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
25 Guinée	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
26 Sierra Leone	61	390	14,5	32,6	2	3	3,1	0,8	10,4	5,7
27 Sénégal	132	2.002	15,6	82,8	2	45	1,1	3,9	4,0	9,4
28 Ghana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
29 Pakistan	3.086	10.707	30,8	31,7	77	308	1,9	3,2	23,5	30,0
30 Sri Lanka	..	2.914	..	49,2	..	113	..	4,1	..	14,7
31 Zambie	657	3.214	37,7	150,8	..	..	..	..	..	..
32 Afghanistan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	33	150	9,9	..	(.)	2	0,9	..	4,2	..
34 Kampuchea dém.	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	142	726	7,5	..	5	27	0,4	..	2,9	..
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>										
<b>Tranche inférieure</b>										
38 Mauritanie	27	1.363	13,9	208,2	(.)	28	1,8	12,0	3,3	19,0
39 Bolivie	493	3.574	47,3	136,8	..	..	..	..	..	..
40 Lesotho	8	172	7,8	30,1	(.)	4	0,5	3,2	..	6,2
41 Libéria	158	879	39,4	85,3	6	10	4,4	1,7	..	3,8
42 Indonésie	2.908	30.435	30,0	36,6	45	1.931	1,7	6,1	..	25,1
43 Yémen, RDP	1	1.446	..	134,7	0	19	..	10,6	0,0	42,3
44 Yémen, Rép. arabe du	..	1.868	..	45,6	..	19	..	3,1	..	55,8
45 Maroc	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
46 Philippines	1.495	16.559	21,1	52,1	42	970	4,3	4,9	22,8	19,5
47 Egypte, Rép. arabe d'	..	18.501	..	64,5	..	627	..	8,5	..	33,6
48 Côte d'Ivoire	268	7.100	19,6	110,2	..	..	..	..	..	..
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	211	2.082	33,7	96,2	10	131	4,8	17,3	..	27,3
50 Zimbabwe	..	1.571	..	32,2	..	..	..	..	..	..
51 Honduras	115	2.320	16,3	73,2	4	104	1,5	6,1	5,2	20,0
52 Nicaragua	147	4.753	19,5	185,2	7	19	3,0	1,6	10,5	..
53 Rép. dominicaine	353	2.672	24,2	62,2	13	146	2,7	5,7	15,2	23,1
54 Nigéria	573	13.432	5,7	17,8	28	1.298	0,9	5,5	7,1	32,1
55 Thaïlande	727	13.268	11,1	36,0	33	911	2,5	7,0	14,0	25,4
56 Cameroun	141	2.356	13,0	31,0	5	133	1,0	7,9	4,0	15,0
57 El Salvador	176	1.565	17,3	42,5	9	76	3,1	5,8	12,0	18,6
58 Botswana	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
59 Paraguay	..	1.629	..	59,6	..	80	..	5,8	..	13,5
60 Jamaïque	985	2.913	73,0	171,9	..	..	..	..	..	..
61 Pérou	2.658	11.869	38,1	74,9	162	287	7,1	3,8	40,0	16,0
62 Turquie	1.917	18.180	15,2	35,4	45	1.277	1,4	7,1	22,8	32,1
63 Maurice	33	419	14,7	41,3	2	27	1,4	7,0	3,2	12,3
64 Congo, Rép. populaire du	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
65 Equateur	243	7.191	14,8	61,5	10	729	2,2	9,2	14,0	33,0
66 Tunisie	..	4.688	..	59,2	..	..	..	..	..	..
67 Guatemala	120	2.254	6,5	20,8	7	116	1,6	2,5	8,2	22,3

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. La dette publique et privée comprend la dette contractée et garantie par le secteur public et la dette privée non garantie; les données ne figurent au tableau que lorsqu'elles étaient disponibles pour les trois catégories. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Encours de la dette totale à long terme				Versements totaux d'intérêts au titre de la dette à long terme (millions de dollars)		Service total de la dette à long terme en pourcentage :			
	Millions de dollars		En pourcentage du PNB		1970	1985	du PNB		des exportations de biens et services	
	1970	1985	1970	1985			1970	1985	1970	1985
68 Costa Rica	246	3.962	25,3	113,6	14	353	5,7	14,5	19,9	39,8
69 Colombie	1.582	10.945	22,5	33,3	59	861	2,8	4,9	19,3	33,4
70 Chili	2.576	17.465	32,2	123,9	104	1.646	3,9	14,7	24,4	44,1
71 Jordanie	120	2.693	23,8	70,9	2	153	0,9	12,0	3,6	22,1
72 Rép. arabe syrienne	233	2.751	10,8	16,9	6	96	1,7	2,2	11,2	14,8
73 Liban	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>										
74 Brésil	5.138	91.094	12,2	43,8	224	7.950	1,6	4,9	21,8	34,8
75 Uruguay	298	2.746	12,5	58,4	17	291	2,9	10,3	23,6	36,5
76 Hongrie	..	10.138	..	51,1	..	792	..	13,0	..	25,0
77 Portugal	572	11.322	9,2	57,2	34	1.040	1,9	13,6	..	33,8
78 Malaisie	446	17.966	10,9	62,0	25	1.461	2,0	16,9	4,4	27,5
79 Afrique du Sud	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
80 Pologne	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	2.058	16.302	15,0	35,3	104	1.625	3,5	6,5	19,7	21,2
82 Mexique	5.966	89.010	17,0	52,8	283	9.436	3,7	8,5	44,3	48,2
83 Panama	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
84 Argentine	5.182	40.179	23,3	56,4	..	..	..	..	..	..
85 Corée, Rép. de	2.019	35.756	23,3	43,0	76	2.991	3,2	8,6	20,4	21,5
86 Algérie	941	13.664	19,4	24,0	10	1.297	0,9	8,1	3,9	33,3
87 Venezuela	965	21.800	8,7	46,1	..	..	..	..	..	..
88 Grèce	1.304	14.109	12,8	43,4	64	1.072	1,6	6,4	14,7	29,3
89 Israël	2.645	20.344	48,1	105,8	34	1.790	1,7	15,9	6,8	28,6
90 Trinité-et-Tobago	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
91 Hong Kong	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
92 Oman	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
93 Singapour	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
94 Iran, Rép. islamique d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
95 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Roumanie	..	5.801	..	..	..	543	..	..	..	13,6
<b>Pays en développement</b>										
<b>Exportateurs de pétrole</b>										
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>										
<b>Pays fortement endettés</b>										
<b>Afrique subsaharienne</b>										
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>										
97 Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
98 Arabie saoudite	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Koweït	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
100 Emirats arabes unis	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>										
101 Espagne	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
102 Irlande	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
103 Italie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
104 Nouvelle-Zélande	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
105 Belgique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
106 Royaume-Uni	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
107 Autriche	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
108 Pays-Bas	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
109 France	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
110 Australie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
111 Finlande	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
112 Allemagne, Rép. féd. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
113 Danemark	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
114 Japon	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
115 Suède	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
116 Canada	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
117 Norvège	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
118 Suisse	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
119 Etats-Unis	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays non membres non déclarants</b>										
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

# Tableau 19. Dette publique extérieure et ratios du service de la dette

	Encours de la dette publique extérieure				Versements d'intérêts au titre de la dette publique extérieure (millions de dollars)		Service de la dette en pourcentage :			
	Millions de dollars		En pourcentage du PNB				du PNB		des exportations de biens et services	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985		
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>15.490 t</b>	<b>92.997 t</b>	<b>17,1 w</b>	<b>15,7 w</b>	<b>398 t</b>	<b>2.249 t</b>	<b>1,2 w</b>	<b>1,0 w</b>	<b>12,4 w</b>	<b>7,9 w</b>
Chine et Inde	..	33.670 t	..	7,3 w	..	..	..	0,5 w	..	3,7 w
Autres pays à faible revenu	7.381 t	59.327 t	19,7 w	46,5 w	202 t	1.448 t	1,5 w	2,9 w	8,4 w	18,4 w
1 Ethiopie	169	1.742	9,5	37,1	6	35	1,2	2,2	11,4	10,9
2 Bangladesh	..	5.968	..	37,2	..	89	..	1,3	..	16,7
3 Burkina Faso	21	496	6,6	46,4	(.)	10	0,7	2,5	6,8	..
4 Mali	241	1.327	70,7	122,1	(.)	13	0,2	3,5	1,4	16,6
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
7 Népal	3	527	0,3	22,5	(.)	6	0,3	0,5	..	4,0
8 Malawi	125	775	44,2	75,7	3	28	2,2	7,4	7,7	..
9 Zaïre	312	4.821	9,1	111,8	9	219	1,1	7,9	4,4	8,6
10 Birmanie	108	2.947	5,0	42,1	3	70	1,0	2,8	17,2	51,4
11 Burundi	7	415	3,1	39,7	(.)	9	0,3	2,0	2,3	16,6
12 Togo	40	787	16,2	121,0	1	39	0,9	13,7	3,0	27,5
13 Madagascar	90	2.340	10,5	105,4	2	53	0,8	5,3	3,7	19,6
14 Niger	32	791	5,0	51,5	1	30	0,4	4,4	4,0	26,7
15 Bénin	41	677	15,2	66,9	(.)	9	0,6	2,2	2,3	..
16 Rép. centrafricaine	24	296	13,5	44,9	1	7	1,7	2,0	5,1	11,8
17 Inde	8.109	26.650	15,2	13,5	196	801	1,0	1,0	23,7	9,3
18 Rwanda	2	324	0,9	19,1	(.)	4	0,1	0,9	1,2	4,3
19 Somalie	77	1.309	24,5	53,5	(.)	17	0,3	2,3	2,1	44,8
20 Kenya	333	2.857	21,6	51,2	13	142	1,9	6,9	5,8	25,5
21 Tanzanie	257	2.982	20,1	48,5	7	21	1,3	1,0	5,2	16,7
22 Soudan	308	5.086	15,3	70,5	13	67	1,7	1,8	10,7	15,6
23 Chine	..	7.020	..	2,6	..	..	..	..	..	..
24 Haïti	40	534	10,3	27,8	(.)	7	1,0	1,1	7,7	5,8
25 Guinée	313	1.292	47,2	70,2	4	20	2,2	3,6	..	..
26 Sierra Leone	61	390	14,5	32,6	2	3	3,1	0,8	10,4	5,7
27 Sénégal	101	1.989	12,0	82,3	2	44	0,8	3,7	2,9	9,0
28 Ghana	471	1.170	20,8	23,6	12	25	1,1	1,6	5,2	12,2
29 Pakistan	3.081	10.681	30,7	31,7	77	305	1,9	3,2	23,4	29,5
30 Sri Lanka	321	2.815	16,4	47,6	12	108	2,1	3,8	10,8	13,9
31 Zambie	627	3.214	36,0	150,8	28	42	3,6	4,0	6,3	10,2
32 Afghanistan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	33	150	9,9	..	(.)	2	0,9	..	4,2	..
34 Kampuchea dém.	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	142	726	7,5	..	5	27	0,4	..	2,9	..
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>34.172 t</b>	<b>535.599 t</b>	<b>12,4 w</b>	<b>38,1 w</b>	<b>1.294 t</b>	<b>41.376 t</b>	<b>1,6 w</b>	<b>5,7 w</b>	<b>11,0 w</b>	<b>21,6 w</b>
Tranche inférieure	16.131 t	202.541 t	15,8 w	41,4 w	488 t	11.835 t	1,7 w	5,7 w	11,3 w	22,9 w
38 Mauritanie	27	1.363	13,9	208,2	(.)	28	1,8	12,0	3,3	19,0
39 Bolivie	482	3.259	46,3	124,8	7	72	2,2	6,5	11,3	29,1
40 Lesotho	8	172	7,8	30,1	(.)	4	0,5	3,2	..	6,2
41 Libéria	158	879	39,4	85,3	6	10	4,4	1,7	..	3,8
42 Indonésie	2.447	26.625	25,2	32,0	24	1.655	0,9	4,8	..	19,9
43 Yémen, RDP	1	1.446	..	134,7	0	19	..	10,6	0,0	42,3
44 Yémen, Rép. arabe du	..	1.868	..	45,6	..	19	..	3,1	..	55,8
45 Maroc	716	11.231	18,3	101,3	24	490	1,6	9,3	8,6	32,7
46 Philippines	575	13.561	8,1	42,7	24	831	1,4	4,0	7,3	15,9
47 Egypte, Rép. arabe d'	1.760	17.751	23,1	61,9	54	567	4,6	7,8	36,8	30,9
48 Côte d'Ivoire	257	5.700	18,8	88,5	12	430	2,9	9,0	7,0	17,4
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	39	1.061	6,2	49,0	1	66	0,2	6,0	..	10,4
50 Zimbabwe	239	1.526	16,1	31,3	5	115	0,6	6,7	..	32,2
51 Honduras	95	2.178	13,6	68,8	3	96	0,9	5,4	3,1	17,6
52 Nicaragua	147	4.753	19,5	185,2	7	19	3,0	1,6	10,5	..
53 Rép. dominicaine	212	2.521	14,5	58,6	4	136	0,8	5,1	4,4	16,1
54 Nigéria	458	13.016	4,6	17,2	20	1.256	0,6	5,3	4,2	30,8
55 Thaïlande	326	9.898	5,0	26,8	16	603	0,6	4,1	3,4	14,7
56 Cameroun	132	1.975	12,2	26,0	4	93	0,8	3,1	3,2	10,0
57 El Salvador	88	1.460	8,6	39,6	4	68	0,9	5,3	3,6	16,3
58 Botswana	15	334	18,3	47,3	(.)	23	0,7	6,9	..	5,4
59 Paraguay	112	1.525	19,2	55,8	4	80	1,8	5,6	11,8	12,9
60 Jamaïque	162	2.823	12,0	166,6	9	205	1,1	23,5	2,8	36,5
61 Pérou	859	10.527	12,3	66,5	44	146	2,1	1,9	11,6	7,9
62 Turquie	1.875	17.821	14,9	34,7	43	1.253	1,4	6,8	22,1	30,8
63 Maurice	33	404	14,7	39,8	2	26	1,4	6,6	3,2	11,5
64 Congo, Rép. populaire du	140	1.760	52,4	86,5	3	107	3,4	15,9	..	19,6
65 Equateur	194	7.121	11,8	60,9	7	711	1,4	8,0	8,6	28,8
66 Tunisie	543	4.442	38,7	56,1	18	241	4,6	8,6	19,5	24,9
67 Guatemala	106	2.148	5,7	19,8	6	107	1,4	2,3	7,4	21,3

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.



	Encours de la dette publique extérieure				Versements d'intérêts au titre de la dette publique extérieure (millions de dollars)		Service de la dette en pourcentage :			
	Millions de dollars		En pourcentage du PNB				du PNB		des exportations de biens et services	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
68 Costa Rica	134	3.665	13,8	105,1	7	334	2,9	13,3	10,0	36,6
69 Colombie	1.299	9.377	18,5	28,5	44	760	1,7	4,3	12,0	29,2
70 Chili	2.075	12.735	25,9	90,3	78	1.006	3,0	8,7	19,1	26,2
71 Jordanie	120	2.693	23,8	70,9	2	153	0,9	12,0	3,6	22,1
72 Rép. arabe syrienne	233	2.751	10,8	16,9	6	96	1,7	2,2	11,2	14,8
73 Liban	64	172	4,2	..	1	12	0,2	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>18.042 f</b>	<b>333.057 f</b>	<b>10,4 w</b>	<b>36,3 w</b>	<b>806 f</b>	<b>29.541 f</b>	<b>1,5 w</b>	<b>5,7 w</b>	<b>10,8 w</b>	<b>21,0 w</b>
74 Brésil	3.432	73.894	8,2	35,5	135	6.280	0,9	3,7	12,5	26,5
75 Uruguay	270	2.686	11,3	57,2	16	282	2,7	8,6	21,7	30,6
76 Hongrie	..	10.138	..	51,1	..	792	..	13,0	..	25,0
77 Portugal	487	10.803	7,8	54,6	29	1.003	1,5	12,7	..	31,5
78 Malaisie	396	13.834	9,7	47,8	22	1.130	1,7	13,7	3,7	22,3
79 Afrique du Sud	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
80 Pologne	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	1.204	9.919	8,8	21,5	73	738	1,8	2,5	10,0	8,2
82 Mexique	3.196	72.510	9,1	43,0	216	7.502	2,0	6,5	23,6	37,0
83 Panama	194	3.276	19,5	72,2	7	300	3,1	9,5	7,7	6,9
84 Argentine	1.891	35.604	8,5	50,0	121	3.476	2,1	6,1	21,6	41,8
85 Corée, Rép. de	1.844	29.126	21,2	35,0	71	2.151	3,1	6,1	19,5	15,2
86 Algérie	941	13.664	19,4	24,0	10	1.297	0,9	8,1	3,9	33,3
87 Venezuela	729	16.650	6,6	35,2	40	1.372	0,7	4,6	2,9	12,8
88 Grèce	916	12.452	9,0	38,3	41	957	1,0	5,4	9,4	24,7
89 Israël	2.284	15.850	41,5	82,4	13	1.323	0,7	11,0	2,8	19,7
90 Trinité-et-Tobago	102	1.087	12,4	15,1	6	80	1,9	2,6	4,5	7,1
91 Hong Kong	3	251	0,1	0,7	0	24	(.)	0,2	(.)	0,2
92 Oman	..	1.946	..	24,1	..	112	..	3,2	..	4,8
93 Singapour	154	1.791	8,0	10,1	7	155	0,6	4,1	0,6	2,4
94 Iran, Rép. islamique d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
95 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Roumanie	..	5.801	..	..	..	543	..	4,3	..	13,6
<b>Pays en développement</b>	<b>49.662 f</b>	<b>628.595 f</b>	<b>13,5 w</b>	<b>31,5 w</b>	<b>1.692 f</b>	<b>43.625 f</b>	<b>1,5 w</b>	<b>4,3 w</b>	<b>11,2 w</b>	<b>19,7 w</b>
Exportateurs de pétrole	10.331 f	176.855 f	12,2 w	34,5 w	391 f	14.848 f	1,7 w	5,9 w	12,6 w	25,6 w
Exportateurs de produits manufacturés	17.517 f	193.019 f	13,0 w	20,3 w	522 f	13.835 f	1,2 w	2,7 w	11,8 w	13,6 w
Pays fortement endettés	17.932 f	304.276 f	10,2 w	40,3 w	876 f	25.889 f	1,6 w	5,1 w	12,4 w	27,8 w
Afrique subsaharienne	5.294 f	62.984 f	14,2 w	39,1 w	163 f	2.956 f	1,2 w	4,8 w	5,3 w	21,5 w
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>										
97 Libye										
98 Arabie saoudite										
99 Koweït										
100 Emirats arabes unis										
<b>Pays industriels à économie de marché</b>										
101 Espagne										
102 Irlande										
103 Italie										
104 Nouvelle-Zélande										
105 Belgique										
106 Royaume-Uni										
107 Autriche										
108 Pays-Bas										
109 France										
110 Australie										
111 Finlande										
112 Allemagne, Rép. féd. d'										
113 Danemark										
114 Japon										
115 Suède										
116 Canada										
117 Norvège										
118 Suisse										
119 Etats-Unis										
<b>Pays non membres non déclarants</b>										
120 Albanie										
121 Angola										
122 Bulgarie										
123 Cuba										
124 Tchécoslovaquie										
125 Allemagne, Rép. dém. d'										
126 Corée, Rép. dém. de										
127 Mongolie										
128 URSS										

# Tableau 20. Conditions des emprunts publics extérieurs

	Engagements (millions de dollars)		Taux d'intérêt moyen (%)		Echéance moyenne (années)		Différé d'amortissement moyen (années)		Emprunts publics assortis de taux d'intérêt variables en pourcentage de la dette publique	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>3.613 t</b>	<b>11.160 t</b>	<b>3,0 w</b>	<b>4,6 w</b>	<b>30 w</b>	<b>30 w</b>	<b>9 w</b>	<b>7 w</b>	<b>0,1 w</b>	<b>5,8 w</b>
Chine et Inde	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Autres pays à faible revenu</b>	<b>2.663 t</b>	<b>6.492 t</b>	<b>3,2 w</b>	<b>3,4 w</b>	<b>28 w</b>	<b>33 w</b>	<b>9 w</b>	<b>8 w</b>	<b>0,1 w</b>	<b>4,7 w</b>
1 Ethiopie	21	487	4,4	3,4	32	19	7	4	0,1	5,4
2 Bangladesh	..	772	..	1,0	..	41	..	10	..	0,1
3 Burkina Faso	9	93	2,3	1,7	37	41	8	9	0,0	0,6
4 Mali	34	120	1,1	1,3	25	43	9	9	0,0	0,4
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
7 Népal	17	196	2,8	0,9	27	44	6	9	0,0	0,0
8 Malawi	14	128	3,8	1,2	29	48	6	10	0,0	9,4
9 Zaïre	259	202	6,5	3,1	12	36	4	8	0,0	7,7
10 Birmanie	50	410	4,1	3,2	17	29	5	8	0,0	0,6
11 Burundi	1	139	2,9	1,3	5	38	2	9	0,0	1,5
12 Togo	3	61	4,5	0,8	17	49	4	10	0,0	6,8
13 Madagascar	23	167	2,3	3,0	40	34	9	8	0,0	8,1
14 Niger	19	129	1,2	4,8	40	23	8	7	0,0	13,3
15 Bénin	7	45	1,8	3,4	32	34	7	9	0,0	7,6
16 Rép. centrafricaine	7	37	2,0	3,3	36	27	8	7	0,0	0,0
17 Inde	950	4.668	2,5	6,4	35	26	8	6	0,0	8,4
18 Rwanda	9	60	0,8	4,0	50	27	10	7	0,0	0,0
19 Somalie	2	47	0,0	0,7	4	43	4	9	0,0	0,0
20 Kenya	50	245	2,6	6,9	37	21	8	6	0,1	4,3
21 Tanzanie	284	73	1,2	0,5	39	47	11	11	1,6	0,1
22 Soudan	95	53	1,8	0,8	17	50	9	10	0,0	2,0
23 Chine	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
24 Haïti	5	47	4,8	1,4	10	46	1	10	0,0	2,2
25 Guinée	67	136	2,9	3,1	13	27	5	8	0,0	0,5
26 Sierra Leone	25	21	2,9	0,6	27	26	6	8	10,7	0,6
27 Sénégal	7	77	3,8	6,4	24	25	7	6	0,0	7,3
28 Ghana	56	275	2,1	1,6	37	43	10	9	0,0	0,0
29 Pakistan	943	1.776	2,8	5,6	32	27	12	6	0,0	4,9
30 Sri Lanka	80	394	3,0	2,9	27	36	5	9	0,0	11,4
31 Zambie	556	237	4,2	2,3	27	41	9	9	0,0	17,9
32 Afghanistan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	10	4	5,7	3,5	8	17	1	6	0,0	0,2
34 Kampuchea dém.	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	12	62	3,7	1,7	28	41	7	9	0,0	0,5
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>8.969 t</b>	<b>62.417 t</b>	<b>6,3 w</b>	<b>8,6 w</b>	<b>17 w</b>	<b>13 w</b>	<b>5 w</b>	<b>5 w</b>	<b>2,4 w</b>	<b>50,9 w</b>
<b>Tranche inférieure</b>	<b>3.723 t</b>	<b>28.191 t</b>	<b>5,1 w</b>	<b>8,3 w</b>	<b>21 w</b>	<b>15 w</b>	<b>6 w</b>	<b>5 w</b>	<b>0,5 w</b>	<b>32,2 w</b>
38 Mauritanie	7	66	6,0	1,9	11	36	3	8	0,0	2,9
39 Bolivie	24	53	1,9	6,8	26	28	4	7	0,0	26,4
40 Lesotho	(.)	23	5,5	3,6	27	35	2	7	0,0	0,0
41 Libéria	12	43	6,7	5,1	19	33	5	7	0,0	13,5
42 Indonésie	520	4.016	2,6	8,1	34	16	9	6	0,0	21,7
43 Yémen, RDP	63	836	0,0	2,1	21	23	11	5	0,0	0,0
44 Yémen, Rép. arabe du	..	87	..	3,4	..	23	..	5	..	0,0
45 Maroc	186	1.020	4,6	8,5	20	15	3	3	0,0	36,3
46 Philippines	158	1.418	7,4	9,1	11	11	2	4	0,9	35,2
47 Egypte, Rép. arabe d'	471	2.009	7,6	8,6	18	25	11	12	0,0	2,3
48 Côte d'Ivoire	72	486	5,8	10,3	19	15	5	5	9,1	47,6
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	80	114	6,3	9,2	22	13	8	4	0,0	37,7
50 Zimbabwe	..	168	..	6,2	..	23	..	7	..	32,9
51 Honduras	23	263	4,1	6,6	30	20	7	5	0,0	17,7
52 Nicaragua	23	449	7,1	4,0	18	17	4	3	0,0	29,8
53 Rép. dominicaine	20	322	2,4	8,1	28	17	5	7	0,0	28,8
54 Nigéria	65	1.253	6,0	9,3	14	13	4	4	2,8	41,7
55 Thaïlande	106	2.398	6,8	8,4	19	18	4	10	0,0	32,6
56 Cameroun	41	294	4,7	8,1	29	18	8	4	0,0	5,3
57 El Salvador	12	185	4,7	4,7	23	28	6	7	0,0	11,6
58 Botswana	37	85	0,6	8,4	39	19	10	4	0,0	10,0
59 Paraguay	14	234	5,7	8,5	25	15	6	4	0,0	15,8
60 Jamaïque	24	444	6,0	7,7	16	16	3	10	0,0	18,8
61 Pérou	125	348	7,4	9,4	11	16	3	4	0,0	40,3
62 Turquie	491	3.588	3,6	8,7	19	11	5	4	0,9	29,1
63 Maurice	13	75	0,0	7,1	24	18	2	5	5,8	20,6
64 Congo, Rép. populaire du	34	253	2,6	9,4	18	10	7	3	0,0	17,7
65 Equateur	78	845	6,2	9,4	20	13	4	3	0,0	71,7
66 Tunisie	143	475	3,5	7,8	27	16	6	5	0,0	16,7
67 Guatemala	50	395	5,5	8,3	26	11	6	3	10,3	36,9

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Engagements (millions de dollars)		Taux d'intérêt moyen (%)		Echéance moyenne (années)		Différé d'amortissement moyen (années)		Emprunts publics assortis de taux d'intérêt variables en pourcentage de la dette publique	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
68 Costa Rica	58	469	5,7	6,7	28	17	6	6	7,5	56,8
69 Colombie	363	2.600	6,0	9,7	21	12	5	3	0,0	40,7
70 Chili	356	1.884	6,8	9,4	12	13	4	2	0,0	81,5
71 Jordanie	34	757	3,8	8,9	12	12	5	2	0,0	18,4
72 Rép. arab. syrienne	14	236	4,4	5,3	9	13	2	3	0,0	1,2
73 Liban	7	0	2,9	0,0	22	0	1	0	0,0	0,0
<b>Tranche supérieure</b>	<b>5.246 t</b>	<b>34.226 t</b>	<b>7,2 w</b>	<b>8,9 w</b>	<b>14 w</b>	<b>12 w</b>	<b>4 w</b>	<b>5 w</b>	<b>4,0 w</b>	<b>62,3 w</b>
74 Brésil	1.427	3.014	6,8	9,6	14	12	3	3	11,7	71,5
75 Uruguay	72	153	7,9	11,4	12	5	3	1	0,7	64,3
76 Hongrie <sup>a</sup>	..	4.011	..	8,1	..	9	..	5	..	65,4
77 Portugal	59	3.407	4,3	8,8	17	9	4	4	0,0	36,5
78 Malaisie	84	2.743	6,1	8,5	19	22	5	17	0,0	54,3
79 Afrique du Sud	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
80 Pologne	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	199	258	7,1	9,1	17	15	6	3	3,3	61,0
82 Mexique	857	2.309	7,9	9,3	12	11	3	3	5,7	80,1
83 Panama	111	207	6,1	8,6	15	15	4	4	0,0	58,5
84 Argentine	494	3.934	7,3	9,9	12	10	3	4	0,0	60,2
85 Corée, Rép. de	687	5.898	5,8	8,6	19	12	6	5	1,1	49,7
86 Algérie	301	3.140	6,4	7,0	10	11	2	2	2,8	30,0
87 Venezuela	198	34	7,8	9,5	8	20	2	5	2,6	93,4
88 Grèce	245	2.884	7,2	9,5	9	11	4	7	3,5	65,4
89 Israël	440	511	10,0	9,1	13	11	4	7	0,0	1,2
90 Trinité-et-Tobago	3	266	7,4	8,7	10	7	1	4	0,0	47,5
91 Hong Kong	0	0	0,0	0,0	0	0	0	0	0,0	33,2
92 Oman	..	886	..	9,3	..	10	..	4	..	15,5
93 Singapour	69	402	6,9	10,1	18	10	4	5	0,0	21,9
94 Iran, Rép. islamique d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
95 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Roumanie	..	345	..	9,1	..	13	..	3	..	46,4
<b>Pays en développement</b>	<b>12.582 t</b>	<b>73.577 t</b>	<b>5,4 w</b>	<b>8,0 w</b>	<b>20 w</b>	<b>16 w</b>	<b>6 w</b>	<b>6 w</b>	<b>1,6 w</b>	<b>44,6 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>2.582 t</b>	<b>15.540 t</b>	<b>6,4 w</b>	<b>8,4 w</b>	<b>18 w</b>	<b>14 w</b>	<b>6 w</b>	<b>5 w</b>	<b>2,3 w</b>	<b>54,1 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>3.831 t</b>	<b>22.339 t</b>	<b>5,9 w</b>	<b>8,3 w</b>	<b>20 w</b>	<b>14 w</b>	<b>5 w</b>	<b>5 w</b>	<b>2,6 w</b>	<b>48,6 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>4.756 t</b>	<b>20.521 t</b>	<b>7,0 w</b>	<b>9,4 w</b>	<b>14 w</b>	<b>12 w</b>	<b>4 w</b>	<b>3 w</b>	<b>3,9 w</b>	<b>65,6 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>1.848 t</b>	<b>5.643 t</b>	<b>3,6 w</b>	<b>5,8 w</b>	<b>26 w</b>	<b>25 w</b>	<b>8 w</b>	<b>6 w</b>	<b>0,9 w</b>	<b>17,8 w</b>
<b>Exportateur de pétrole à revenu élevé</b>										
97 Libye										
98 Arabie saoudite										
99 Koweït										
100 Emirats arabes unis										
<b>Pays industriels à économie de marché</b>										
101 Espagne										
102 Irlande										
103 Italie										
104 Nouvelle Zélande										
105 Belgique										
106 Royaume-Uni										
107 Autriche										
108 Pays-Bas										
109 France										
110 Australie										
111 Finlande										
112 Allemagne, Rép. féd. d'										
113 Danemark										
114 Japon										
115 Suède										
116 Canada										
117 Norvège										
118 Suisse										
119 États-Unis										
<b>Pays non membres non déclarants</b>										
120 Albanie										
121 Angola										
122 Bulgarie										
123 Cuba										
124 Tchécoslovaquie										
125 Allemagne, Rép. dém. d'										
126 Corée, Rép. dém. de										
127 Mongolie										
128 URSS										

a. Les chiffres ne comprennent que la dette en monnaies convertibles.

**Tableau 21. Aide publique au développement provenant des pays membres de l'OCDE et de l'OPEP**

	Montant									
	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986 <sup>a</sup>
<b>OCDE</b>	<b>Millions de dollars</b>									
102 Irlande	0	0	8	30	28	47	33	35	39	62
103 Italie	60	147	182	683	666	811	834	1.133	1.098	2.423
104 Nouvelle-Zélande	..	14	66	72	68	65	61	55	54	66
105 Belgique	102	120	378	595	575	499	477	442	440	542
106 Royaume-Uni	472	500	904	1.854	2.192	1.800	1.610	1.430	1.530	1.796
107 Autriche	10	11	79	178	220	236	158	181	248	197
108 Pays-Bas	70	196	608	1.630	1.510	1.472	1.195	1.268	1.136	1.738
109 France	752	971	2.093	4.162	4.177	4.034	3.815	3.788	3.995	5.136
110 Australie	119	212	552	667	650	882	753	777	749	787
111 Finlande	2	7	48	111	135	144	153	178	211	313
112 Allemagne, Rép. féd. d'	456	599	1.689	3.567	3.181	3.152	3.176	2.782	2.942	3.879
113 Danemark	13	59	205	481	403	415	395	449	440	695
114 Japon	244	458	1.148	3.353	3.171	3.023	3.761	4.319	3.797	5.588
115 Suède	38	117	566	962	919	987	754	741	840	1.128
116 Canada	96	337	880	1.075	1.189	1.197	1.429	1.625	1.631	1.700
117 Norvège	11	37	184	486	467	559	584	540	575	797
118 Suisse	12	30	104	253	237	252	320	286	303	429
119 Etats-Unis	4.023	3.153	4.161	7.138	5.782	8.202	8.081	8.711	9.403	9.784
Total	6.480	6.968	13.847	27.267	25.542	27.777	27.589	28.739	29.429	37.060
<b>OCDE</b>	<b>En pourcentage du PNB du pays donateur</b>									
102 Irlande	0,00	0,00	0,09	0,16	0,16	0,27	0,20	0,22	0,24	0,28
103 Italie	0,10	0,16	0,11	0,17	0,19	0,23	0,24	0,33	0,31	0,40
104 Nouvelle-Zélande	..	0,23	0,52	0,33	0,29	0,28	0,28	0,25	0,25	0,27
105 Belgique	0,60	0,46	0,59	0,50	0,59	0,58	0,58	0,57	0,55	0,48
106 Royaume-Uni	0,47	0,41	0,39	0,35	0,43	0,37	0,35	0,33	0,33	0,33
107 Autriche	0,11	0,07	0,21	0,23	0,33	0,36	0,24	0,28	0,38	0,21
108 Pays-Bas	0,36	0,61	0,75	1,03	1,08	1,07	0,91	1,02	0,91	1,00
109 France	0,76	0,66	0,62	0,64	0,73	0,74	0,74	0,77	0,79	0,72
110 Australie	0,53	0,59	0,65	0,48	0,41	0,56	0,49	0,45	0,48	0,49
111 Finlande	0,02	0,06	0,18	0,22	0,28	0,29	0,32	0,35	0,40	0,45
112 Allemagne, Rép. féd. d'	0,40	0,32	0,40	0,44	0,47	0,48	0,48	0,45	0,47	0,43
113 Danemark	0,13	0,38	0,58	0,74	0,73	0,77	0,73	0,85	0,80	0,89
114 Japon	0,27	0,23	0,23	0,32	0,28	0,28	0,32	0,34	0,29	0,28
115 Suède	0,19	0,38	0,82	0,79	0,83	1,02	0,84	0,80	0,86	0,88
116 Canada	0,19	0,41	0,54	0,43	0,43	0,41	0,45	0,50	0,49	0,48
117 Norvège	0,16	0,32	0,66	0,85	0,82	1,03	1,10	1,03	1,01	1,20
118 Suisse	0,09	0,15	0,19	0,24	0,24	0,25	0,31	0,30	0,31	0,30
119 Etats-Unis	0,58	0,32	0,27	0,27	0,20	0,27	0,24	0,24	0,24	0,23
<b>OCDE</b>	<b>Monnaies nationales</b>									
102 Irlande (millions de livres)	0	0	4	15	17	33	26	32	37	47
103 Italie (milliards de lires)	38	92	119	585	757	1.097	1.267	1.991	2.097	3.612
104 Nouvelle-Zélande (millions de dollars)	..	13	55	74	78	87	91	95	109	125
105 Belgique (millions de francs)	5.100	6.000	13.902	17.399	21.350	22.800	24.390	25.527	26.145	24.201
106 Royaume-Uni (millions de livres)	169	208	409	798	1.091	1.031	1.062	1.070	1.180	1.224
107 Autriche (millions de schillings)	260	286	1.376	2.303	3.504	4.026	2.838	3.622	5.132	3.014
108 Pays-Bas (millions de florins)	253	710	1.538	3.241	3.768	3.931	3.411	4.069	3.773	4.257
109 France (millions de francs)	3.713	5.393	8.971	17.589	22.700	26.513	29.075	33.107	35.894	35.572
110 Australie (millions de dollars)	106	189	402	591	568	798	802	873	966	1.173
111 Finlande (millions de markkaa)	6	29	177	414	583	694	852	1.070	1.308	1.587
112 Allemagne, Rép. féd. d' (millions de deutsche mark)	1.824	2.192	4.155	6.484	7.189	7.649	8.109	7.917	8.661	8.424
113 Danemark (millions de couronnes)	90	443	1.178	2.711	2.871	3.458	3.612	4.650	4.657	5.623
114 Japon (milliards de yen)	88	165	341	760	699	753	893	1.026	906	942
115 Suède (millions de couronnes)	197	605	2.350	4.069	4.653	6.201	5.781	6.129	7.226	8.035
116 Canada (millions de dollars)	104	353	895	1.257	1.425	1.477	1.761	2.104	2.227	2.362
117 Norvège (millions de couronnes)	79	264	962	2.400	2.680	3.608	4.261	4.407	4.946	5.894
118 Suisse (millions de francs)	52	131	268	424	466	512	672	672	743	772
119 Etats-Unis (millions de dollars)	4.023	3.153	4.161	7.138	5.782	8.202	8.081	8.711	9.403	9.784
<b>OCDE</b>	<b>Récapitulation</b>									
APD (milliards de dollars, prix nominaux)	6,48	6,97	13,86	27,30	25,57	27,78	27,59	28,74	29,43	37,06
APD en pourcentage du PNB	0,48	0,34	0,35	0,37	0,34	0,37	0,36	0,36	0,35	0,36
APD (milliards de dollars, prix constants de 1980)	20,68	18,41	21,84	27,30	25,69	27,99	27,43	28,65	28,80	30,54
PNB (billions de dollars, prix nominaux)	1,35	2,04	3,96	7,39	7,50	7,43	7,70	8,03	8,42	10,24
Déflateur PIB <sup>b</sup>	0,31	0,38	0,63	1,00	1,00	0,99	1,01	1,00	1,02	1,21

	Montant									
	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985 <sup>a</sup>
<b>OPEP</b>	<b>Millions de dollars</b>									
54 Nigéria	80	51	27	29	34	143	58	35	51	45
86 Algérie	11	35	39	281	81	55	129	37	48	45
87 Venezuela	109	26	96	110	135	92	125	142	90	32
94 Iran, Rép. islamique d'	751	152	231	-20	-72	-141	-193	20	-13	-171
95 Iraq	123	103	123	658	864	207	52	-30	-33	-26
97 Libye	98	130	132	145	376	257	44	144	20	151
98 Arabie saoudite	2.791	2.900	5.250	3.941	5.682	5.514	3.854	3.304	3.212	2.646
99 Koweït	706	1.302	1.001	971	1.140	1.163	1.161	997	1.018	749
100 Emirats arabes unis	1.028	1.091	889	968	1.118	805	407	348	84	58
Qatar	180	127	95	282	277	246	139	20	10	-2
Total OPAEP	4.937	5.688	7.529	7.246	9.538	8.247	5.786	4.820	4.359	3.621
Total OPEP	5.877	5.917	7.883	7.365	9.635	8.341	5.776	5.017	4.487	3.527
<b>OPEP</b>	<b>En pourcentage du PNB du pays donateur</b>									
54 Nigéria	0,19	0,11	0,05	0,04	0,04	0,19	0,08	0,05	0,07	0,06
86 Algérie	0,07	0,18	0,15	0,90	0,20	0,13	0,31	0,08	0,10	0,08
87 Venezuela	0,35	0,07	0,24	0,23	0,23	0,14	0,19	0,22	0,19	0,07
94 Iran, Rép. islamique d'	1,16	0,20	0,33	-0,02	-0,08	-0,13	-0,15	0,01	-0,01	-0,11
95 Iraq	0,76	0,55	0,55	1,97	2,36	0,94	0,18	-0,09	-0,10	-0,08
97 Libye	0,66	0,73	0,75	0,60	1,16	0,81	0,15	0,51	0,08	0,59
98 Arabie saoudite	5,95	4,93	8,06	5,16	4,87	3,45	2,50	2,86	3,44	2,88
99 Koweït	4,82	8,19	5,53	3,52	3,52	3,65	4,34	3,73	3,82	3,16
100 Emirats arabes unis	8,95	7,50	6,38	5,08	4,06	2,57	1,39	1,30	0,32	0,24
Qatar	7,35	5,09	3,29	6,07	4,16	3,50	2,13	0,39	0,17	-0,03
Total OPAEP	4,23	3,95	4,51	3,31	3,22	2,52	1,81	1,70	1,60	1,60
Total OPEP	2,32	1,96	2,39	1,75	1,79	1,45	0,98	0,86	1,13	1,06

	Flux bilatéraux nets vers les pays à faible revenu									
	1965	1970	1975	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
<b>OCDE</b>	<b>En pourcentage du PNB du pays donateur</b>									
102 Irlande	..	..	..	..	..	..	0,02	0,03	0,03	0,05
103 Italie	0,04	0,06	0,01	0,01	0,01	0,02	0,04	0,05	0,09	0,12
104 Nouvelle-Zélande	..	..	0,14	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
105 Belgique	0,56	0,30	0,31	0,27	0,24	0,25	0,21	0,21	0,20	0,23
106 Royaume-Uni	0,23	0,15	0,11	0,16	0,11	0,13	0,07	0,10	0,09	0,09
107 Autriche	0,06	0,05	0,02	0,03	0,03	0,03	0,01	0,02	0,01	0,02
108 Pays-Bas	0,08	0,24	0,24	0,26	0,30	0,37	0,31	0,26	0,29	0,27
109 France	0,12	0,09	0,10	0,07	0,08	0,11	0,10	0,09	0,14	0,14
110 Australie	0,08	0,09	0,10	0,06	0,04	0,06	0,07	0,05	0,06	0,05
111 Finlande	..	..	0,06	0,06	0,08	0,09	0,09	0,12	0,13	0,17
112 Allemagne, Rép. féd. d'	0,14	0,10	0,12	0,10	0,08	0,11	0,12	0,13	0,11	0,14
113 Danemark	0,02	0,10	0,20	0,28	0,28	0,21	0,26	0,31	0,28	0,32
114 Japon	0,13	0,11	0,08	0,09	0,08	0,06	0,11	0,09	0,07	0,09
115 Suède	0,07	0,12	0,41	0,41	0,36	0,32	0,38	0,33	0,30	0,31
116 Canada	0,10	0,22	0,24	0,13	0,11	0,13	0,14	0,13	0,15	0,15
117 Norvège	0,04	0,12	0,25	0,37	0,31	0,28	0,37	0,39	0,34	0,40
118 Suisse	0,02	0,05	0,10	0,06	0,08	0,07	0,09	0,10	0,12	0,12
119 Etats-Unis	0,26	0,14	0,08	0,02	0,03	0,03	0,02	0,03	0,03	0,04
Total	0,20	0,13	0,11	0,08	0,07	0,08	0,08	0,08	0,07	0,09

a. Estimations préliminaires. b. Voir notes techniques.

# Tableau 22. Aide publique au développement reçue

	Décassements nets d'APD de toutes origines							(Dollars par habitant) 1985	En pourcentage du PNB 1985
	Millions de dollars								
	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985		
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>9.680 t</b>	<b>11.775 t</b>	<b>11.258 t</b>	<b>11.375 t</b>	<b>11.064 t</b>	<b>11.243 t</b>	<b>12.674 t</b>	<b>5,2 w</b>	<b>2,1 w</b>
Chine et Inde	1.367 t	2.213 t	2.387 t	2.069 t	2.412 t	2.340 t	2.410 t	1,3 w	0,5 w
Autres pays à faible revenu	8.313 t	9.563 t	8.871 t	9.306 t	8.651 t	8.903 t	10.264 t	16,2 w	7,8 w
1 Ethiopie	191	212	245	200	339	364	710	16,8	15,1
2 Bangladesh	1.166	1.283	1.104	1.346	1.067	1.201	1.142	11,4	7,1
3 Burkina Faso	198	212	217	213	184	189	197	25,0	18,4
4 Mali	193	267	230	210	215	320	380	50,6	34,9
5 Bhoutan	6	8	10	11	13	18	24	19,4	12,9
6 Mozambique	146	169	144	208	211	259	300	21,8	9,2
7 Népal	137	163	181	201	201	198	236	14,3	10,1
8 Malawi	142	143	138	121	117	159	113	16,0	11,0
9 Zaïre	416	428	394	348	315	313	324	10,6	7,5
10 Birmanie	364	309	283	319	302	275	356	9,6	5,1
11 Burundi	95	117	122	127	140	141	143	30,4	13,7
12 Togo	110	91	63	77	112	110	114	37,5	17,5
13 Madagascar	138	230	234	242	179	151	182	17,8	8,2
14 Niger	174	170	193	258	175	162	305	47,7	19,8
15 Bénin	85	91	82	81	86	78	96	23,7	9,5
16 Rép. centrafricaine	84	111	102	90	93	114	105	40,5	15,9
17 Inde	1.350	2.147	1.910	1.545	1.743	1.542	1.470	1,9	0,7
18 Rwanda	148	155	154	151	149	165	181	30,1	10,7
19 Somalie	194	433	375	462	327	363	354	65,7	14,5
20 Kenya	351	397	449	485	401	411	439	21,5	7,9
21 Tanzanie	589	679	703	684	594	558	487	21,9	7,9
22 Soudan	687	583	632	740	957	617	1.129	51,5	15,6
23 Chine	17	66	477	524	670	798	940	0,9	0,4
24 Haïti	93	105	107	128	134	135	153	25,8	8,0
25 Guinée	56	90	107	90	68	123	119	19,3	6,5
26 Sierra Leone	54	91	60	82	66	61	66	18,0	5,5
27 Sénégal	307	262	397	285	322	368	295	44,9	12,2
28 Ghana	169	193	148	141	110	216	204	16,1	4,1
29 Pakistan	684	1.130	764	849	669	683	750	7,8	2,2
30 Sri Lanka	323	390	379	417	474	468	486	30,7	8,2
31 Zambie	278	318	232	317	217	240	329	49,1	15,4
32 Afghanistan	108	32	23	9	14	7	17	..	..
33 Tchad	86	35	60	65	95	115	182	36,2	..
34 Kampuchea dém.	108	281	130	44	37	17	13	..	..
35 RDP lao	54	41	35	38	30	34	37	10,3	2,7
36 Ouganda	47	114	136	133	137	164	184	12,5	..
37 Viet Nam	336	229	242	136	106	109	114	1,8	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>12.189 t</b>	<b>13.811 t</b>	<b>13.822 t</b>	<b>12.069 t</b>	<b>11.993 t</b>	<b>12.134 t</b>	<b>12.930 t</b>	<b>11,4 w</b>	<b>0,9 w</b>
Tranche inférieure	10.005 t	11.865 t	11.609 t	10.242 t	9.758 t	9.827 t	9.867 t	14,6 w	2,0 w
38 Mauritanie	167	176	234	187	176	172	205	120,8	31,2
39 Bolivie	161	170	169	147	174	172	202	31,7	6,2
40 Lesotho	66	94	104	93	108	101	94	61,1	16,5
41 Libéria	81	98	109	109	118	133	91	41,1	8,8
42 Indonésie	721	950	975	906	745	673	603	3,7	0,7
43 Yémen, RDP	77	100	87	143	107	84	112	53,7	10,4
44 Yémen, Rép. arabe du	268	472	411	413	328	333	288	36,2	7,0
45 Maroc	472	894	1.034	771	396	351	834	38,0	7,5
46 Philippines	267	300	376	333	429	397	486	8,9	1,5
47 Egypte, Rép. arabe d'	1.450	1.387	1.292	1.417	1.438	1.768	1.759	36,3	6,1
48 Côte d'Ivoire	162	210	124	137	155	128	125	12,4	1,9
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	284	326	336	311	333	322	259	73,7	12,0
50 Zimbabwe	13	164	212	216	209	298	237	28,2	4,9
51 Honduras	97	103	109	158	192	290	276	63,0	8,7
52 Nicaragua	115	223	172	121	120	114	102	31,3	4,0
53 Rép. dominicaine	78	125	105	137	102	198	222	34,6	5,2
54 Nigéria	27	36	41	37	48	33	32	0,3	(.)
55 Thaïlande	393	418	407	389	432	475	481	9,3	1,3
56 Cameroun	277	265	199	212	129	187	160	15,7	2,1
57 El Salvador	60	97	167	223	295	263	345	72,4	9,4
58 Botswana	100	106	97	102	104	103	97	90,5	13,7
59 Paraguay	31	31	55	85	51	50	50	13,6	1,8
60 Jamaïque	123	136	155	180	181	170	169	76,0	10,0
61 Pérou	200	203	233	188	297	310	316	17,0	2,0
62 Turquie	594	952	724	644	353	241	176	3,5	0,3
63 Maurice	32	33	58	48	41	36	29	28,2	2,8
64 Congo, Rép. populaire du	91	92	81	93	108	98	71	38,0	3,5
65 Equateur	70	46	59	53	64	136	136	14,5	1,2
66 Tunisie	211	232	240	210	205	184	162	22,7	2,1
67 Guatemala	67	73	75	64	76	65	83	10,4	0,8

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

## Décaissements nets d'APD de toutes origines

	Millions de dollars							(Dollars par habitant)	En pourcentage du PNB
	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1985	1985
68 Costa Rica	56	65	55	80	252	218	280	107,7	8,0
69 Colombie	54	90	102	97	86	88	62	2,2	0,2
70 Chili	-27	-10	-7	-8	(.)	3	40	3,3	0,3
71 Jordanie	1.299	1.275	1.065	799	788	697	550	156,8	14,5
72 Rép. arabe syrienne	1.773	1.697	1.500	962	998	863	639	60,8	3,9
73 Liban	101	237	455	187	123	78	94	35,3	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>2.184 t</b>	<b>1.946 t</b>	<b>2.213 t</b>	<b>1.828 t</b>	<b>2.235 t</b>	<b>2.307 t</b>	<b>3.062 t</b>	<b>6,6 w</b>	<b>0,4 w</b>
74 Brésil	107	85	235	208	101	161	123	0,9	0,1
75 Uruguay	14	10	8	4	3	4	5	1,6	0,1
76 Hongrie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
77 Portugal	136	113	82	49	45	98	103	10,0	0,5
78 Malaisie	125	135	143	135	177	327	229	14,7	0,8
79 Afrique du Sud	..	..	..	..	..	..	..	..	..
80 Pologne	..	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	-29	-17	-15	-8	3	3	11	0,5	(.)
82 Mexique	75	56	100	140	132	83	145	1,8	0,1
83 Panama	35	46	39	41	47	72	69	31,7	1,5
84 Argentine	43	19	44	30	47	49	39	1,3	0,1
85 Corée, Rép. de	134	139	331	34	8	-37	-9	-0,2	(.)
86 Algérie	102	176	168	137	145	122	173	7,9	0,3
87 Venezuela	7	15	14	12	10	14	11	0,6	(.)
88 Grèce	41	40	14	12	13	13	13	1,3	(.)
89 Israël	1.185	892	772	857	1.345	1.256	1.978	467,4	10,3
90 Trinité-et-Tobago	4	5	-1	6	6	5	7	5,6	0,1
91 Hong Kong	12	11	10	8	9	14	21	3,8	0,1
92 Oman	165	168	231	132	71	67	78	62,8	1,0
93 Singapour	6	14	22	21	15	41	24	9,3	0,1
94 Iran, Rép. islamique d'	6	31	9	3	48	13	17	0,4	..
95 Iraq	18	8	9	6	13	4	26	1,6	..
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>21.869 t</b>	<b>25.586 t</b>	<b>25.080 t</b>	<b>23.445 t</b>	<b>23.057 t</b>	<b>23.377 t</b>	<b>25.603 t</b>	<b>7,2 w</b>	<b>1,3 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>4.784 t</b>	<b>4.931 t</b>	<b>4.676 t</b>	<b>4.116 t</b>	<b>3.952 t</b>	<b>4.065 t</b>	<b>3.856 t</b>	<b>7,4 w</b>	<b>0,7 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>2.917 t</b>	<b>3.450 t</b>	<b>3.824 t</b>	<b>3.239 t</b>	<b>3.938 t</b>	<b>3.875 t</b>	<b>4.660 t</b>	<b>2,3 w</b>	<b>0,5 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>1.778 t</b>	<b>2.309 t</b>	<b>2.725 t</b>	<b>2.402 t</b>	<b>2.376 t</b>	<b>2.320 t</b>	<b>3.016 t</b>	<b>5,4 w</b>	<b>0,4 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>5.998 t</b>	<b>6.919 t</b>	<b>6.933 t</b>	<b>7.103 t</b>	<b>6.877 t</b>	<b>7.140 t</b>	<b>8.168 t</b>	<b>19,5 w</b>	<b>0,5 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>25</b>	<b>47</b>	<b>50</b>	<b>80</b>	<b>59</b>	<b>49</b>	<b>42</b>	<b>2,3 w</b>	<b>(.) w</b>
97 Libye	5	17	11	12	6	5	5	1,4	(.)
98 Arabie saoudite	11	16	30	57	44	36	29	2,5	(.)
99 Koweït	2	10	9	6	5	5	4	2,5	(.)
100 Emirats arabes unis	7	4	1	5	4	3	3	2,3	(.)
<b>Pays industriels à économie de marché</b>									
101 Espagne									
102 Irlande									
103 Italie									
104 Nouvelle-Zélande									
105 Belgique									
106 Royaume-Uni									
107 Autriche									
108 Pays-Bas									
109 France									
110 Australie									
111 Finlande									
112 Allemagne, Rép. féd. d'									
113 Danemark									
114 Japon									
115 Suède									
116 Canada									
117 Norvège									
118 Suisse									
119 Etats-Unis									
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>	<b>..</b>
120 Albanie									
121 Angola	47	53	61	60	75	95	92	10,5	..
122 Bulgarie									
123 Cuba	49	32	14	17	13	12	18	1,8	..
124 Tchécoslovaquie									
125 Allemagne, Rép. dém. d'									
126 Corée, Rép. dém. a.									
127 Mongolie									
128 URSS									

# Tableau 23. Dépenses de l'administration centrale

Pourcentage des dépenses totales

	Défense		Education		Santé		Habitat et équipements collectifs; sécurité sociale et aide sociale		Services économiques		Divers*		Dépenses totales (% du PNB)		Excédent/déficit global (% du PNB)	
	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985
<b>Pays à faible revenu</b>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Chine et Inde	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Autres pays à faible revenu	<i>17,2 w</i>	<i>18,6 w</i>	<i>13,2 w</i>	<i>7,6 w</i>	<i>4,9 w</i>	<i>3,7 w</i>	<i>5,4 w</i>	<i>7,2 w</i>	<i>23,1 w</i>	<i>23,9 w</i>	<i>36,2 w</i>	<i>39,1 w</i>	<i>18,0 w</i>	<i>20,3 w</i>	<i>-4,6 w</i>	<i>-5,3 w</i>
1 Ethiopie	14,3	..	14,4	..	5,7	..	4,4	..	22,9	..	38,3	..	13,7	..	-1,4	..
2 Bangladesh	5,1	..	14,8	..	5,0	..	9,8	..	39,3	..	25,9	..	9,4	..	-1,9	..
3 Burkina Faso	<i>11,5</i>	<i>18,2</i>	<i>20,6</i>	<i>16,9</i>	<i>8,2</i>	<i>5,5</i>	<i>6,6</i>	<i>7,0</i>	<i>15,5</i>	<i>14,4</i>	<i>37,6</i>	<i>37,9</i>	<i>11,1</i>	<i>14,8</i>	<i>0,3</i>	<i>-0,9</i>
4 Mali	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
7 Népal	7,2	6,2	7,2	12,1	4,7	5,0	0,7	6,8	57,2	48,5	23,0	21,5	8,5	19,7	-1,2	-8,1
8 Malawi	3,1	5,7	15,8	12,3	5,5	7,9	5,8	2,5	33,1	35,1	36,7	36,4	22,1	29,5	-6,2	-5,5
9 Zaïre	11,1	5,2	15,2	0,8	2,3	1,8	2,0	0,6	13,3	5,3	56,1	86,2	19,8	23,3	-3,8	-2,4
10 Birmanie	<i>31,6</i>	<i>18,5</i>	<i>15,0</i>	<i>11,7</i>	<i>6,1</i>	<i>7,3</i>	<i>7,5</i>	<i>9,3</i>	<i>20,1</i>	<i>35,2</i>	<i>19,7</i>	<i>17,8</i>	<i>20,0</i>	<i>15,9</i>	<i>-7,3</i>	<i>-0,2</i>
11 Burundi	<i>10,3</i>	..	<i>23,4</i>	..	<i>6,0</i>	..	<i>2,7</i>	..	<i>33,9</i>	..	<i>23,8</i>	..	<i>19,9</i>	..	(.)	..
12 Togo	..	6,9	..	11,7	..	3,6	..	9,2	..	23,5	..	45,2	..	42,0	..	-2,1
13 Madagascar	3,6	..	9,1	..	4,2	..	9,9	..	40,5	..	32,7	..	20,8	..	-2,5	..
14 Niger	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
15 Bénin	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
16 Rép. centrafricaine	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
17 Inde	..	<i>18,8</i>	..	<i>1,9</i>	..	<i>2,4</i>	..	<i>4,4</i>	..	<i>27,0</i>	..	<i>45,5</i>	..	<i>16,7</i>	..	<i>-8,4</i>
18 Rwanda	25,6	..	22,2	..	5,7	..	2,6	..	22,0	..	21,9	..	12,5	..	-2,7	..
19 Somalie	23,3	..	5,5	..	7,2	..	1,9	..	21,6	..	40,5	..	13,5	..	0,6	..
20 Kenya	6,0	<i>12,9</i>	<i>21,9</i>	<i>19,8</i>	<i>7,9</i>	<i>6,7</i>	<i>3,9</i>	<i>0,6</i>	<i>30,1</i>	<i>24,8</i>	<i>30,2</i>	<i>35,3</i>	<i>21,0</i>	<i>26,6</i>	<i>-3,9</i>	<i>-5,2</i>
21 Tanzanie	11,9	13,8	17,3	7,2	7,2	4,9	2,1	1,4	39,0	24,0	22,6	48,6	19,7	24,7	-5,0	..
22 Soudan	24,1	..	9,3	..	5,4	..	1,4	..	15,8	..	44,1	..	19,2	..	-0,8	..
23 Chine	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
24 Haïti	..	8,4	..	6,0	..	5,7	..	1,7	..	11,4	..	66,8	14,5	18,8	..	..
25 Guinée	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
26 Sierra Leone	..	<i>4,4</i>	..	<i>16,5</i>	..	<i>7,5</i>	..	<i>2,6</i>	..	<i>19,8</i>	..	<i>49,2</i>	..	<i>15,4</i>	..	<i>-10,0</i>
27 Sénégal	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	18,8	..	-2,8	..
28 Ghana	7,9	7,5	20,1	18,0	6,3	9,8	4,1	7,0	15,1	23,8	46,6	33,9	19,5	12,5	-5,8	-2,1
29 Pakistan	39,9	32,3	1,2	2,9	1,1	1,1	3,2	10,2	21,4	27,8	33,2	25,7	16,5	19,0	-6,8	-7,2
30 Sri Lanka	3,1	2,6	13,0	6,4	6,4	3,6	19,5	11,1	20,2	10,2	37,7	66,2	25,4	32,6	-5,3	-6,8
31 Zambie	(.)	..	19,0	..	7,4	..	1,3	..	26,7	..	45,7	..	34,0	30,3	-13,8	-7,0
32 Afghanistan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	24,6	..	14,8	..	4,4	..	1,7	..	21,8	..	32,7	..	12,0	..	-2,7	..
34 <i>Kampuchea dém.</i>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 <i>RDP lao</i>	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	23,1	16,7	15,3	11,7	5,3	2,5	7,3	2,8	12,4	8,6	36,6	57,7	21,8	..	-8,1	..
37 Viet Nam	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<i>14,4 w</i>	<i>11,0 w</i>	<i>14,0 w</i>	<i>11,5 w</i>	<i>6,8 w</i>	<i>4,4 w</i>	<i>19,4 w</i>	<i>16,2 w</i>	<i>24,7 w</i>	<i>23,6 w</i>	<i>20,0 w</i>	<i>33,3 w</i>	<i>19,6 w</i>	<i>23,4 w</i>	<i>-2,8 w</i>	<i>-3,5 w</i>
Tranche inférieure	<i>15,7 w</i>	<i>14,2 w</i>	<i>16,4 w</i>	<i>13,8 w</i>	<i>5,2 w</i>	<i>3,8 w</i>	<i>12,7 w</i>	<i>8,9 w</i>	<i>25,9 w</i>	<i>23,2 w</i>	<i>24,0 w</i>	<i>36,1 w</i>	<i>19,4 w</i>	<i>24,8 w</i>	<i>-3,3 w</i>	<i>-4,0 w</i>
38 Mauritanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
39 Bolivie	18,8	<i>5,4</i>	31,3	12,2	6,2	<i>1,5</i>	(.)	<i>5,4</i>	12,5	<i>5,3</i>	31,2	70,2	9,6	39,9	-1,8	-35,4
40 Lesotho	(.)	<i>11,8</i>	<i>22,4</i>	<i>14,8</i>	<i>7,4</i>	<i>5,8</i>	<i>6,0</i>	<i>3,4</i>	<i>21,6</i>	<i>45,6</i>	<i>42,7</i>	<i>18,7</i>	<i>14,5</i>	<i>22,7</i>	<i>3,5</i>	<i>-0,9</i>
41 Libéria	..	<i>9,5</i>	..	<i>16,5</i>	..	<i>5,5</i>	..	<i>1,5</i>	..	<i>31,8</i>	..	<i>35,2</i>	..	<i>28,2</i>	..	<i>-8,4</i>
42 Indonésie	<i>18,6</i>	<i>12,9</i>	<i>7,4</i>	<i>11,3</i>	<i>1,4</i>	<i>2,5</i>	<i>0,9</i>	<i>1,4</i>	<i>30,5</i>	<i>37,9</i>	<i>41,2</i>	<i>33,9</i>	<i>15,1</i>	<i>20,2</i>	<i>-2,5</i>	<i>1,5</i>
43 Yémen, RDP	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
44 Yémen Rép. arabe du	..	30,1	..	20,6	..	4,4	..	..	..	8,7	..	36,1	..	33,3	..	-19,1
45 Maroc	12,3	<i>14,9</i>	19,2	19,2	4,8	<i>3,1</i>	8,4	7,0	25,6	25,8	29,7	<i>30,1</i>	22,8	33,5	-3,9	-6,8
46 Philippines	10,9	11,9	16,3	20,1	3,2	6,0	4,3	4,0	17,6	44,9	47,7	13,2	13,4	10,8	-2,0	-1,9
47 Egypte, Rép. arabe d'	..	<i>17,5</i>	..	<i>10,6</i>	..	<i>2,4</i>	..	<i>14,4</i>	..	<i>7,9</i>	..	<i>47,1</i>	..	<i>48,1</i>	..	<i>-10,4</i>
48 Côte d'Ivoire	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	..	<i>4,7</i>	..	<i>19,1</i>	..	<i>9,0</i>	..	<i>1,4</i>	..	<i>20,5</i>	..	<i>45,2</i>	..	<i>35,8</i>	..	<i>-1,0</i>
50 Zimbabwe	..	<i>16,2</i>	..	<i>20,4</i>	..	<i>6,2</i>	..	<i>4,8</i>	..	<i>26,0</i>	..	<i>26,5</i>	..	<i>39,1</i>	..	<i>-9,9</i>
51 Honduras	12,4	..	22,3	..	10,2	..	8,7	..	28,3	..	18,1	..	15,4	..	-2,7	..
52 Nicaragua	12,3	..	16,6	..	4,0	..	16,4	..	27,2	..	23,4	..	15,5	..	-3,9	..
53 Rép. dominicaine	8,5	8,4	14,2	15,1	11,7	10,3	11,8	15,2	35,4	35,2	18,4	15,8	18,5	14,2	-0,2	-1,2
54 Nigéria	40,2	..	4,5	..	3,6	..	0,8	..	19,6	..	31,4	..	10,2	..	-0,9	..
55 Thaïlande	20,2	20,2	19,9	19,5	3,7	5,7	7,0	4,6	25,6	22,6	23,5	27,4	17,2	21,8	-4,3	-5,6
56 Cameroun	..	<i>8,8</i>	..	<i>14,4</i>	..	<i>5,1</i>	..	<i>11,4</i>	..	<i>33,8</i>	..	<i>26,6</i>	..	<i>22,8</i>	..	<i>0,9</i>
57 El Salvador	6,6	20,3	21,4	14,5	10,9	5,9	7,6	3,4	14,4	12,6	39,0	43,3	12,8	19,8	-1,0	-0,8
58 Botswana	(.)	<i>6,8</i>	10,0	<i>17,5</i>	6,0	<i>4,8</i>	21,7	<i>9,0</i>	28,0	29,9	34,5	<i>32,0</i>	33,7	<i>48,2</i>	<i>-23,8</i>	<i>17,2</i>
59 Paraguay	13,8	<i>10,2</i>	12,1	<i>10,7</i>	3,5	<i>5,8</i>	18,3	<i>32,9</i>	19,6	22,2	32,7	<i>18,1</i>	13,1	<i>10,8</i>	<i>-1,7</i>	<i>-1,7</i>
60 Jamaïque	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
61 Pérou	14,8	..	22,6	..	6,1	..	2,9	..	30,6	..	23,0	..	16,7	12,9	-1,0	..
62 Turquie	15,5	10,9	18,1	10,0	3,2	1,8	3,1	3,6	41,8	19,6	18,3	54,1	22,7	25,7	-2,2	-7,6
63 Maurice	<i>0,8</i>	<i>0,8</i>	<i>13,5</i>	<i>13,8</i>	<i>10,3</i>	<i>7,6</i>	<i>18,0</i>	<i>17,3</i>	<i>13,9</i>	<i>12,8</i>	<i>43,4</i>	<i>47,6</i>	<i>16,3</i>	<i>27,3</i>	<i>-1,2</i>	<i>-5,3</i>
64 Congo, Rép. populaire du	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
65 Equateur	<i>15,7</i>	<i>11,3</i>	<i>27,5</i>	<i>27,7</i>	<i>4,5</i>	<i>8,3</i>	<i>0,8</i>	<i>1,1</i>	<i>28,9</i>	<i>16,6</i>	<i>22,6</i>	<i>35,0</i>	<i>13,4</i>	<i>14,5</i>	<i>0,2</i>	<i>-0,9</i>
66 Tunisie	4,9	7,9	30,5	14,3	7,4	6,5	8,8	12,4	23,3	33,1	25,1	25,7	23,1	40,4	-0,9	-5,1
67 Guatemala	11,0	..	19,4	..	9,5	..	10,4	..	23,8	..	25,8	..	9,9	..	-2,2	..

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.



	Pourcentage des dépenses totales														Excédent/ déficit global (% du PNB)	
	Défense		Education		Santé		Habitat et équipements collectifs; sé- curité sociale et aide sociale		Services économiques		Divers*		Dépenses totales (% du PNB)			
	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985
68 Costa Rica	2,8	3,0	28,3	19,4	3,8	22,5	26,7	17,1	21,8	20,2	16,7	17,8	18,9	24,5	-4,5	-1,4
69 Colombie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	13,0	..	-2,5	..
70 Chili	10,0	11,5	20,0	13,2	10,0	6,1	40,0	43,8	22,5	7,1	20,0	18,4	43,2	35,5	-13,0	-2,7
71 Jordanie	..	27,7	..	11,3	..	4,2	..	14,5	..	24,8	..	17,5	..	42,9	..	-9,9
72 Rép. arab. syrienne	37,2	..	11,3	..	1,4	..	3,6	..	39,9	..	6,7	..	28,8	..	-3,5	..
73 Liban	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>14,4 w</b>	<b>9,7 w</b>	<b>12,3 w</b>	<b>10,6 w</b>	<b>7,9 w</b>	<b>4,6 w</b>	<b>23,0 w</b>	<b>19,0 w</b>	<b>24,1 w</b>	<b>23,8 w</b>	<b>18,3 w</b>	<b>32,3 w</b>	<b>19,7 w</b>	<b>22,7 w</b>	<b>-2,5 w</b>	<b>-3,3 w</b>
74 Brésil	8,3	4,0	8,3	3,2	6,7	7,6	35,0	32,7	23,3	14,5	18,3	38,0	17,6	21,1	-0,3	-4,4
75 Uruguay	5,6	10,8	9,5	6,4	1,6	4,1	52,3	48,6	9,8	8,1	21,2	21,9	25,0	24,8	-2,5	-2,4
76 Hongrie	..	6,9	..	1,6	..	3,6	..	25,7	..	38,8	..	23,4	..	55,3	..	-1,0
77 Portugal	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
78 Malaisie	18,5	..	23,4	..	6,8	..	4,4	..	14,2	..	32,7	..	26,5	..	-9,4	..
79 Afrique du Sud	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	21,8	..	-4,2	..
80 Pologne	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	20,5	54,8	(.)	(.)	24,8	(.)	35,6	6,8	12,0	17,3	7,0	21,1	21,1	6,7	-0,4	-0,1
82 Mexique	4,2	2,7	16,4	12,4	5,1	1,5	25,0	11,9	34,2	27,2	15,2	44,4	12,0	24,9	-3,0	-7,7
83 Panama	(.)	..	20,7	..	15,1	..	10,8	..	24,2	..	29,1	..	27,6	..	-6,5	..
84 Argentine	10,0	8,8	20,0	9,5	(.)	1,8	20,0	38,3	30,0	20,3	20,0	21,3	19,6	18,0	-4,9	-5,4
85 Corée, Rép. de	25,8	29,7	15,9	18,4	1,2	1,4	5,8	6,7	25,6	17,5	25,7	26,3	18,3	18,4	-3,9	-1,3
86 Algérie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
87 Venezuela	10,3	6,1	18,6	17,7	11,7	7,6	9,2	14,7	25,4	22,8	24,8	31,1	21,3	25,6	-0,3	3,3
88 Grèce	14,9	..	9,1	..	7,4	..	30,6	..	26,4	..	11,7	..	27,5	..	-1,7	..
89 Israël	40,0	27,8	7,1	7,1	3,6	3,5	7,1	20,3	7,1	5,4	35,1	36,0	43,9	97,6	-15,7	-20,7
90 Trinité-et-Tobago	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
91 Hong Kong	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
92 Oman	39,3	43,0	3,7	7,7	5,9	4,2	3,0	1,5	24,4	23,3	23,6	20,3	62,1	62,1	-15,3	-13,1
93 Singapour	35,3	20,1	15,7	20,2	7,8	6,2	3,9	6,5	9,9	15,0	27,3	32,0	16,8	26,3	1,3	4,1
94 Iran, Rép. islamique d'	24,1	10,2	10,4	16,2	3,6	7,4	6,1	13,3	30,6	25,0	25,2	28,0	30,8	..	-4,6	..
95 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>15,1 w</b>	<b>12,1 w</b>	<b>13,8 w</b>	<b>10,4 w</b>	<b>6,6 w</b>	<b>4,2 w</b>	<b>18,2 w</b>	<b>14,6 w</b>	<b>21,7 w</b>	<b>34,7 w</b>	<b>24,6 w</b>	<b>23,9 w</b>	<b>19,3 w</b>	<b>22,3 w</b>	<b>-2,9 w</b>	<b>-4,3 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>17,2 w</b>	<b>9,8 w</b>	<b>12,7 w</b>	<b>13,7 w</b>	<b>4,9 w</b>	<b>4,3 w</b>	<b>10,6 w</b>	<b>11,0 w</b>	<b>30,7 w</b>	<b>25,2 w</b>	<b>24,4 w</b>	<b>36,1 w</b>	<b>16,9 w</b>	<b>26,4 w</b>	<b>-7,6 w</b>	<b>-4,0 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>13,7 w</b>	<b>13,4 w</b>	<b>9,6 w</b>	<b>5,3 w</b>	<b>9,7 w</b>	<b>4,2 w</b>	<b>30,3 w</b>	<b>18,4 w</b>	<b>20,6 w</b>	<b>23,7 w</b>	<b>16,0 w</b>	<b>34,9 w</b>	<b>18,7 w</b>	<b>20,1 w</b>	<b>-0,7 w</b>	<b>-3,7 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>12,0 w</b>	<b>6,4 w</b>	<b>14,0 w</b>	<b>9,9 w</b>	<b>8,5 w</b>	<b>4,6 w</b>	<b>25,5 w</b>	<b>22,4 w</b>	<b>22,0 w</b>	<b>20,4 w</b>	<b>17,9 w</b>	<b>36,6 w</b>	<b>17,8 w</b>	<b>20,8 w</b>	<b>-2,4 w</b>	<b>-4,4 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>20,2 w</b>	<b>11,2 w</b>	<b>13,2 w</b>	<b>14,5 w</b>	<b>5,1 w</b>	<b>5,7 w</b>	<b>3,1 w</b>	<b>5,0 w</b>	<b>21,2 w</b>	<b>24,9 w</b>	<b>37,2 w</b>	<b>38,8 w</b>	<b>16,4 w</b>	<b>23,7 w</b>	<b>-3,1 w</b>	<b>-3,3 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>9,0 w</b>	<b>23,6 w</b>	<b>15,2 w</b>	<b>11,1 w</b>	<b>5,5 w</b>	<b>6,4 w</b>	<b>14,1 w</b>	<b>14,1 w</b>	<b>16,8 w</b>	<b>20,3 w</b>	<b>39,5 w</b>	<b>24,5 w</b>	<b>21,1 w</b>	<b>29,1 w</b>	<b>10,5 w</b>	<b>7,0 w</b>
97 Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
98 Arabie saoudite	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Koweït	8,4	14,6	15,0	11,6	5,5	6,5	14,2	17,9	16,6	26,6	40,1	22,8	34,4	43,1	17,4	7,0
100 Emirats arabes unis	24,4	45,3	16,5	9,7	4,3	6,2	6,1	5,0	18,3	5,1	30,5	28,7	4,3	16,3	0,3	(.)
<b>Pays industrialisés à économie de marché</b>	<b>20,9 w</b>	<b>16,8 w</b>	<b>5,4 w</b>	<b>3,8 w</b>	<b>10,0 w</b>	<b>11,4 w</b>	<b>36,6 w</b>	<b>35,5 w</b>	<b>12,1 w</b>	<b>9,1 w</b>	<b>15,1 w</b>	<b>23,4 w</b>	<b>22,9 w</b>	<b>29,1 w</b>	<b>-1,6 w</b>	<b>-5,4 w</b>
101 Espagne	6,5	4,4	8,3	6,0	0,9	0,6	49,8	64,2	17,5	10,1	17,0	14,8	19,8	31,5	-0,5	-6,3
102 Irlande	..	3,1	..	11,7	..	..	13,2	..	..	15,0	..	26,9	33,0	57,1	-5,5	-12,1
103 Italie	6,3	3,5	16,1	7,7	13,5	12,1	44,8	32,5	18,4	7,5	0,9	36,8	31,8	55,3	-9,4	-15,9
104 Nouvelle-Zélande	5,8	4,7	16,9	10,9	14,8	12,5	25,6	32,3	16,5	12,3	20,4	27,3	28,5	42,9	-3,8	-4,9
105 Belgique	6,7	5,1	15,5	12,9	1,5	1,7	41,0	42,7	18,9	13,8	16,4	23,8	39,2	55,9	-4,3	-10,6
106 Royaume-Uni	16,7	..	2,6	..	12,2	..	26,5	..	11,1	..	30,8	..	32,7	41,1	-2,7	-3,1
107 Autriche	3,3	3,0	10,2	9,6	10,1	11,7	53,7	47,7	11,3	13,4	11,4	14,6	29,6	39,8	-0,2	-4,5
108 Pays-Bas	..	5,3	..	10,9	..	11,0	..	41,0	..	9,9	..	21,9	40,8	56,6	(.)	-5,5
109 France	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	32,5	45,2	0,7	-3,1
110 Australie	14,1	9,3	4,2	7,5	7,0	9,5	20,8	29,4	14,3	8,3	39,6	36,0	22,5	31,6	-0,5	-3,2
111 Finlande	6,1	5,1	15,3	13,8	10,6	10,4	28,4	35,0	27,9	21,6	11,6	14,0	24,8	30,0	1,3	-1,0
112 Allemagne, Rép. féd. d'	12,4	9,2	1,5	0,7	17,5	18,7	46,9	50,5	11,3	7,1	10,4	13,8	24,2	30,7	0,7	-1,7
113 Danemark	7,3	..	16,0	..	10,0	..	41,6	..	11,3	..	13,7	..	32,7	43,7	2,7	-4,2
114 Japon	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	12,7	17,8	-1,9	-6,0
115 Suède	12,5	6,4	14,8	8,6	3,6	1,2	44,3	50,1	10,6	6,8	14,3	26,9	28,0	46,5	-1,2	-7,0
116 Canada	..	7,9	..	3,5	..	6,4	..	35,8	..	17,2	..	29,2	..	26,6	..	-6,9
117 Norvège	9,7	8,2	9,9	8,9	12,3	10,8	39,9	36,3	20,2	20,1	8,0	15,7	35,0	38,2	-1,5	(.)
118 Suisse	15,1	10,3	4,2	3,1	10,0	13,1	39,5	50,6	18,4	12,2	12,8	10,8	13,3	19,9	0,9	-0,1
119 Etats-Unis	32,2	24,9	3,2	1,8	8,6	11,3	35,3	31,6	10,6	8,3	10,1	22,1	19,4	24,5	-1,6	-5,3
<b>Pays non membres non déclarants</b>																
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

# Tableau 24. Recettes ordinaires de l'administration centrale

	Pourcentage du total des recettes courantes													
	Recette fiscale													
	Impôts sur le revenu, les bénéfices et les plus-values		Cotisations sécurité sociale		Taxes intérieures sur biens et services		Taxes sur échanges et transactions internationaux		Autres taxes <sup>a</sup>		Recettes non fiscales		Recettes ordinaires totales (% du PNB)	
	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985
<b>Pays à faible revenu</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Chine et Inde</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Autres pays à faible revenu</b>	<b>21,0 w</b>	<b>16,8 w</b>	<b>0,5 w</b>	<b>0,2 w</b>	<b>26,8 w</b>	<b>34,9 w</b>	<b>33,1 w</b>	<b>29,0 w</b>	<b>2,3 w</b>	<b>0,9 w</b>	<b>16,3 w</b>	<b>18,2 w</b>	<b>13,8 w</b>	<b>15,6 w</b>
1 Ethiopie	23,0	...	(.)	...	29,8	...	30,4	...	5,6	...	11,1	...	10,5	...
2 Bangladesh	3,7	...	...	...	22,4	...	18,0	...	3,8	...	52,2	...	8,6	...
3 Burkina Faso	16,8	17,4	(.)	8,5	18,0	16,2	51,8	30,0	3,2	18,5	10,2	9,5	11,4	14,3
4 Mali	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
5 Bhoutan	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
6 Mozambique	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
7 Népal	4,1	8,0	(.)	(.)	26,5	40,7	36,7	27,7	19,0	6,2	13,7	17,4	5,2	9,2
8 Malawi	31,4	34,6	(.)	(.)	24,2	32,6	20,0	19,6	0,5	0,5	23,8	12,7	16,0	21,1
9 Zaïre	22,2	29,3	2,2	0,9	12,7	24,2	57,9	31,2	1,4	3,3	3,7	11,2	14,3	16,8
10 Birmanie	28,7	4,0	(.)	(.)	34,2	40,5	13,4	14,9	(.)	(.)	23,8	40,5	12,4	14,4
11 Burundi	18,1	...	1,2	...	18,3	...	40,3	...	15,6	...	6,5	...	11,5	...
12 Togo	...	33,2	...	6,0	...	8,3	...	29,2	...	0,8	...	22,5	...	36,5
13 Madagascar	13,1	...	7,2	...	29,9	...	33,6	...	5,5	...	10,8	...	18,3	...
14 Niger	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
15 Bénin	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
16 Rép. centrafricaine	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
17 Inde	...	16,2	...	(.)	...	38,9	...	24,4	...	0,5	...	19,9	...	14,0
18 Rwanda	17,9	...	4,4	...	14,1	...	41,7	...	13,8	...	8,1	...	9,8	...
19 Somalie	10,7	...	(.)	...	24,7	...	45,3	...	5,2	...	14,0	...	13,7	...
20 Kenya	35,6	28,3	(.)	(.)	19,9	40,8	24,3	20,4	1,4	0,5	18,8	10,0	18,0	21,7
21 Tanzanie	29,9	...	(.)	...	29,1	...	21,7	...	0,5	...	18,8	...	15,8	...
22 Soudan	11,8	...	(.)	...	30,4	...	40,5	...	1,5	...	15,7	...	18,0	...
23 Chine	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
24 Haïti	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
25 Guinée	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
26 Sierra Leone	...	28,0	...	(.)	...	25,0	...	40,4	...	1,0	...	5,6	...	7,3
27 Sénégal	20,0	...	(.)	...	25,9	...	42,7	...	7,5	...	3,8	...	17,0	...
28 Ghana	18,4	19,2	(.)	(.)	29,4	22,2	40,6	40,9	0,2	0,2	11,5	17,5	15,1	10,5
29 Pakistan	13,6	12,2	(.)	(.)	35,9	35,0	34,2	30,9	0,5	0,3	15,8	21,6	12,3	15,7
30 Sri Lanka	19,1	15,3	(.)	(.)	34,7	39,5	35,4	32,3	2,1	1,4	8,7	11,5	20,1	23,8
31 Zambie	49,7	29,5	(.)	(.)	20,2	45,9	14,3	16,3	0,1	1,6	15,6	6,6	23,2	23,9
32 Afghanistan	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
33 Tchad	16,7	...	(.)	...	12,3	...	45,2	...	20,5	...	5,3	...	10,8	...
34 Kampouchea dém.	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
35 RDP lao	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
36 Ouganda	22,1	6,9	(.)	(.)	32,8	24,9	36,3	66,2	0,3	(.)	8,5	2,0	13,7	...
37 Viet Nam	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>26,1 w</b>	<b>24,4 w</b>	<b>12,4 w</b>	<b>10,6 w</b>	<b>27,0 w</b>	<b>25,6 w</b>	<b>12,7 w</b>	<b>9,8 w</b>	<b>5,2 w</b>	<b>4,2 w</b>	<b>16,6 w</b>	<b>25,4 w</b>	<b>18,0 w</b>	<b>22,7 w</b>
<b>Tranche inférieure</b>	<b>23,8 w</b>	<b>34,8 w</b>	<b>7,0 w</b>	<b>3,6 w</b>	<b>28,9 w</b>	<b>22,9 w</b>	<b>19,1 w</b>	<b>14,3 w</b>	<b>6,4 w</b>	<b>4,9 w</b>	<b>14,8 w</b>	<b>19,7 w</b>	<b>16,5 w</b>	<b>20,9 w</b>
38 Mauritanie	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
39 Bolivie	13,7	6,1	(.)	20,9	27,4	17,4	41,1	30,0	9,8	2,4	8,0	23,1	7,8	4,3
40 Lesotho	10,2	9,5	(.)	(.)	2,3	8,0	73,7	70,8	5,9	0,2	7,8	11,4	15,4	20,5
41 Libéria	...	38,1	...	(.)	...	27,3	...	28,4	...	3,3	...	2,9	...	20,0
42 Indonésie	45,5	67,0	...	(.)	22,8	9,4	17,6	3,3	3,5	1,6	10,6	18,7	13,4	22,5
43 Yémen, RDP	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
44 Yémen, Rép. arabe du	...	13,3	...	(.)	...	8,1	...	49,4	...	13,3	...	15,9	...	19,6
45 Maroc	16,4	18,8	5,9	4,9	45,7	37,7	13,2	17,9	6,1	7,6	12,6	13,1	18,5	26,5
46 Philippines	13,8	26,6	(.)	(.)	24,3	36,4	23,0	23,7	29,7	2,5	9,3	10,8	12,4	11,5
47 Egypte, Rép. arabe d'	...	15,2	...	13,6	...	12,1	...	15,7	...	6,5	...	37,0	...	39,4
48 Côte d'Ivoire	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	...	49,2	...	(.)	...	12,8	...	23,1	...	1,6	...	13,2	...	23,8
50 Zimbabwe	...	42,1	...	(.)	...	31,9	...	14,8	...	1,1	...	10,1	...	31,2
51 Honduras	19,2	...	3,0	...	33,8	...	28,2	...	2,3	...	13,5	...	12,6	...
52 Nicaragua	9,5	...	14,0	...	37,3	...	24,4	...	9,0	...	5,8	...	12,6	...
53 Rép. dominicaine	17,9	19,4	3,9	3,8	19,0	33,8	40,3	28,4	1,8	2,5	17,0	12,1	17,9	12,7
54 Nigéria	43,0	...	(.)	...	26,3	...	17,5	...	0,2	...	13,0	...	11,6	...
55 Thaïlande	12,1	20,7	(.)	(.)	46,3	43,9	28,7	22,2	1,8	2,0	11,2	11,1	12,9	16,3
56 Cameroun	...	57,2	...	5,4	...	10,9	...	15,2	...	3,3	...	8,0	...	24,8
57 El Salvador	15,2	16,3	(.)	(.)	25,6	37,9	36,1	27,5	17,2	7,8	6,0	10,3	11,6	14,3
58 Botswana	19,9	33,7	(.)	(.)	2,4	1,1	47,2	20,9	0,4	0,1	30,0	44,2	30,7	68,4
59 Paraguay	8,8	12,6	10,4	10,8	26,2	25,9	24,8	11,3	17,0	23,6	12,8	15,8	11,5	9,8
60 Jamaïque	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
61 Pérou	17,2	...	(.)	...	32,2	...	15,9	...	22,1	...	12,6	...	15,5	...
62 Turquie	30,8	38,0	(.)	(.)	31,0	27,3	14,6	7,5	5,9	9,8	17,7	17,4	20,6	18,0
63 Maurice	22,7	11,8	(.)	(.)	23,3	20,8	40,2	51,4	5,5	4,2	8,2	11,9	15,6	21,7
64 Congo, Rép. populaire du	19,4	...	(.)	...	40,3	...	26,5	...	6,3	...	7,5	...	18,4	...
65 Equateur	19,6	53,5	(.)	(.)	19,1	17,7	52,4	21,4	5,1	3,4	3,8	4,1	13,6	13,6
66 Tunisie	15,9	12,2	7,1	7,9	31,6	19,8	21,8	28,5	7,8	5,5	15,7	26,2	23,6	37,7
67 Guatemala	12,7	...	(.)	...	36,1	...	26,2	...	15,6	...	9,4	...	8,9	...

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Pourcentage du total des recettes courantes

	Recette fiscale												Recettes ordinaires totales (% du PNB)	
	Impôts sur le revenu, les bénéfices et les plus-values		Cotisations sécurité sociale		Taxes intérieures sur biens et services		Taxes sur échanges et transactions internationaux		Autres taxes <sup>a</sup>		Recettes non fiscales			
	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985	1972	1985
68 Costa Rica	17,7	16,9	13,4	25,2	38,1	31,0	18,0	22,4	1,6	-0,2	11,2	4,7	15,8	23,3
69 Colombie	37,2	..	13,9	..	16,0	..	20,3	..	7,2	..	5,5	..	10,6	..
70 Chili	14,3	11,4	28,6	7,3	28,6	39,9	14,3	10,9	..	7,0	14,3	23,5	30,2	32,8
71 Jordanie	..	12,4	..	(.)	..	11,3	..	35,2	..	13,9	..	27,1	..	27,7
72 Rép. arabe syrienne	6,8	..	(.)	..	10,4	..	17,3	..	12,1	..	53,4	..	25,1	..
73 Liban	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>27,3 w</b>	<b>20,3 w</b>	<b>15,2 w</b>	<b>13,6 w</b>	<b>26,0 w</b>	<b>26,7 w</b>	<b>9,4 w</b>	<b>7,9 w</b>	<b>4,5 w</b>	<b>3,8 w</b>	<b>17,6 w</b>	<b>27,7 w</b>	<b>18,7 w</b>	<b>23,6 w</b>
74 Brésil	20,0	17,9	27,7	23,3	35,4	18,0	7,7	4,3	3,1	3,9	6,2	32,6	19,1	24,7
75 Uruguay	4,7	7,9	30,0	25,6	24,5	44,7	6,1	12,2	22,0	5,2	12,6	4,4	22,7	22,9
76 Hongrie	..	13,0	..	24,9	..	31,8	..	5,9	..	9,1	..	15,3	..	54,2
77 Portugal	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
78 Malaisie	25,2	..	0,1	..	24,2	..	27,9	..	1,4	..	21,2	..	20,3	..
79 Afrique du Sud	54,8	..	1,2	..	21,5	..	4,6	..	5,0	..	12,8	..	21,2	..
80 Pologne	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	(.)	(.)	52,3	(.)	24,5	62,0	19,5	35,9	(.)	(.)	3,7	2,1	20,7	6,7
82 Mexique	36,4	24,7	19,4	12,1	32,1	70,2	13,2	2,7	-9,8	-18,8	8,6	9,1	10,4	17,6
83 Panama	23,3	..	22,4	..	13,2	..	16,0	..	7,7	..	17,3	..	21,8	..
84 Argentine	12,5	3,1	25,0	24,1	25,0	42,6	12,5	13,3	(.)	6,9	25,0	9,9	14,7	15,9
85 Corée, Rép. de	29,2	25,3	0,8	1,5	41,7	43,2	10,7	14,2	5,2	3,9	12,3	11,9	13,4	19,0
86 Algérie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
87 Venezuela	54,2	59,2	6,0	3,2	6,7	4,3	6,1	18,0	1,1	1,6	25,9	13,7	21,8	31,0
88 Grèce	12,2	..	24,5	..	35,5	..	6,7	..	12,0	..	9,2	..	25,4	..
89 Israël	40,0	36,7	(.)	9,0	20,0	27,4	20,0	4,4	10,0	2,7	10,0	19,7	31,3	0,1
90 Trinité-et-Tobago	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
91 Hong Kong	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
92 Oman	71,1	26,6	(.)	(.)	(.)	0,8	3,0	3,1	2,3	0,6	23,6	69,0	47,4	47,8
93 Singapour	24,4	30,1	(.)	(.)	17,6	14,0	11,1	4,6	15,5	15,7	31,4	35,6	21,6	28,7
94 Iran, Rép. islamique d'	7,9	9,5	2,7	8,8	6,4	5,1	14,6	11,5	4,9	4,8	63,6	60,2	26,2	..
95 Iraq	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
96 Roumanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>	<b>25,4 w</b>	<b>23,4 w</b>	<b>11,4 w</b>	<b>9,3 w</b>	<b>27,0 w</b>	<b>27,1 w</b>	<b>14,7 w</b>	<b>11,8 w</b>	<b>4,9 w</b>	<b>3,7 w</b>	<b>16,6 w</b>	<b>24,7 w</b>	<b>17,5 w</b>	<b>21,1 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>30,7 w</b>	<b>30,2 w</b>	<b>7,1 w</b>	<b>7,2 w</b>	<b>17,4 w</b>	<b>21,9 w</b>	<b>13,7 w</b>	<b>8,7 w</b>	<b>3,2 w</b>	<b>2,6 w</b>	<b>27,9 w</b>	<b>29,4 w</b>	<b>15,9 w</b>	<b>24,8 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>21,2 w</b>	<b>18,8 w</b>	<b>23,6 w</b>	<b>13,7 w</b>	<b>35,2 w</b>	<b>28,0 w</b>	<b>8,2 w</b>	<b>10,7 w</b>	<b>3,8 w</b>	<b>3,8 w</b>	<b>8,0 w</b>	<b>25,0 w</b>	<b>18,8 w</b>	<b>20,9 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>26,0 w</b>	<b>22,2 w</b>	<b>16,2 w</b>	<b>15,1 w</b>	<b>29,0 w</b>	<b>32,4 w</b>	<b>11,7 w</b>	<b>8,0 w</b>	<b>4,2 w</b>	<b>3,3 w</b>	<b>10,5 w</b>	<b>19,0 w</b>	<b>16,6 w</b>	<b>20,8 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>30,0 w</b>	<b>36,2 w</b>	<b>0,6 w</b>	<b>1,5 w</b>	<b>24,6 w</b>	<b>24,4 w</b>	<b>30,8 w</b>	<b>23,9 w</b>	<b>1,9 w</b>	<b>1,7 w</b>	<b>12,1 w</b>	<b>12,3 w</b>	<b>14,2 w</b>	<b>19,3 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>														
97 Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
98 Arabie saoudite	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
99 Koweït	68,8	0,9	(.)	(.)	19,7	0,7	1,5	1,6	0,2	0,1	9,9	96,7	55,2	53,2
100 Emirats arabes unis	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>40,4 w</b>	<b>40,8 w</b>	<b>26,9 w</b>	<b>30,5 w</b>	<b>21,4 w</b>	<b>16,8 w</b>	<b>1,8 w</b>	<b>1,3 w</b>	<b>3,3 w</b>	<b>2,1 w</b>	<b>6,2 w</b>	<b>8,5 w</b>	<b>22,1 w</b>	<b>24,5 w</b>
101 Espagne	15,9	21,7	38,9	46,2	23,4	15,4	10,0	4,2	0,7	3,1	11,1	9,5	20,0	26,4
102 Irlande	28,1	31,9	8,9	13,5	32,6	32,1	16,6	7,2	3,2	3,9	10,5	11,5	30,6	47,4
103 Italie	16,6	36,5	39,2	33,1	31,7	23,9	0,4	0,2	4,3	2,0	7,7	4,2	26,9	40,7
104 Nouvelle-Zélande	61,4	61,9	(.)	(.)	19,9	17,5	4,1	3,5	4,5	1,9	10,0	15,2	27,3	39,5
105 Belgique	31,3	38,0	32,4	32,9	28,9	23,1	1,0	(.)	3,3	1,9	3,1	4,1	35,0	45,8
106 Royaume-Uni	39,4	38,5	15,1	18,3	27,1	29,5	1,7	(.)	5,5	2,5	11,2	11,2	33,5	37,9
107 Autriche	20,7	20,2	30,0	35,3	28,3	27,0	5,4	1,4	10,2	7,9	5,5	8,1	29,7	35,6
108 Pays-Bas	32,5	23,0	36,7	39,4	22,3	20,0	0,5	(.)	3,4	2,1	4,7	15,4	43,2	51,7
109 France	16,9	16,8	37,1	44,5	37,9	30,0	0,3	(.)	2,9	3,7	4,9	4,9	33,5	42,2
110 Australie	58,3	60,4	(.)	(.)	21,9	24,0	5,2	5,2	2,1	0,5	12,5	9,9	24,4	28,8
111 Finlande	30,0	30,7	7,8	9,0	47,7	47,1	3,1	1,2	5,8	3,9	5,5	8,0	27,1	29,0
112 Allemagne, Rép. féd. d'	19,7	17,0	46,6	55,5	28,1	21,6	0,8	(.)	0,8	0,1	4,0	5,7	25,2	29,2
113 Danemark	40,0	37,1	5,1	4,6	42,1	41,3	3,1	0,7	2,8	3,1	6,8	13,3	35,5	42,7
114 Japon	64,8	68,8	(.)	(.)	22,6	16,7	3,5	2,0	6,8	7,5	2,4	5,0	11,2	11,9
115 Suède	27,0	19,4	21,6	30,2	34,0	29,2	1,5	0,5	4,7	5,0	11,3	15,6	32,5	41,7
116 Canada	..	48,5	..	13,4	..	19,5	..	5,3	..	0,1	..	13,3	..	20,4
117 Norvège	22,5	25,6	20,5	21,0	47,9	37,8	1,6	0,5	1,0	0,8	6,6	14,2	37,0	44,0
118 Suisse	13,9	15,4	37,3	49,2	21,5	19,0	16,7	7,7	2,6	3,3	8,0	5,5	14,5	19,6
119 Etats-Unis	59,4	50,0	23,6	32,9	7,1	4,5	1,6	1,6	2,5	0,8	5,7	10,2	18,0	19,8
<b>Pays non membres non déclarés</b>														
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Voir notes techniques.

# Tableau 25. Monnaie et taux d'intérêt

	Avoirs monétaires au sens large					Inflation annuelle moyenne (défateur PIB) 1980-85	Taux d'intérêt nominaux des banques (en pourcentage annuel moyen)			
	Taux annuel moyen de croissance nominale (%)		Moyenne en circulation (en pourcentage du PIB)				Taux créditeurs		Taux prêteurs	
	1965-80	1980-85	1965	1980	1985		1980	1985	1980	1985
<b>Pays à faible revenu</b>										
<b>Chine et Inde</b>										
<b>Autres pays à faible revenu</b>										
1 Ethiopie	12,7	12,8	12,5	25,3	38,0	2,6	..	..	..	..
2 Bangladesh	..	25,0	..	18,6	25,7	11,5	8,25	12,00	11,33	12,00
3 Burkina Faso	..	..	..	..	..	7,2	6,25	7,25	9,38	10,00
4 Mali	14,4	17,1	..	17,4	23,8	7,4	7,50	7,25	9,38	10,00
5 Bhoutan	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
6 Mozambique	..	..	..	..	..	25,8	..	..	..	..
7 Népal	17,9	18,6	8,4	21,9	28,6	8,4	4,00	4,50	14,00	17,00
8 Malawi	15,4	16,0	17,6	20,3	24,3	11,4	7,92	12,50	16,67	18,38
9 Zaïre	28,2	58,5	11,7	9,4	9,6	55,3	..	..	..	..
10 Birmanie	11,5	13,5	29,0	23,9	31,7	2,6	..	..	..	..
11 Burundi	32,8	12,8	10,1	12,7	16,6	6,6	2,50	4,50	12,00	12,00
12 Togo	20,3	13,1	10,9	29,0	44,6	6,9	6,25	7,25	9,38	10,00
13 Madagascar	12,0	13,1	19,6	27,6	23,9	19,4	..	..	..	..
14 Niger	18,3	5,4	3,8	13,3	14,8	8,5	6,25	7,25	9,38	10,00
15 Bénin	17,3	12,5	10,6	21,1	24,2	9,7	6,25	7,25	9,38	10,00
16 Rép. centrafricaine	12,7	7,8	13,5	18,9	17,8	10,8	5,50	7,50	10,50	12,50
17 Inde	15,3	16,7	25,7	38,4	44,3	7,8	..	..	16,50	16,50
18 Rwanda	19,0	8,7	15,8	13,8	11,9	7,6	6,25	6,25	13,50	13,88
19 Somalie	20,4	25,6	12,8	31,0	22,8	45,4	4,50	14,00	7,50	19,00
20 Kenya	18,6	14,1	..	37,7	39,5	10,0	5,75	11,25	10,58	14,00
21 Tanzanie	20,1	..	..	37,2	..	19,6	6,25	4,50	11,50	12,29
22 Soudan	21,0	28,7	14,2	28,2	29,0	31,7	..	..	..	..
23 Chine	..	23,0	..	30,1	46,7	2,4	..	..	..	..
24 Haïti	20,3	7,3	9,9	26,1	27,5	7,0	..	..	..	..
25 Guinée	..	..	..	..	..	8,3	..	..	..	..
26 Sierra Leone	15,9	36,5	11,7	20,6	22,6	25,0	9,17	11,33	11,00	15,00
27 Sénégal	15,6	10,5	15,3	27,0	25,5	9,7	6,25	7,25	9,38	10,00
28 Ghana	25,9	41,4	20,3	16,2	10,5	57,0	11,50	15,00	19,00	20,00
29 Pakistan	14,7	15,0	40,8	38,2	37,6	8,1	..	..	..	..
30 Sri Lanka	15,1	20,3	31,4	32,9	35,6	14,7	14,50	17,33	19,00	13,00
31 Zambie	12,7	17,6	..	32,6	33,4	14,7	7,00	7,71	9,50	18,60
32 Afghanistan	14,1	14,5	14,4	26,8	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	12,5	22,3	9,3	20,0	..	..	5,50	5,50	11,00	11,50
34 Kampuchea dém.	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
36 Ouganda	23,1	58,8	..	7,4	..	..	6,80	20,00	10,80	24,00
37 Viet Nam	30,1	..	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>										
<b>Tranche inférieure</b>										
38 Mauritanie	20,7	12,0	5,7	20,5	23,6	8,1	5,50	5,50	12,00	12,00
39 Bolivie	24,7	507,3	11,8	16,2	6,2	569,1	18,00	140,00	28,00	150,00
40 Lesotho	..	21,1	..	..	48,8	11,4	9,60	14,80	11,00	19,70
41 Libéria	..	..	..	..	..	1,6	10,30	9,34	18,40	19,34
42 Indonésie	54,9	23,6	..	13,7	22,7	10,7	6,00	18,00	9,00	12,00
43 Yémen, RDP	15,2	16,0	..	114,8	148,2	5,7	..	..	..	..
44 Yémen, Rép. arabe du	..	..	..	..	..	9,7	..	..	..	..
45 Maroc	16,1	12,4	29,4	46,7	50,7	7,8	4,90	..	7,00	..
46 Philippines	17,7	18,0	19,9	19,0	19,2	19,3	..	..	..	..
47 Egypte, Rép. arabe d'	17,7	24,4	35,3	47,4	76,0	11,0	..	..	..	..
48 Côte d'Ivoire	20,4	9,6	21,8	25,8	27,3	10,0	6,25	7,25	9,38	10,00
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	..	9,0	..	33,1	34,4	5,5	6,90	9,49	11,15	10,64
50 Zimbabwe	..	12,1	..	54,6	45,2	13,2	3,52	10,04	17,54	17,17
51 Honduras	14,6	12,2	15,4	23,3	30,3	5,4	..	..	..	..
52 Nicaragua	15,0	36,9	15,4	21,0	35,2	33,8	7,50	..	..	..
53 Rép. dominicaine	18,5	17,4	16,7	23,4	24,6	14,6	..	..	..	..
54 Nigéria	28,5	10,5	13,9	25,1	34,7	11,4	5,27	9,12	8,43	9,52
55 Thaïlande	17,8	20,3	25,6	35,9	58,9	3,2	12,00	13,00	18,00	19,00
56 Cameroun	19,1	22,4	12,5	20,4	21,4	11,8	7,50	7,50	13,00	14,50
57 El Salvador	14,3	16,2	21,6	28,1	34,9	11,6	..	..	..	..
58 Botswana	..	18,7	..	31,1	29,5	5,2	..	..	..	..
59 Paraguay	44,0	15,1	12,0	20,4	20,2	15,8	..	..	..	..
60 Jamaïque	17,3	26,5	24,2	35,6	47,8	18,3	10,29	21,31	13,00	21,90
61 Pérou	25,9	102,5	18,7	16,3	16,4	98,6	..	8,30	..	60,00
62 Turquie	27,4	51,9	23,0	16,7	24,4	37,1	10,00	49,20	25,67	52,33
63 Maurice	21,8	14,3	27,3	41,1	42,5	8,5	9,25	9,46	12,19	13,83
64 Congo, Rép. populaire du	14,2	16,1	16,5	14,8	16,2	12,6	6,50	8,25	11,00	12,00
65 Equateur	22,6	26,1	15,6	20,2	17,8	29,7	..	17,20	..	20,20
66 Tunisie	17,4	16,9	30,2	42,1	48,6	10,0	2,50	5,25	7,25	9,63
67 Guatemala	16,3	11,6	15,2	20,5	25,4	7,4	..	..	..	..

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Avoirs monétaires au sens large					Inflation annuelle moyenne (déflateur PIB)	Taux d'intérêt nominaux des banques (en pourcentage annuel moyen)			
	Taux annuel moyen de croissance nominale (%)		Moyenne en circulation (en pourcentage du PIB)				Taux créditeurs		Taux prêteurs	
	1965-80	1980-85	1965	1980	1985		1980	1985	1980	1985
68 Costa Rica	24,6	31,1	19,3	38,8	38,6	36,4	..	16,50	..	20,92
69 Colombie	26,5	27,2	19,8	23,7	28,1	22,5	31,30	29,10	19,00	..
70 Chili	165,8	22,6	..	17,6	25,6	19,3	37,50	..	47,14	38,33
71 Jordanie	19,1	14,0	..	89,2	115,2	3,9	..	..	..	..
72 Rép. arabe syrienne	21,9	22,3	24,6	40,5	63,6	6,1	5,00	7,00	..	..
73 Liban	16,2	26,7	83,4	176,1	..	..	..	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>										
74 Brésil	43,4	175,6	20,8	17,3	21,8	147,7	..	..	..	..
75 Uruguay	65,3	44,2	28,6	30,5	38,3	44,6	50,30	81,90	66,60	94,60
76 Hongrie	11,3	6,3	..	46,5	45,2	5,6	3,00	5,00	9,00	12,00
77 Portugal	18,4	21,1	77,7	82,4	78,9	22,7	18,20	26,80	18,50	25,50
78 Malaisie	21,5	15,5	26,3	69,5	104,5	3,1	6,23	8,56	7,75	11,38
79 Afrique du Sud	14,0	15,7	56,6	49,5	55,3	13,0	6,00	14,00	9,50	16,50
80 Pologne	..	..	..	..	..	35,2	..	..	..	..
81 Yougoslavie	25,7	40,9	43,5	59,1	47,8	45,1	5,88	30,75	11,50	48,00
82 Mexique	21,7	61,4	27,0	28,3	26,6	62,2	26,15	59,48	28,10	54,73
83 Panama	..	..	..	..	..	3,7	..	..	..	..
84 Argentine	86,3	316,0	..	22,2	12,7	342,8	88,00	510,50	..	..
85 Corée, Rép. de	35,5	18,4	11,1	31,8	40,0	6,0	14,80	6,00	18,00	11,50
86 Algérie	22,1	19,7	32,1	58,5	79,7	6,9	..	..	..	..
87 Venezuela	22,3	16,5	20,5	42,6	65,4	9,2	..	10,52	..	9,33
88 Grèce	21,4	26,6	..	..	..	20,6	14,50	15,50	21,30	20,50
89 Israël	40,1	..	30,2	52,6	..	196,3	..	178,80	176,90	496,30
90 Trinité-et-Tobago	23,1	15,8	22,3	29,7	55,0	7,6	6,57	6,76	10,00	12,69
91 Hong Kong	..	..	..	69,3	..	7,9	..	..	..	..
92 Oman	29,4	21,7	..	13,8	23,7	4,9	..	..	..	..
93 Singapour	17,6	15,2	58,4	75,8	104,5	3,1	9,37	4,99	11,72	7,93
94 Iran, Rép. islamique d'	27,0	20,7	21,6	52,1	..	..	..	..	..	..
95 Iraq	16,3	..	19,7	..	..	..	..	..	..	..
96 Roumanie	..	7,8	..	..	..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>										
<b>Exportateurs de pétrole</b>										
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>										
<b>Pays fortement endettés</b>										
<b>Afrique subsaharienne</b>										
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>										
97 Libye	..	..	..	..	..	-0,3	5,13	5,50	7,00	7,00
98 Arabie saoudite	32,1	13,2	16,4	18,6	43,1	-3,2	..	..	..	..
99 Koweït	17,8	8,0	28,1	34,4	68,8	-3,6	4,50	4,50	6,80	6,80
100 Emirats arabes unis	..	16,2	..	19,0	52,1	-1,4	..	..	..	..
<b>Pays industrialisés à économie de marché</b>										
101 Espagne	19,7	7,7	60,3	75,3	62,3	12,6	13,05	10,53	16,85	13,52
102 Irlande	16,1	7,6	66,0	58,1	48,7	10,8	12,00	6,98	15,96	12,44
103 Italie	17,9	12,9	69,2	88,1	79,8	14,2	12,70	10,90	19,03	18,51
104 Nouvelle-Zélande	12,8	15,7	55,4	48,0	51,7	9,8	11,00	14,71	12,63	12,53
105 Belgique	10,4	6,2	58,3	56,0	54,8	5,9	7,69	6,69	..	12,54
106 Royaume-Uni	13,8	13,5	49,0	46,4	61,0	6,4	14,08	8,87	16,17	12,29
107 Autriche	13,3	7,6	49,0	72,6	79,0	4,9	5,00	3,75	..	..
108 Pays-Bas	14,7	6,0	55,0	79,0	86,9	3,5	5,96	4,10	13,50	9,25
109 France	15,0	10,4	54,5	70,7	69,9	9,5	6,25	6,80	18,73	17,77
110 Australie	13,1	11,7	53,5	51,5	51,3	9,1	8,58	10,46	10,58	15,96
111 Finlande	14,7	14,9	39,7	39,5	45,7	8,6	9,00	8,75	9,77	10,41
112 Allemagne, Rép. féd. d'	10,1	5,6	46,1	60,3	63,6	3,2	7,95	4,44	12,04	9,53
113 Danemark	11,5	17,4	45,8	42,6	55,7	8,1	10,80	8,20	17,20	14,70
114 Japon	17,2	8,7	98,9	134,0	157,3	1,2	5,50	3,50	8,32	6,52
115 Suède	10,5	9,0	55,7	54,6	53,1	8,6	11,25	11,83	15,12	16,72
116 Canada	15,4	6,8	41,3	65,8	63,0	6,3	12,86	8,46	18,25	10,00
117 Norvège	12,8	14,0	51,9	52,9	58,8	8,5	5,08	5,35	12,63	13,46
118 Suisse	7,0	10,2	102,3	105,6	122,8	4,5	7,75	4,36	5,56	5,43
119 Etats-Unis	9,2	10,6	65,0	60,6	67,4	5,3	13,07	8,05	15,27	9,93
<b>Pays non membres non déclarants</b>										
120 Albanie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
121 Angola	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
123 Cuba	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
127 Mongolie	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
128 URSS	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..

a. Voir notes techniques.

# Tableau 26. Répartition du revenu

	Année	Pourcentage du revenu des ménages, par tranches de revenu <sup>a</sup>					
		Quintile le plus pauvre	Deuxième quintile	Troisième quintile	Quatrième quintile	Quintile le plus riche	Décile le plus riche
<b>Pays à faible revenu</b>							
<b>Chine et Inde</b>							
<b>Autres pays à faible revenu</b>							
1		..	..	..	..	..	..
2	1981-82	6,6	10,7	15,3	22,1	45,3	29,5
3		..	..	..	..	..	..
4		..	..	..	..	..	..
5		..	..	..	..	..	..
6		..	..	..	..	..	..
7		..	..	..	..	..	..
8		..	..	..	..	..	..
9		..	..	..	..	..	..
10		..	..	..	..	..	..
11		..	..	..	..	..	..
12		..	..	..	..	..	..
13		..	..	..	..	..	..
14		..	..	..	..	..	..
15		..	..	..	..	..	..
16		..	..	..	..	..	..
17	1975-76	7,0	9,2	13,9	20,5	49,4	33,6
18		..	..	..	..	..	..
19		..	..	..	..	..	..
20	1976	2,6	6,3	11,5	19,2	60,4	45,8
21		..	..	..	..	..	..
22		..	..	..	..	..	..
23		..	..	..	..	..	..
24		..	..	..	..	..	..
25		..	..	..	..	..	..
26		..	..	..	..	..	..
27		..	..	..	..	..	..
28		..	..	..	..	..	..
29		..	..	..	..	..	..
30	1980-81	5,8	10,1	14,1	20,3	49,8	34,7
31	1976	3,4	7,4	11,2	16,9	61,1	46,4
32		..	..	..	..	..	..
33		..	..	..	..	..	..
34		..	..	..	..	..	..
35		..	..	..	..	..	..
36		..	..	..	..	..	..
37		..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>							
<b>Tranche inférieure</b>							
38		..	..	..	..	..	..
39		..	..	..	..	..	..
40		..	..	..	..	..	..
41		..	..	..	..	..	..
42	1976	6,6	7,8	12,6	23,6	49,4	34,0
43		..	..	..	..	..	..
44		..	..	..	..	..	..
45		..	..	..	..	..	..
46	1985	5,2	8,9	13,2	20,2	52,5	37,0
47	1974	5,8	10,7	14,7	20,8	48,0	33,2
48	1985-86	2,4	6,2	10,9	19,1	61,4	43,7
49		..	..	..	..	..	..
50		..	..	..	..	..	..
51		..	..	..	..	..	..
52		..	..	..	..	..	..
53		..	..	..	..	..	..
54		..	..	..	..	..	..
55	1975-76	5,6	9,6	13,9	21,1	49,8	34,1
56		..	..	..	..	..	..
57	1976-77	5,5	10,0	14,8	22,4	47,3	29,5
58		..	..	..	..	..	..
59		..	..	..	..	..	..
60		..	..	..	..	..	..
61	1972	1,9	5,1	11,0	21,0	61,0	42,9
62	1973	3,5	8,0	12,5	19,5	56,5	40,7
63	1980-81	4,0	7,5	11,0	17,0	60,5	46,7
64		..	..	..	..	..	..
65		..	..	..	..	..	..
66		..	..	..	..	..	..
67		..	..	..	..	..	..

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

Pourcentage du revenu des ménages, par tranches de revenu<sup>a</sup>

	Année	Quintile le plus pauvre	Deuxième quintile	Troisième quintile	Quatrième quintile	Quintile le plus riche	Décile le plus riche
68 Costa Rica	1971	3,3	8,7	13,3	19,8	54,8	39,5
69 Colombie		..	..	..	..	..	..
70 Chili		..	..	..	..	..	..
71 Jordanie		..	..	..	..	..	..
72 Rép. arab. syrienne		..	..	..	..	..	..
73 Liban		..	..	..	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>							
74 Brésil	1972	2,0	5,0	9,4	17,0	66,6	50,6
75 Uruguay		..	..	..	..	..	..
76 Hongrie	1982	6,9	13,6	19,2	24,5	35,8	20,5
77 Portugal	1973-74	5,2	10,0	14,4	21,3	49,1	33,4
78 Malaisie	1973	3,5	7,7	12,4	20,3	56,1	39,8
79 Afrique d. Sud		..	..	..	..	..	..
80 Pologne		..	..	..	..	..	..
81 Yougoslavie	1978	6,6	12,1	18,7	23,9	38,7	22,9
82 Mexique	1977	2,9	7,0	12,0	20,4	57,7	40,6
83 Panama	1973	2,0	5,2	11,0	20,0	61,8	44,2
84 Argentine	1970	4,4	9,7	14,1	21,5	50,3	35,2
85 Corée, Rép. de	1976	5,7	11,2	15,4	22,4	45,3	27,5
86 Algérie		..	..	..	..	..	..
87 Venezuela	1970	3,0	7,3	12,9	22,8	54,0	35,7
88 Grèce		..	..	..	..	..	..
89 Israël	1979-80	6,0	12,0	17,7	24,4	39,9	22,6
90 Trinité-et-Tobago	1975-76	4,2	9,1	13,9	22,8	50,0	31,8
91 Hong Kong	1980	5,4	10,8	15,2	21,6	47,0	31,3
92 Oman		..	..	..	..	..	..
93 Singapour		..	..	..	..	..	..
94 Iran, Rép. islamique d'		..	..	..	..	..	..
95 Iraq		..	..	..	..	..	..
96 Roumanie		..	..	..	..	..	..
<b>Pays en développement</b>							
<b>Exportateurs de pétrole</b>							
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>							
<b>Pays fortement endettés</b>							
<b>Afrique saharienne</b>							
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>							
97 Libye		..	..	..	..	..	..
98 Arabie saoudite		..	..	..	..	..	..
99 Koweït		..	..	..	..	..	..
100 Emirats arabes unis		..	..	..	..	..	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>							
101 Espagne	1980-81	6,9	12,5	17,3	23,2	40,0	24,5
102 Irlande	1973	7,2	13,1	16,6	23,7	39,4	25,1
103 Italie	1977	6,2	11,3	15,9	22,7	43,9	28,1
104 Nouvelle-Zélande	1981-82	5,1	10,8	16,2	23,2	44,7	28,7
105 Belgique	1978-79	7,9	13,7	18,6	23,8	36,0	21,5
106 Royaume-Uni	1979	7,0	11,5	17,0	24,8	39,7	23,4
107 Autriche		..	..	..	..	..	..
108 Pays-Bas	1981	8,3	14,1	18,2	23,2	36,2	21,5
109 France	1975	5,5	11,5	17,1	23,7	42,2	26,4
110 Australie	1975-76	5,4	10,0	15,0	22,5	47,1	30,5
111 Finlande	1981	6,3	12,1	18,4	25,5	37,6	21,7
112 Allemagne, Rép. féd. d'	1978	7,9	12,5	17,0	23,1	39,5	24,0
113 Danemark	1981	5,4	12,0	18,4	25,6	38,6	22,3
114 Japon	1979	8,7	13,2	17,5	23,1	37,5	22,4
115 Suède	1981	7,4	13,1	16,8	21,0	41,7	28,1
116 Canada	1981	5,3	11,8	18,0	24,9	40,0	23,8
117 Norvège	1982	6,0	12,9	18,3	24,6	38,2	22,8
118 Suisse	1978	6,6	13,5	18,5	23,4	38,0	23,7
119 Etats-Unis	1980	5,3	11,9	17,9	25,0	39,9	23,3
<b>Pays non membres non déclarants</b>							
120 Albanie		..	..	..	..	..	..
121 Angola		..	..	..	..	..	..
122 Bulgarie		..	..	..	..	..	..
123 Cuba		..	..	..	..	..	..
124 Tchécoslovaquie		..	..	..	..	..	..
125 Allemagne, Rép. dém. d'		..	..	..	..	..	..
126 Corée, Rép. dém. de		..	..	..	..	..	..
127 Mongolie		..	..	..	..	..	..
128 URSS		..	..	..	..	..	..

a. Les estimations données dans ce tableau doivent être interprétées avec prudence. Voir notes techniques.

# Tableau 27. Accroissement passé et projeté de la population

	Taux annuel moyen d'accroissement (%)			Population (millions d'habitants)			Population stationnaire hypothétique (millions d'habitants)	Année où, par hypothèse, le taux net de reproduction atteindra 1	Elan démographique 1985
	1965-80	1980-85	1985-2000	1985	1990*	2000*			
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>2,3 w</b>	<b>1,9 w</b>	<b>1,9 w</b>	<b>2.439 t</b>	<b>2.662 t</b>	<b>3.177 t</b>			
<b>Chine et Inde</b>	<b>2,2 w</b>	<b>1,6 w</b>	<b>1,5 w</b>	<b>1.805 t</b>	<b>1.959 t</b>	<b>2.270 t</b>			
<b>Autres pays à faible revenu</b>	<b>2,7 w</b>	<b>2,7 w</b>	<b>2,7 w</b>	<b>634 t</b>	<b>730 t</b>	<b>945 t</b>			
1 Ethiopie	2,7	2,5	2,9	42	49	65	204	2040	1,9
2 Bangladesh	2,7	2,6	2,3	101	114	141	305	2030	1,9
3 Burkina Faso	2,0	2,6	2,9	8	9	12	42	2040	1,9
4 Mali	2,6	2,3	2,7	8	9	11	36	2035	1,8
5 Bhoutan	1,5	2,2	2,3	1	1	2	4	2035	1,7
6 Mozambique	2,5	2,6	3,1	14	16	21	68	2035	1,8
7 Népal	2,4	2,4	2,7	17	19	24	73	2040	1,8
8 Malawi	2,9	3,1	3,3	7	8	11	38	2040	1,9
9 Zaïre	2,8	3,0	3,0	31	36	47	130	2030	1,9
10 Birmanie	2,2	2,0	1,9	37	41	49	87	2020	1,7
11 Burundi	1,9	2,7	3,1	5	5	7	24	2035	1,8
12 Togo	3,0	3,3	3,2	3	4	5	15	2045	2,0
13 Madagascar	2,5	3,2	3,0	10	12	16	48	2035	1,9
14 Niger	2,7	3,0	3,2	6	7	10	36	2040	1,9
15 Bénin	2,7	3,1	3,2	4	5	6	20	2035	2,0
16 Rép. centrafricaine	1,8	2,5	2,9	3	3	4	12	2035	1,8
17 Inde	2,3	2,2	1,8	765	843	996	1.678	2010	1,7
18 Rwanda	3,3	3,2	3,7	6	7	10	40	2040	1,8
19 Somalie	3,3	2,9	3,1	5	6	8	30	2040	1,9
20 Kenya	3,9	4,1	4,0	20	25	36	121	2030	2,0
21 Tanzanie	3,3	3,5	3,5	22	27	37	123	2035	1,9
22 Soudan	3,0	2,7	2,9	22	25	34	101	2035	1,8
23 Chine	2,2	1,2	1,3	1.040	1.116	1.274	1.683	2000	1,6
24 Haïti	2,0	1,8	1,9	6	7	8	16	2025	1,7
25 Guinée	1,9	2,4	1,9	6	7	8	21	2045	1,3
26 Sierra Leone	1,7	2,2	2,6	4	4	5	18	2045	1,8
27 Sénégal	2,5	2,9	3,1	7	8	10	31	2035	1,9
28 Ghana	2,2	3,3	3,0	13	15	20	53	2030	1,9
29 Pakistan	3,1	3,1	2,7	96	112	146	395	2035	1,8
30 Sri Lanka	1,8	1,4	1,6	16	17	20	31	2005	1,7
31 Zambie	3,1	3,5	3,5	7	8	11	37	2035	2,0
32 Afghanistan	2,4	..	..	..	..	..	..	..	..
33 Tchad	2,0	2,3	2,5	5	6	7	22	2040	1,8
34 Kampuchea dém.	0,3	..	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	1,4	2,0	2,8	4	4	5	17	2040	1,8
36 Ouganda	2,9	3,0	3,2	15	17	23	74	2035	1,9
37 Viet Nam	..	2,6	2,4	62	70	88	167	2015	1,8
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>2,4 w</b>	<b>2,3 w</b>	<b>2,1 w</b>	<b>1.242 t</b>	<b>1.365 t</b>	<b>1.663 t</b>			
<b>Tranche inférieure</b>	<b>2,5 w</b>	<b>2,5 w</b>	<b>2,3 w</b>	<b>675 t</b>	<b>761 t</b>	<b>947 t</b>			
38 Mauritanie	2,2	2,1	2,8	2	2	3	8	2035	1,8
39 Bolivie	2,5	2,8	2,5	6	7	9	22	2030	1,8
40 Lesotho	2,3	2,7	2,7	2	2	2	6	2030	1,8
41 Libéria	3,0	3,4	3,2	2	3	4	11	2035	1,9
42 Indonésie	2,3	2,1	1,8	162	179	212	363	2010	1,8
43 Yémen, RDP	2,0	2,6	2,3	2	2	3	7	2035	1,9
44 Yémen, Rép. arabe du	2,8	2,5	3,0	8	9	12	39	2040	1,9
45 Maroc	2,5	2,5	2,4	22	25	31	66	2025	1,8
46 Philippines	2,8	2,5	2,2	55	62	75	140	2015	1,8
47 Egypte, Rép. arabe d'	2,4	2,8	2,2	49	55	67	132	2020	1,8
48 Côte d'Ivoire	5,0	3,8	3,1	10	12	16	42	2035	1,9
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	2,4	2,6	2,2	4	4	5	11	2030	1,7
50 Zimbabwe	3,1	3,7	3,1	8	10	13	33	2025	2,0
51 Honduras	3,2	3,5	3,0	4	5	7	15	2020	1,9
52 Nicaragua	3,1	3,4	2,9	3	4	5	12	2025	2,0
53 Rép. dominicaine	2,7	2,4	2,0	6	7	9	15	2010	1,8
54 Nigéria	2,5	3,3	3,4	100	118	163	529	2035	1,9
55 Thaïlande	2,7	2,1	1,6	52	57	66	99	2000	1,7
56 Cameroun	2,7	3,2	3,4	10	12	17	51	2030	1,9
57 El Salvador	2,7	1,0	2,0	5	5	6	13	2015	1,7
58 Botswana	4,2	3,5	3,2	1	1	2	5	2025	2,0
59 Paraguay	2,9	3,3	2,5	4	4	5	10	2020	1,8
60 Jamaïque	1,1	1,6	1,5	2	2	3	4	2005	1,7
61 Pérou	2,7	2,3	2,0	19	21	25	45	2015	1,8
62 Turquie	2,4	2,5	1,9	50	56	67	111	2010	1,7
63 Maurice	1,7	1,3	1,2	1	1	1	2	2000	1,7
64 Congo, Rép. populaire du	2,7	3,1	3,6	2	2	3	9	2025	1,9
65 Equateur	3,1	2,9	2,5	9	11	14	26	2015	1,8
66 Tunisie	2,1	2,3	2,2	7	8	10	18	2015	1,8
67 Guatemala	2,8	2,9	2,5	8	9	12	26	2020	1,8

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.



	Taux annuel moyen d'accroissement (%)			Population (millions d'habitants)			Population stationnaire hypothétique (millions d'habitants)	Année où, par hypothèse, le taux net de reproduction atteindra 1	Elan démographique 1985
	1965-80	1980-85	1985-2000	1985	1990*	2000*			
68 Costa Rica	2,8	2,7	1,9	3	3	3	5	2005	1,8
69 Colombie	2,2	1,9	1,7	28	31	37	59	2010	1,7
70 Chili	1,8	1,7	1,2	12	13	15	20	2000	1,6
71 Jordanie	2,6	3,7	3,1	4	4	6	12	2020	1,9
72 Rép. arabe syrienne	3,4	3,6	3,1	11	12	17	39	2020	1,9
73 Liban	1,6	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Tranche supérieure</b>	<b>2,2 w</b>	<b>2,0 w</b>	<b>1,8 w</b>	<b>567 t</b>	<b>604 t</b>	<b>716 t</b>			
74 Brésil	2,5	2,3	1,8	136	150	178	292	2010	1,7
75 Uruguay	0,4	0,7	0,7	3	3	3	4	2000	1,3
76 Hongrie	0,4	-0,1	-0,1	11	11	11	10	2020	1,1
77 Portugal	0,6	0,7	0,5	10	11	11	12	2020	1,3
78 Malaisie	2,5	2,5	1,9	16	17	21	33	2005	1,8
79 Afrique du Sud	2,3	2,5	2,2	32	37	45	95	2025	1,8
80 Pologne	0,8	0,9	0,6	37	38	41	48	2020	1,3
81 Yougoslavie	0,9	0,7	0,5	23	24	25	26	2020	1,3
82 Mexique	3,2	2,6	2,2	79	89	110	197	2010	1,8
83 Panama	2,6	2,2	1,6	2	2	3	4	2000	1,8
84 Argentine	1,6	1,6	1,2	31	33	37	53	2010	1,5
85 Corée, Rép. de	1,9	1,5	1,2	41	44	49	65	2000	1,6
86 Algérie	3,0	3,3	2,9	22	26	34	81	2025	1,8
87 Venezuela	3,5	2,9	2,6	17	20	24	39	2005	1,8
88 Grèce	0,7	0,6	0,3	10	10	10	11	2020	1,2
89 Israël	2,8	1,8	1,4	4	5	5	7	2005	1,6
90 Trinité-et-Tobago	1,3	1,6	1,5	1	1	1	2	2005	1,7
91 Hong Kong	2,2	1,4	1,0	5	6	6	7	2010	1,4
92 Oman	3,6	4,8	3,1	1	1	2	5	2030	1,9
93 Singapour	1,6	1,2	0,9	3	3	3	3	2010	1,4
94 Iran, Rép. islamique d'	3,2	2,9	3,0	45	52	69	157	2020	1,8
95 Iraq	3,4	3,6	3,7	16	19	27	75	2025	1,9
96 Roumanie	1,1	0,5	0,6	23	23	25	23	2020	1,3
<b>Pays en développement</b>	<b>2,3 w</b>	<b>2,0 w</b>	<b>1,9 w</b>	<b>3.681 t</b>	<b>4.027 t</b>	<b>4.840 t</b>			
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>2,7 w</b>	<b>2,7 w</b>	<b>2,5 w</b>	<b>523 t</b>	<b>578 t</b>	<b>736 t</b>			
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>2,2 w</b>	<b>1,6 w</b>	<b>1,4 w</b>	<b>2.098 t</b>	<b>2.272 t</b>	<b>2.624 t</b>			
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>2,5 w</b>	<b>2,4 w</b>	<b>2,2 w</b>	<b>554 t</b>	<b>603 t</b>	<b>745 t</b>			
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>2,7 w</b>	<b>3,3 w</b>	<b>3,3 w</b>	<b>418 t</b>	<b>491 t</b>	<b>666 t</b>			
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>5,2 w</b>	<b>4,3 w</b>	<b>3,7 w</b>	<b>18 t</b>	<b>22 t</b>	<b>31 t</b>			
97 Libye	4,5	3,9	3,8	4	5	7	18	2025	1,9
98 Arabie saoudite	4,6	4,2	3,8	12	14	20	61	2030	1,8
99 Koweït	7,0	4,5	2,9	2	2	3	4	2010	1,8
100 Emirats arabes unis	15,9	6,2	2,8	1	2	2	3	2010	1,4
<b>Pays industrialisés à économie de marché</b>	<b>0,9 w</b>	<b>0,6 w</b>	<b>0,4 w</b>	<b>737 t</b>	<b>755 t</b>	<b>781 t</b>			
101 Espagne	1,0	0,7	0,6	39	40	42	46	2020	1,3
102 Irlande	1,4	0,9	0,8	4	4	4	5	2020	1,4
103 Italie	0,6	0,3	0,1	57	57	58	50	2020	1,1
104 Nouvelle-Zélande	1,3	0,9	0,6	3	3	4	4	2020	1,3
105 Belgique	0,3	0,1	0,1	10	10	10	9	2020	1,1
106 Royaume-Uni	0,2	0,1	0,1	57	57	57	55	2020	1,1
107 Autriche	0,3	0,0	0,1	8	8	8	8	2020	1,1
108 Pays-Bas	0,9	0,4	0,3	14	15	15	14	2020	1,2
109 France	0,7	0,6	0,4	55	56	59	60	2020	1,2
110 Australie	1,8	1,4	0,9	16	17	18	20	2020	1,4
111 Finlande	0,3	0,5	0,3	5	5	5	5	2020	1,1
112 Allemagne, Rép. féd. d'	0,3	-0,2	-0,2	61	60	59	44	2020	1,0
113 Danemark	0,5	0,1	-0,1	5	5	5	4	2020	1,1
114 Japon	1,2	0,7	0,4	121	124	129	124	2020	1,1
115 Suède	0,5	0,1	0,0	8	8	8	7	2020	1,0
116 Canada	1,3	1,1	0,7	25	27	28	29	2020	1,3
117 Norvège	0,6	0,3	0,2	4	4	4	4	2020	1,2
118 Suisse	0,5	0,2	0,1	6	6	7	6	2020	1,1
119 Etats-Unis	1,0	1,0	0,6	239	249	262	277	2020	1,3
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>1,0 w</b>	<b>0,9 w</b>	<b>0,8 w</b>	<b>363 t</b>	<b>379 t</b>	<b>409 t</b>			
120 Albanie	2,5	2,1	1,8	3	3	4	6	2005	1,7
121 Angola	2,8	2,5	2,9	9	10	13	43	2040	1,9
122 Bulgarie	0,5	0,2	0,2	9	9	9	10	2020	1,1
123 Cuba	1,5	0,8	1,1	10	11	12	14	2010	1,5
124 Tchécoslovaquie	0,5	0,3	0,4	15	16	16	18	2020	1,2
125 Allemagne, Rép. dém. d'	-0,2	-0,1	0,0	17	17	17	16	2020	1,1
126 Corée, Rép. dém. de	2,7	2,5	2,0	20	23	28	46	2010	1,8
127 Mongolie	3,0	2,6	2,5	2	2	3	5	2020	1,8
128 URSS	0,9	0,9	0,7	277	289	308	384	2020	1,3

a. Voir dans les notes techniques les hypothèses utilisées pour ces projections.

# Tableau 28. Démographie et fécondité

	Taux brut de natalité pour mille habitants		Taux brut de mortalité pour mille habitants		Variation en pourcentage :		Indice synthétique de fécondité		Pourcentage de femmes mariées en âge de procréer et utilisant des moyens de contraception <sup>a</sup>	
	1965	1985	1965	1985	du taux brut de natalité 1965-85	du taux brut de mortalité 1965-85	1985	2000	1970	1984
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>43 w</b>	<b>29 w</b>	<b>17 w</b>	<b>10 w</b>	<b>-35,0 w</b>	<b>-41,8 w</b>	<b>3,9 w</b>	<b>3,2 w</b>		
Chine et Inde	42 w	24 w	16 w	9 w	-43,3 w	-46,4 w	3,2 w	2,5 w		
Autres pays à faible revenu	46 w	43 w	21 w	15 w	-8,3 w	-28,6 w	5,9 w	4,7 w		
1 Ethiopie	43	46	20	19	5,1	-4,0	6,2	5,5	..	2
2 Bangladesh	47	40	21	15	-14,6	-29,0	5,7	3,7	..	25
3 Burkina Faso	46	49	24	21	5,6	-13,9	6,5	6,0	..	1
4 Mali	56	48	26	20	-14,6	-25,5	6,5	5,9	..	1
5 Bhoutan	43	43	31	21	-0,7	-34,7	6,2	5,3	..	..
6 Mozambique	49	45	27	18	-6,8	-33,0	6,3	5,8	..	..
7 Népal	46	43	24	18	-5,5	-25,3	6,3	5,4	..	7
8 Malawi	56	54	29	22	-4,3	-23,7	7,6	6,4	..	1
9 Zaïre	47	45	21	15	-4,2	-28,3	6,1	5,0	..	1
10 Birmanie	40	30	18	11	-24,7	-40,1	3,9	3,0	..	5
11 Burundi	47	47	24	18	0,4	-24,0	6,5	5,9	..	1
12 Togo	50	49	22	16	-1,8	-26,3	6,5	5,4	..	..
13 Madagascar	44	47	21	15	7,1	-29,2	6,5	4,8	..	..
14 Niger	48	51	29	21	7,2	-26,5	7,0	6,4	..	1
15 Bénin	49	49	24	17	0,4	-29,5	6,5	5,4	..	6
16 Rép. centrafricaine	34	42	24	16	22,4	-32,8	5,6	5,5	..	..
17 Inde	45	33	20	12	-27,2	-41,0	4,5	3,0	12	35
18 Rwanda	52	52	17	19	1,0	8,1	8,0	6,7	..	1
19 Somalie	50	49	26	20	-1,4	-23,5	6,8	6,2	..	(.)
20 Kenya	51	54	21	13	4,7	-37,7	7,8	6,1	6	17
21 Tanzanie	49	50	22	15	2,5	-30,3	7,0	5,8	..	1
22 Soudan	47	45	24	17	-3,8	-28,3	6,6	5,5	..	5
23 Chine	39	18	13	7	-53,8	-61,1	2,3	2,1	..	69
24 Haïti	43	35	20	13	-16,3	-36,6	4,7	3,6	..	7
25 Guinée	46	50	29	24	8,5	-17,2	6,0	5,6	..	1
26 Sierra Leone	48	48	33	25	0,8	-23,0	6,5	6,1	..	4
27 Sénégal	47	46	23	19	-1,5	-18,9	6,7	5,6	..	12
28 Ghana	49	46	20	14	-5,8	-29,0	6,4	4,5	..	10
29 Pakistan	48	44	21	15	-12,5	-30,1	6,1	4,6	6	8
30 Sri Lanka	33	25	8	6	-21,7	-26,8	3,2	2,3	6	57
31 Zambie	49	49	20	15	-0,8	-26,5	6,8	5,6	..	1
32 Afghanistan	54	..	29	..	..	..	..	..	2	..
33 Tchad	45	44	28	21	-4,0	-25,8	5,7	5,5	..	1
34 Kampuchea dém.	44	..	20	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	..	42	..	19	..	..	6,4	5,5	..	..
36 Ouganda	49	50	19	17	3,0	-11,7	6,9	5,7	..	1
37 Viet Nam	44	34	17	8	-22,6	-54,2	4,6	3,1	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>40 w</b>	<b>32 w</b>	<b>15 w</b>	<b>10 w</b>	<b>-22,2 w</b>	<b>-30,6 w</b>	<b>4,3 w</b>	<b>3,3 w</b>		
Tranche inférieure	44 w	36 w	17 w	11 w	-20,6 w	-36,7 w	4,8 w	3,6 w		
38 Mauritanie	44	45	25	19	2,0	-25,1	6,3	5,9	..	1
39 Bolivie	46	42	21	15	-8,1	-29,9	5,9	4,2	..	26
40 Lesotho	42	41	18	14	-2,4	-22,2	5,8	4,8	..	5
41 Libéria	46	49	22	16	6,6	-25,0	6,9	5,7	..	1
42 Indonésie	43	32	20	12	-24,4	-39,5	4,1	2,8	0	40
43 Yémen, RDP	50	46	26	19	-7,5	-29,4	6,0	4,4	..	..
44 Yémen, Rép. arabe du	49	48	27	21	-1,4	-23,5	6,8	5,8	..	1
45 Maroc	49	36	18	11	-27,1	-41,5	4,9	3,6	1	27
46 Philippines	42	33	12	8	-21,3	-34,0	4,3	3,0	2	32
47 Egypte, Rép. arabe d'	43	36	19	10	-17,7	-47,2	4,7	3,3	10	32
48 Côte d'Ivoire	44	45	22	14	2,0	-36,3	6,5	5,2	..	3
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	43	37	20	13	-13,3	-34,9	5,4	4,0	..	4
50 Zimbabwe	55	47	17	12	-15,1	-31,6	6,2	4,2	..	40
51 Honduras	50	42	17	9	-16,6	-45,8	6,0	3,8	..	35
52 Nicaragua	49	43	16	10	-13,5	-34,2	5,6	3,9	..	9
53 Rép. dominicaine	46	32	14	7	-30,1	-48,6	4,0	2,7	..	50
54 Nigéria	51	50	23	16	-3,3	-28,4	6,9	5,7	..	5
55 Thaïlande	41	26	10	8	-37,4	-24,2	3,2	2,2	15	65
56 Cameroun	40	47	20	14	18,1	-29,5	6,8	5,6	..	3
57 El Salvador	46	38	13	10	-17,7	-23,1	5,2	3,3	..	48
58 Botswana	53	46	19	12	-14,2	-33,7	6,7	4,8	..	29
59 Paraguay	41	35	8	7	-17,1	-13,8	4,4	3,0	..	39
60 Jamaïque	38	25	8	6	-34,2	-32,5	2,8	2,2	..	52
61 Pérou	45	33	16	11	-26,1	-34,8	4,3	3,0	..	43
62 Turquie	41	30	14	8	-26,7	-40,9	3,9	2,7	32	62
63 Maurice	36	20	8	7	-44,4	-14,7	2,5	2,1	..	78
64 Congo, Rép. populaire du	42	45	18	12	7,7	-32,0	6,3	5,7	..	..
65 Equateur	45	35	13	7	-21,9	-48,5	4,7	3,1	..	40
66 Tunisie	44	32	16	9	-27,0	-45,3	4,6	3,1	10	42
67 Guatemala	46	40	17	10	-13,1	-43,7	5,7	3,7	..	25

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Taux brut de natalité pour mille habitants		Taux brut de mortalité pour mille habitants		Variation en pourcentage :		Indice synthétique de fécondité		Pourcentage de femmes mariées en âge de procréer et utilisant des moyens de contraception <sup>a</sup>	
	1965	1985	1965	1985	du taux brut de natalité 1965-85	du taux brut de mortalité 1965-85	1985	2000	1970	1984
68 Costa Rica	45	29	8	4	-36,5	-47,4	3,3	2,3	..	66
69 Colombie	45	27	14	7	-38,7	-48,5	3,3	2,5	34	55
70 Chili	32	22	11	7	-33,1	-38,0	2,5	2,1	..	43
71 Jordanie	..	39	17	7	..	-57,1	6,2	3,9	22	26
72 Rép. arabe syrienne	48	44	16	8	-7,2	-49,4	6,7	4,1	..	30
73 Liban	40	..	12	..	..	..	..	..	55	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>36 w</b>	<b>28 w</b>	<b>11 w</b>	<b>8 w</b>	<b>-24,0 w</b>	<b>-23,3 w</b>	<b>3,7 w</b>	<b>2,9 w</b>		
74 Brésil	39	29	11	8	-24,3	-30,5	3,6	2,6	..	65
75 Uruguay	21	19	10	10	-12,1	3,2	2,6	2,1	..	..
76 Hongrie	13	12	11	14	-12,2	27,2	1,7	1,8	67	74
77 Portugal	23	14	10	9	-39,1	-13,5	2,0	1,9	..	70
78 Malaisie	40	30	12	6	-26,2	-45,5	3,7	2,4	33	51
79 Afrique du Sud	41	37	19	13	-9,9	-32,1	4,9	3,6	..	..
80 Pologne	42	19	7	10	-54,8	28,4	2,3	2,1	60	75
81 Yougoslavie	21	16	9	9	-23,8	(.)	2,1	2,1	59	55
82 Mexique	44	33	11	7	-26,0	-39,0	4,3	2,8	..	48
83 Panama	40	26	9	5	-33,3	-41,4	3,2	2,2	..	61
84 Argentine	22	23	9	9	7,8	(.)	3,3	2,5	..	74
85 Corée, Rép. de	35	21	11	6	-40,0	-44,8	2,4	2,1	32	70
86 Algérie	50	41	18	10	-18,1	-45,1	6,3	4,2	..	7
87 Venezuela	42	31	8	5	-26,0	-37,0	3,9	2,4	..	49
88 Grèce	18	13	8	9	-27,8	12,5	2,0	1,9	..	..
89 Israël	26	23	6	7	-12,8	7,9	2,9	2,3	..	..
90 Trinité-et-Tobago	33	25	7	7	-18,2	(.)	2,8	2,2	44	55
91 Hong Kong	27	14	6	5	-48,1	-16,7	1,8	2,0	50	72
92 Oman	50	44	24	13	-12,5	-45,8	6,7	4,6	..	..
93 Singapour	31	17	6	5	-44,0	-16,7	1,7	1,9	45	74
94 Iran, Rép. islamique d'	50	41	17	11	-18,8	-35,2	5,6	4,3	3	23
95 Iraq	49	44	18	8	-9,4	-55,5	6,7	5,2	14	..
96 Roumanie	15	14	9	10	-6,7	11,1	2,1	2,0	..	58
<b>Pays en développement</b>	<b>42 w</b>	<b>30 w</b>	<b>16 w</b>	<b>10 w</b>	<b>-30,8 w</b>	<b>-38,0 w</b>	<b>4,0 w</b>	<b>3,2 w</b>		
Exportateurs de pétrole	46 w	38 w	18 w	11 w	-17,7 w	-38,6 w	5,1 w	3,9 w		
Exportateurs de produits manufacturés	40 w	24 w	15 w	9 w	-41,3 w	-42,0 w	3,1 w	2,5 w		
Pays fortement endettés	41 w	34 w	14 w	9 w	-19,2 w	-32,8 w	4,4 w	3,4 w		
Afrique subsaharienne	48 w	48 w	22 w	17 w	-0,4 w	-24,8 w	6,7 w	5,6 w		
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>48 w</b>	<b>41 w</b>	<b>18 w</b>	<b>8 w</b>	<b>-12,7 w</b>	<b>-56,6 w</b>	<b>6,9 w</b>	<b>5,3 w</b>		
97 Libye	49	45	17	10	-7,9	-45,4	7,2	5,5	..	..
98 Arabie saoudite	48	42	20	8	-12,4	-58,1	7,1	5,7	..	..
99 Koweït	48	34	7	3	-28,5	-56,6	5,2	3,0	..	..
100 Emirats arabes unis	41	30	14	4	-25,9	-74,8	5,9	3,7	..	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>20 w</b>	<b>13 w</b>	<b>9 w</b>	<b>9 w</b>	<b>-33,8 w</b>	<b>-7,0 w</b>	<b>1,8 w</b>	<b>1,9 w</b>		
101 Espagne	21	13	8	7	-38,1	-12,5	2,0	1,9	..	51
102 Irlande	22	19	12	9	-13,6	-21,7	2,6	2,0	60	..
103 Italie	19	10	10	9	-47,4	-10,0	1,5	1,7	..	78
104 Nouvelle-Zélande	23	16	9	8	-30,4	-4,6	2,1	2,0	..	..
105 Belgique	17	12	12	11	-27,9	-7,4	1,6	1,7	..	85
106 Royaume-Uni	18	13	12	12	-29,3	3,4	1,8	1,8	69	77
107 Autriche	18	12	13	12	-31,8	-4,6	2,1	1,7	..	..
108 Pays-Bas	20	12	8	8	-40,2	(.)	1,5	1,7	..	78
109 France	18	14	11	10	-22,2	-9,1	2,0	2,1	64	79
110 Australie	20	15	9	7	-25,0	-22,2	2,0	2,1	67	..
111 Finlande	17	13	10	9	-22,8	-5,2	1,7	1,8	77	80
112 Allemagne, Rép. féd. d'	18	10	12	11	-45,2	-8,3	1,3	1,5	..	..
113 Danemark	18	10	10	11	-42,2	11,9	1,4	1,6	67	..
114 Japon	19	13	7	6	-33,2	-14,3	1,8	1,9	56	57
115 Suède	16	11	10	11	-28,9	10,0	1,7	1,8	..	78
116 Canada	23	15	8	7	-37,2	-12,5	1,7	1,8	..	73
117 Norvège	18	12	10	10	-31,5	(.)	1,7	1,8	..	71
118 Suisse	19	11	10	9	-40,3	-10,0	1,5	1,7	..	70
119 Etats-Unis	22	16	9	9	-27,3	-3,6	1,8	1,9	65	68
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>20 w</b>	<b>19 w</b>	<b>8 w</b>	<b>10 w</b>	<b>-3,4 w</b>	<b>25,1 w</b>	<b>2,5 w</b>	<b>2,3 w</b>		
120 Albanie	35	27	9	6	-23,0	-34,8	3,4	2,4	..	..
121 Angola	49	48	29	22	-3,5	-25,7	6,4	5,9	..	1
122 Bulgarie	15	14	8	11	-9,2	39,0	2,0	2,0	..	76
123 Cuba	34	17	8	5	-50,0	-37,5	2,0	2,0	..	60
124 Tchécoslovaquie	16	15	10	12	-10,4	18,0	2,1	2,0	..	95
125 Allemagne, Rép. dém. d'	17	14	14	13	-17,0	-7,1	1,8	1,9	..	..
126 Corée, Rép. dém. de	39	30	12	6	-24,5	-47,4	3,8	2,7	..	..
127 Mongolie	42	35	12	8	-16,4	-34,6	4,9	3,4	..	..
128 URSS	18	19	7	10	1,1	37,0	2,3	2,2	..	..

a. Les chiffres comprennent les femmes dont le mari utilise des moyens de contraception. Voir notes techniques.

## Tableau 29. Espérance de vie et indicateurs divers

	Espérance de vie à la naissance (années)				Taux de mortalité infantile (enfants de moins de 1 an)		Taux de mortalité juvénile (enfants de 1 à 4 ans)	
	Hommes		Femmes		1965	1985	1965	1985
	1965	1985	1965	1985				
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>47 w</b>	<b>60 w</b>	<b>50 w</b>	<b>61 w</b>	<b>127 w</b>	<b>72 w</b>	<b>19 w</b>	<b>9 w</b>
Chine et Inde	48 w	63 w	51 w	64 w	116 w	58 w	16 w	6 w
Autres pays à faible revenu	44 w	51 w	45 w	53 w	150 w	112 w	27 w	19 w
1 Ethiopie	42	43	43	47	165	168	37	38
2 Bangladesh	45	50	44	51	153	123	24	18
3 Burkina Faso	40	44	42	47	193	144	52	29
4 Mali	38	45	40	48	200	174	47	43
5 Bhoutan	30	44	32	43	184	133	30	20
6 Mozambique	36	45	39	48	171	123	31	22
7 Népal	41	47	40	46	184	133	30	20
8 Malawi	37	44	40	46	199	156	55	35
9 Zaïre	42	50	45	53	135	102	30	20
10 Birmanie	46	57	49	61	122	66	21	..
11 Burundi	42	46	45	49	142	118	38	23
12 Togo	40	49	44	52	153	97	36	12
13 Madagascar	41	51	45	54	..	109	18	21
14 Niger	35	42	38	45	180	140	46	28
15 Bénin	41	48	43	51	166	115	52	19
16 Rép. centrafricaine	40	47	41	50	167	137	47	27
17 Inde	46	57	44	56	151	89	23	11
18 Rwanda	47	46	51	49	141	127	35	26
19 Somalie	37	44	40	48	165	152	37	33
20 Kenya	43	52	46	56	112	91	25	16
21 Tanzanie	41	50	45	54	138	110	29	22
22 Soudan	39	47	41	50	160	112	37	18
23 Chine	54	68	55	70	90	35	11	2
24 Haïti	44	53	47	56	158	123	37	22
25 Guinée	34	39	36	41	196	153	53	34
26 Sierra Leone	32	39	33	40	220	175	69	43
27 Sénégal	40	45	42	48	171	137	42	27
28 Ghana	46	51	49	55	120	94	25	11
29 Pakistan	46	52	44	50	149	115	23	16
30 Sri Lanka	63	68	64	72	63	36	6	2
31 Zambie	43	50	46	54	121	84	29	15
32 Afghanistan	35	..	35	..	..	..	..	..
33 Tchad	35	43	38	46	183	138	47	27
34 Kampuchea dém.	43	..	46	..	134	..	20	..
35 RDP lao	..	44	..	46	..	151	34	23
36 Ouganda	43	45	47	49	121	108	26	21
37 Viet Nam	48	63	51	67	..	49	8	4
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>53 w</b>	<b>60 w</b>	<b>56 w</b>	<b>64 w</b>	<b>104 w</b>	<b>68 w</b>	<b>17 w</b>	<b>8 w</b>
Tranche inférieure	47 w	56 w	50 w	60 w	132 w	82 w	22 w	11 w
38 Mauritanie	39	45	42	48	170	132	41	25
39 Bolivie	42	51	47	54	160	117	37	20
40 Lesotho	47	53	50	56	142	106	20	14
41 Libéria	41	49	44	52	171	127	32	23
42 Indonésie	43	53	45	57	138	96	20	12
43 Yémen, RDP	38	45	39	47	194	145	52	30
44 Yémen, Rép. arabe du	37	44	38	46	200	154	55	34
45 Maroc	48	57	51	61	145	90	32	10
46 Philippines	54	61	57	65	72	48	11	4
47 Egypte, Rép. arabe d'	48	59	50	63	172	93	21	11
48 Côte d'Ivoire	43	51	45	55	174	105	37	15
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	44	51	44	54	140	68	22	7
50 Zimbabwe	46	55	50	59	103	77	15	7
51 Honduras	48	60	52	64	128	76	24	7
52 Nicaragua	49	57	52	61	121	69	24	6
53 Rép. dominicaine	53	63	56	66	102	70	14	6
54 Nigéria	40	48	43	52	177	109	33	21
55 Thaïlande	54	62	58	66	88	43	11	3
56 Cameroun	44	53	47	57	143	89	34	10
57 El Salvador	53	60	56	67	120	65	20	5
58 Botswana	46	54	49	60	107	71	21	11
59 Paraguay	63	64	67	68	60	43	7	2
60 Jamaïque	63	71	67	76	49	20	4	1
61 Pérou	49	57	52	60	131	94	24	11
62 Turquie	52	62	55	67	152	84	35	9
63 Maurice	59	62	63	69	65	25	9	1
64 Congo, Rép. populaire du	48	56	51	59	118	77	19	7
65 Equateur	55	64	57	68	112	67	21	5
66 Tunisie	51	61	52	64	145	78	30	8
67 Guatemala	48	58	50	63	112	65	16	5

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Espérance de vie à la naissance (années)				Taux de mortalité infantile (enfants de moins de 1 an)		Taux de mortalité juvénile (enfants de 1 à 4 ans)	
	Hommes		Femmes		1965	1985	1965	1985
	1965	1985	1965	1985				
68 Costa Rica	63	71	66	76	72	19	8	(.)
69 Colombie	54	63	59	67	96	48	8	3
70 Chili	57	67	62	74	107	22	14	1
71 Jordanie	49	63	52	66	115	49	19	3
72 Rép. arab. syrienne	51	62	54	65	114	54	18	4
73 Liban	60	..	64	..	56	..	4	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>58 w</b>	<b>64 w</b>	<b>62 w</b>	<b>69 w</b>	<b>84 w</b>	<b>52 w</b>	<b>11 w</b>	<b>4 w</b>
74 Brésil	55	62	59	67	104	67	15	5
75 Uruguay	65	70	72	75	47	29	3	1
76 Hongrie	67	67	72	74	39	20	3	1
77 Portugal	63	71	69	77	65	19	6	1
78 Malaisie	56	66	60	70	55	28	5	2
79 Afrique d. Sud	45	53	48	57	124	78	22	7
80 Pologne	66	67	72	76	42	19	3	1
81 Yougoslavie	64	69	68	75	72	27	7	2
82 Mexique	58	64	61	69	82	50	8	3
83 Panama	62	70	65	74	56	25	4	1
84 Argentine	63	67	69	74	58	34	4	1
85 Corée, Rép. de	55	65	58	72	63	27	6	2
86 Algérie	49	59	51	63	154	81	34	8
87 Venezuela	61	66	65	73	65	37	6	2
88 Grèce	69	72	72	78	34	16	2	1
89 Israël	71	73	74	77	27	14	2	(.)
90 Trinité-et-Tobago	63	67	67	72	42	22	3	1
91 Hong Kong	64	73	71	79	28	9	2	(.)
92 Oman	40	52	42	55	173	109	43	17
93 Singapour	64	70	68	75	26	9	1	(.)
94 Iran, Rép. islamique d'	52	60	52	60	157	111	32	17
95 Iraq	51	59	53	63	119	73	21	7
96 Roumanie	66	69	70	74	44	24	3	1
<b>Pays en développement</b>	<b>49 w</b>	<b>60 w</b>	<b>52 w</b>	<b>62 w</b>	<b>118 w</b>	<b>71 w</b>	<b>18 w</b>	<b>9 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>47 w</b>	<b>56 w</b>	<b>50 w</b>	<b>60 w</b>	<b>140 w</b>	<b>88 w</b>	<b>22 w</b>	<b>12 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>50 w</b>	<b>63 w</b>	<b>53 w</b>	<b>65 w</b>	<b>87 w</b>	<b>56 w</b>	<b>15 w</b>	<b>5 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>53 w</b>	<b>60 w</b>	<b>57 w</b>	<b>65 w</b>	<b>107 w</b>	<b>66 w</b>	<b>16 w</b>	<b>7 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>41 w</b>	<b>49 w</b>	<b>44 w</b>	<b>53 w</b>	<b>167 w</b>	<b>104 w</b>	<b>32 w</b>	<b>18 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>48 w</b>	<b>61 w</b>	<b>51 w</b>	<b>65 w</b>	<b>115 w</b>	<b>61 w</b>	<b>33 w</b>	<b>5 w</b>
97 Libye	48	59	51	62	138	90	29	10
98 Arabie saoudite	47	60	50	64	148	61	38	4
99 Koweït	61	69	65	74	43	22	5	1
100 Emirats arabes unis	56	68	59	73	100	35	14	1
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>68 w</b>	<b>73 w</b>	<b>74 w</b>	<b>79 w</b>	<b>23 w</b>	<b>9 w</b>	<b>1 w</b>	<b>(.) w</b>
101 Espagne	68	74	73	80	38	10	3	(.)
102 Irlande	69	71	73	76	25	10	1	(.)
103 Italie	68	74	73	79	36	12	3	(.)
104 Nouvelle-Zélande	68	71	74	77	20	11	1	(.)
105 Belgique	68	72	74	78	24	11	1	(.)
106 Royaume-Uni	68	72	74	77	20	9	1	(.)
107 Autriche	66	70	73	77	28	11	2	(.)
108 Pays-Bas	71	73	76	80	14	8	1	(.)
109 France	68	75	75	81	22	8	1	(.)
110 Australie	68	75	74	80	19	9	1	(.)
111 Finlande	66	72	73	79	17	6	1	(.)
112 Allemagne, Rép. féd. d'	67	72	73	78	24	10	1	(.)
113 Danemark	71	72	75	78	19	7	1	(.)
114 Japon	68	75	73	80	18	6	1	(.)
115 Suède	72	74	76	80	13	6	1	(.)
116 Canada	69	72	75	80	23	8	1	(.)
117 Norvège	71	74	76	80	17	8	1	(.)
118 Suisse	69	73	75	80	18	8	1	(.)
119 Etats-Unis	68	72	74	80	22	11	1	(.)
<b>Pays non membres non déclarés</b>	<b>65 w</b>	<b>65 w</b>	<b>72 w</b>	<b>72 w</b>	<b>33 w</b>	<b>32 w</b>	<b>3 w</b>	<b>4 w</b>
120 Albanie	65	67	67	73	87	43	10	3
121 Angola	34	43	37	45	192	143	52	30
122 Bulgarie	66	68	73	74	31	16	2	1
123 Cuba	65	73	69	77	38	16	4	(.)
124 Tchécoslovaquie	64	66	73	74	26	15	1	1
125 Allemagne, Rép. dém. d'	67	68	74	75	25	10	1	(.)
126 Corée, Rép. dém. de	55	65	58	71	63	27	6	2
127 Mongolie	55	61	58	65	88	49	10	4
128 URSS	66	65	74	74	28	29	2	(.)

# Tableau 30. Indicateurs relatifs à la santé

	Nombre d'habitants par :				Apport journalier de calories par habitant	
	Médecin		Infirmier(ère)		1965	1985
	1965	1981	1965	1981	1965	1985
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>8.390 w</b>	<b>5.770 w</b>	<b>4.880 w</b>	<b>3.880 w</b>	<b>2.046 w</b>	<b>2.339 w</b>
Chine et Inde	4.230 w	2.530 w	4.440 w	2.890 w	2.061 w	2.428 w
Autres pays à faible revenu	26.110 w	17.350 w	7.350 w	7.620 w	1.997 w	2.073 w
1 Ethiopie	70.190	88.120	5.970	5.000	1.832	1.681
2 Bangladesh	8.400	9.700	..	19.400	1.964	1.899
3 Burkina Faso	74.100	55.860	4.170	3.070	2.009	1.924
4 Mali	49.200	26.450	3.200	2.320	1.860	1.788
5 Bhoutan	..	18.200	..	7.960	2.904	2.571
6 Mozambique	17.990	37.000	5.370	5.610	1.982	1.678
7 Népal	46.200	28.770	..	33.430	1.931	2.034
8 Malawi	46.900	53.000	49.240	2.980	2.132	2.448
9 Zaïre	35.100	..	..	..	2.188	2.154
10 Birmanie	11.900	4.900	11.410	4.890	1.928	2.547
11 Burundi	56.320	..	7.310	..	2.391	2.116
12 Togo	23.200	21.200	4.990	1.640	2.378	2.236
13 Madagascar	10.540	9.940	3.620	1.090	2.486	2.469
14 Niger	65.460	..	6.210	..	1.996	2.250
15 Bénin	32.390	17.000	2.540	1.660	2.008	2.173
16 Rép. centrafricaine	34.250	22.430	3.000	2.120	2.130	2.050
17 Inde	4.880	3.700	6.500	4.670	2.100	2.189
18 Rwanda	72.330	32.100	7.450	10.260	1.665	1.919
19 Somalie	33.900	17.500	3.630	2.550	2.145	2.072
20 Kenya	12.820	10.140	1.860	990	2.287	2.151
21 Tanzanie	21.700	..	2.100	..	1.970	2.335
22 Soudan	23.500	9.800	3.360	1.440	1.874	1.737
23 Chine	3.780	1.730	3.040	1.670	2.034	2.602
24 Haïti	14.000	820	12.870	..	2.007	1.855
25 Guinée	54.610	..	4.750	..	1.899	1.728
26 Sierra Leone	17.700	19.300	4.700	2.110	1.836	1.817
27 Sénégal	21.100	14.200	2.640	1.990	2.474	2.342
28 Ghana	13.670	7.250	3.710	630	1.949	1.747
29 Pakistan	..	2.910	9.910	5.870	1.747	2.159
30 Sri Lanka	5.800	7.460	3.210	1.260	2.155	2.385
31 Zambie	11.400	7.800	5.820	1.660	2.073	2.137
32 Afghanistan	15.770	..	24.450	..	2.203	..
33 Tchad	72.440	..	13.620	..	2.393	1.504
34 Kampuchea dém.	22.400	..	3.670	..	2.276	..
35 RDP lao	26.500	..	5.320	..	1.958	2.228
36 Ouganda	11.100	24.500	3.130	2.000	2.383	2.083
37 Viet Nam	..	4.310	..	1.040	2.031	2.240
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>11.240 w</b>	<b>5.080 w</b>	<b>3.300 w</b>	<b>1.380 w</b>	<b>2.357 w</b>	<b>2.731 w</b>
Tranche inférieure	20.800 w	8.230 w	4.790 w	1.810 w	2.115 w	2.514 w
38 Mauritanie	36.890	..	..	..	2.070	2.078
39 Bolivie	3.300	2.000	3.990	..	1.868	2.146
40 Lesotho	19.880	..	4.700	..	2.065	2.358
41 Libéria	12.400	9.400	2.300	2.940	2.155	2.311
42 Indonésie	31.740	12.300	9.500	..	1.792	2.533
43 Yémen, RDP	12.870	7.120	1.850	820	1.999	2.337
44 Yémen, Rép. arabe du	58.200	7.100	..	3.440	2.002	2.250
45 Maroc	12.120	18.600	2.290	900	2.182	2.678
46 Philippines	..	6.710	1.130	2.590	1.936	2.341
47 Egypte, Rép. arabe d'	2.300	760	2.030	790	2.435	3.263
48 Côte d'Ivoire	19.080	..	1.850	..	2.357	2.505
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	12.600	16.070	620	960	1.908	2.181
50 Zimbabwe	8.000	7.100	990	1.000	2.089	2.054
51 Honduras	5.400	3.120	1.540	..	1.963	2.211
52 Nicaragua	2.560	2.230	1.390	590	2.398	2.425
53 Rép. dominicaine	1.700	1.400	1.640	1.240	1.870	2.461
54 Nigéria	44.230	12.000	5.780	2.420	2.185	2.038
55 Thaïlande	7.230	6.870	5.020	2.140	2.200	2.462
56 Cameroun	26.680	..	1.970	..	2.043	2.089
57 El Salvador	..	2.720	1.300	..	1.859	2.148
58 Botswana	24.300	7.380	16.210	700	2.015	2.219
59 Paraguay	1.850	1.750	1.550	650	2.627	2.796
60 Jamaïque	1.980	2.700	340	..	2.232	2.585
61 Pérou	1.620	..	880	..	2.324	2.171
62 Turquie	2.900	1.530	2.290	1.240	2.636	3.167
63 Maurice	3.860	1.800	1.990	570	2.272	2.740
64 Congo, Rép. populaire du	14.210	..	950	..	2.255	2.549
65 Equateur	3.000	..	2.320	..	1.942	2.054
66 Tunisie	8.000	3.900	1.150	950	2.296	2.836
67 Guatemala	3.690	..	8.250	1.360	2.028	2.294

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Nombre d'habitants par :				Apport journalier de calories par habitant	
	Médecin		Infirmier(ère)		1965	1985
	1965	1981	1965	1981		
68 Costa Rica	2.000	..	630	..	2.366	2.803
69 Colombie	2.500	..	890	..	2.174	2.574
70 Chili	2.100	..	600	..	2.591	2.602
71 Jordanie	4.700	1.200	1.810	1.170	2.282	2.947
72 Rép. arabe syrienne	5.400	2.240	11.760	1.370	2.144	3.168
73 Liban	1.240	640	2.500	..	..	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>2.170 w</b>	<b>1.340 w</b>	<b>1.690 w</b>	<b>900 w</b>	<b>2.622 w</b>	<b>2.987 w</b>
74 Brésil	2.500	1.300	1.550	1.140	2.405	2.633
75 Uruguay	880	500	590	..	2.811	2.695
76 Hongrie	630	300	240	140	3.186	3.482
77 Portugal	1.240	500	1.160	..	2.531	3.161
78 Malaisie	6.220	3.920	1.320	1.390	2.249	2.684
79 Afrique du Sud	2.100	..	500	..	2.643	2.979
80 Pologne	800	550	410	..	3.238	3.280
81 Yougoslavie	1.200	700	850	300	3.287	3.602
82 Mexique	2.020	1.200	950	..	2.643	3.177
83 Panama	2.130	1.010	680	..	2.255	2.419
84 Argentine	600	..	610	..	3.209	3.221
85 Corée, Rép. de	2.700	1.390	2.990	350	2.255	2.841
86 Algérie	8.590	..	11.770	..	1.682	2.677
87 Venezuela	1.210	1.000	560	..	2.321	2.583
88 Grèce	710	400	600	370	3.086	3.721
89 Israël	400	400	300	130	2.795	3.060
90 Trinité-et-Tobago	3.820	1.500	560	390	2.497	3.006
91 Hong Kong	2.460	1.300	1.220	800	2.502	2.698
92 Oman	23.790	1.410	6.380	440	..	..
93 Singapour	1.900	1.100	600	340	2.214	2.771
94 Iran, Rép. islamique d'	3.800	2.900	4.170	1.160	2.140	3.122
95 Iraq	5.000	2.000	2.910	2.250	2.138	2.926
96 Roumanie	760	700	400	280	2.994	3.385
<b>Pays en développement</b>	<b>9.310 w</b>	<b>5.560 w</b>	<b>4.320 w</b>	<b>3.300 w</b>	<b>2.150 w</b>	<b>2.470 w</b>
Exportateurs de pétrole	21.250 w	7.370 w	5.830 w	1.720 w	2.113 w	2.671 w
Exportateurs de produits manufacturés	3.870 w	2.330 w	3.980 w	2.650 w	2.155 w	2.499 w
Pays fortement endettés	10.710 w	5.020 w	2.010 w	1.670 w	2.424 w	2.613 w
Afrique subsaharienne	36.570 w	26.760 w	5.340 w	2.570 w	2.094 w	2.024 w
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>7.530 w</b>	<b>1.380 w</b>	<b>4.440 w</b>	<b>620 w</b>	<b>1.969 w</b>	<b>3.265 w</b>
97 Libye	3.950	620	850	360	1.923	3.612
98 Arabie saoudite	9.400	1.800	6.060	730	1.866	3.128
99 Koweït	800	700	270	180	2.963	3.138
100 Emirats arabes unis	..	720	..	390	2.672	3.625
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>860 w</b>	<b>530 w</b>	<b>460 w</b>	<b>180 w</b>	<b>3.114 w</b>	<b>3.417 w</b>
101 Espagne	800	360	1.220	280	2.844	3.358
102 Irlande	950	780	170	120	3.530	3.831
103 Italie	1.850	750	790	250	3.113	3.538
104 Nouvelle-Zélande	820	610	980	110	3.311	3.386
105 Belgique	700	370	590	130	..	3.679
106 Royaume-Uni	870	680	200	120	3.346	3.131
107 Autriche	720	440	350	170	3.303	3.514
108 Pays-Bas	860	480	270	..	3.149	3.343
109 France	830	460	..	110	3.303	3.359
110 Australie	720	500	110	100	3.174	3.389
111 Finlande	1.300	460	180	100	3.119	3.026
112 Allemagne, Rép. féd. d'	640	420	500	170	3.143	3.474
113 Danemark	740	420	190	140	3.417	3.547
114 Japon	970	740	410	210	2.669	2.856
115 Suède	910	410	310	100	2.922	3.097
116 Canada	770	550	190	120	3.289	3.432
117 Norvège	790	460	340	70	3.047	3.239
118 Suisse	710	390	270	130	3.413	3.432
119 Etats-Unis	670	500	310	180	3.292	3.663
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>760 w</b>	<b>330 w</b>	<b>640 w</b>	<b>..</b>	<b>3.152 w</b>	<b>3.389 w</b>
120 Albanie	2.100	..	550	..	2.398	2.726
121 Angola	13.140	..	3.820	..	1.912	1.969
122 Bulgarie	600	400	410	190	3.434	3.663
123 Cuba	1.150	720	820	..	2.371	3.122
124 Tchécoslovaquie	540	350	200	130	3.406	3.465
125 Allemagne, Rép. dém. d'	870	490	..	..	3.222	3.791
126 Corée, Rép. dém. de	..	..	..	..	2.255	3.151
127 Mongolie	710	400	310	240	2.594	2.807
128 URSS	480	270	280	..	3.231	3.440

# Tableau 31. Education

	Nombre d'inscrits dans l'enseignement en pourcentage du groupe d'âge pertinent													
	Enseignement primaire						Enseignement secondaire						Enseignement supérieur	
	Total		Garçons		Filles		Total		Garçons		Filles		Total	
	1965	1984	1965	1984	1965	1984	1965	1984	1965	1984	1965	1984	1965	1984
<b>Pays à faible revenu</b>	<i>74 w</i>	<i>97 w</i>	<i>76 w</i>	<i>109 w</i>	<i>46 w</i>	<i>84 w</i>	<i>21 w</i>	<i>32 w</i>	<i>29 w</i>	<i>41 w</i>	<i>10 w</i>	<i>25 w</i>	<i>4 w</i>	<i>4 w</i>
Chine et Inde	<i>83 w</i>	<i>106 w</i>	..	<i>119 w</i>	..	<i>93 w</i>	<i>25 w</i>	<i>36 w</i>	<i>41 w</i>	<i>43 w</i>	<i>13 w</i>	<i>28 w</i>	<i>5 w</i>	<i>4 w</i>
<b>Autres pays à faible revenu</b>	<i>44 w</i>	<i>70 w</i>	<i>58 w</i>	<i>77 w</i>	<i>31 w</i>	<i>59 w</i>	<i>9 w</i>	<i>23 w</i>	<i>13 w</i>	<i>27 w</i>	<i>4 w</i>	<i>15 w</i>	<i>1 w</i>	<i>3 w</i>
1 Ethiopie	11	32	16	..	6	..	2	12	3	<i>14</i>	1	8	(.)	(.)
2 Bangladesh	49	62	67	67	31	55	13	19	23	26	3	11	1	5
3 Burkina Faso	12	29	16	37	8	22	1	4	2	6	1	3	(.)	1
4 Mali	24	..	32	..	16	..	4	..	5	..	2	..	(.)	1
5 Bhoutan	7	25	13	32	1	17	(.)	4	1	6	(.)	1	(.)	(.)
6 Mozambique	37	83	48	94	26	71	3	6	3	8	2	4	(.)	(.)
7 Népal	20	77	36	104	4	47	5	23	9	35	2	11	1	5
8 Malawi	44	62	55	71	32	53	2	4	3	6	1	2	(.)	1
9 Zaïre	70	98	95	<i>112</i>	45	<i>84</i>	5	57	8	<i>81</i>	2	33	(.)	1
10 Birmanie	71	<i>102</i>	76	..	65	..	15	24	20	..	11	..	1	5
11 Burundi	26	49	36	58	15	40	1	4	2	5	1	3	(.)	1
12 Togo	55	97	78	118	32	75	5	21	8	32	2	10	(.)	2
13 Madagascar	65	121	70	125	59	118	8	36	10	43	5	30	1	5
14 Niger	11	28	15	34	7	19	1	7	1	..	(.)	..	..	1
15 Bénin	34	64	48	86	21	42	3	19	5	28	2	11	(.)	2
16 Rép. centrafricaine	56	77	84	98	28	<i>51</i>	2	<i>16</i>	4	..	1	..	..	1
17 Inde	74	90	89	<i>105</i>	57	73	27	<i>34</i>	41	<i>44</i>	13	23	5	9
18 Rwanda	53	62	64	<i>64</i>	43	<i>60</i>	2	2	3	3	1	1	(.)	(.)
19 Somalie	10	25	16	32	4	<i>18</i>	2	<i>17</i>	4	<i>23</i>	1	<i>12</i>	(.)	1
20 Kenya	54	97	69	101	40	94	4	19	6	22	2	16	(.)	1
21 Tanzanie	32	87	40	<i>91</i>	25	<i>84</i>	2	3	3	4	1	2	(.)	(.)
22 Soudan	29	49	37	57	21	<i>41</i>	4	<i>19</i>	6	<i>23</i>	2	<i>16</i>	1	2
23 Chine	89	118	..	129	..	107	24	37	..	43	..	31	(.)	1
24 Haïti	50	76	56	<i>81</i>	44	<i>72</i>	5	<i>16</i>	6	<i>16</i>	3	<i>16</i>	(.)	1
25 Guinée	31	32	44	44	19	20	5	13	9	20	2	7	(.)	2
26 Sierra Leone	29	45	37	..	21	..	5	<i>14</i>	8	..	3	..	(.)	1
27 Sénégal	40	55	52	66	29	44	7	13	10	17	3	8	1	2
28 Ghana	69	67	82	75	57	59	13	36	19	45	7	27	1	2
29 Pakistan	40	42	59	54	20	29	12	15	18	..	5	..	2	2
30 Sri Lanka	93	103	98	105	86	101	35	61	34	58	35	64	2	4
31 Zambie	53	<i>100</i>	59	<i>105</i>	46	95	7	<i>17</i>	11	22	3	<i>12</i>	..	2
32 Afghanistan	16	..	26	..	5	..	2	..	4	..	1	..	(.)	(.)
33 Tchad	34	38	56	55	13	21	1	6	3	11	(.)	2	..	(.)
34 Kampuchea dém.	77	..	98	..	56	..	9	..	14	..	4	..	1	..
35 RDP lao	40	90	50	<i>103</i>	30	<i>77</i>	2	<i>19</i>	2	22	1	<i>15</i>	(.)	1
36 Ouganda	67	57	83	65	50	49	4	8	6	..	2	..	(.)	1
37 Viet Nam	..	<i>113</i>	..	<i>120</i>	..	<i>105</i>	..	48	..	..	..	..	..	..
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<i>85 w</i>	<i>104 w</i>	<i>92 w</i>	<i>109 w</i>	<i>79 w</i>	<i>99 w</i>	<i>22 w</i>	<i>47 w</i>	<i>25 w</i>	<i>56 w</i>	<i>19 w</i>	<i>49 w</i>	<i>6 w</i>	<i>13 w</i>
<b>Tranche inférieure</b>	<i>75 w</i>	<i>103 w</i>	<i>83 w</i>	<i>110 w</i>	<i>66 w</i>	<i>97 w</i>	<i>16 w</i>	<i>40 w</i>	<i>20 w</i>	<i>48 w</i>	<i>12 w</i>	<i>39 w</i>	<i>5 w</i>	<i>12 w</i>
38 Mauritanie	13	37	19	45	6	29	1	12	2	..	(.)	..	..	..
39 Bolivie	73	91	86	96	60	85	18	37	21	40	15	34	5	16
40 Lesotho	94	<i>111</i>	74	<i>97</i>	114	<i>126</i>	4	<i>21</i>	4	<i>17</i>	4	26	(.)	2
41 Libéria	41	76	59	95	23	57	5	23	8	..	3	..	1	2
42 Indonésie	72	118	79	121	65	116	12	39	18	45	7	34	1	7
43 Yémen, RDP	23	66	35	96	10	35	11	19	17	26	5	11	..	..
44 Yémen, Rép. arabe du	9	67	16	<i>112</i>	1	22	(.)	<i>10</i>	..	<i>17</i>	..	3	..	1
45 Maroc	57	80	78	97	35	62	11	31	16	37	5	25	1	8
46 Philippines	113	107	115	106	111	107	41	68	42	65	40	71	19	29
47 Egypte, Rép. arabe d'	75	84	90	94	60	72	26	58	37	70	15	46	7	21
48 Côte d'Ivoire	60	77	80	<i>91</i>	41	<i>63</i>	6	<i>20</i>	10	28	2	<i>12</i>	(.)	2
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	44	<i>61</i>	53	<i>68</i>	35	<i>55</i>	4	<i>11</i>	6	..	2	..	..	2
50 Zimbabwe	110	131	128	135	92	127	6	39	8	46	5	31	(.)	3
51 Honduras	80	102	81	102	79	101	10	33	11	31	9	36	1	9
52 Nicaragua	69	99	68	<i>100</i>	69	<i>106</i>	14	43	15	39	13	48	2	11
53 Rép. dominicaine	87	<i>112</i>	87	<i>107</i>	87	<i>117</i>	12	<i>45</i>	11	..	12	..	2	10
54 Nigéria	32	92	39	<i>103</i>	24	<i>81</i>	5	29	7	..	3	..	(.)	3
55 Thaïlande	78	97	82	..	74	..	14	30	16	..	11	..	2	23
56 Cameroun	94	107	114	116	75	97	5	23	8	29	2	18	(.)	2
57 El Salvador	82	70	85	69	79	70	17	24	18	23	17	26	2	12
58 Botswana	65	97	59	91	71	103	3	25	5	23	3	27	..	2
59 Paraguay	102	101	109	<i>107</i>	96	99	13	31	13	..	13	..	4	10
60 Jamaïque	109	<i>106</i>	112	<i>106</i>	106	<i>107</i>	51	58	53	56	50	60	3	6
61 Pérou	99	<i>116</i>	108	<i>120</i>	90	<i>112</i>	25	<i>61</i>	29	..	21	..	8	22
62 Turquie	101	113	118	116	83	109	16	38	22	47	9	28	4	9
63 Maurice	101	106	105	105	97	106	26	51	34	54	18	48	3	1
64 Congo, Rép. populaire du	114	..	134	..	94	..	10	..	15	..	5	..	1	6
65 Equateur	91	114	94	<i>117</i>	88	<i>117</i>	17	55	19	<i>51</i>	16	53	3	33
66 Tunisie	91	116	116	127	65	105	16	32	23	37	9	26	2	6
67 Guatemala	50	76	55	80	45	69	8	17	10	17	7	16	2	7

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.



Nombre d'inscrits dans l'enseignement en pourcentage du groupe d'âge pertinent

	Enseignement primaire												Enseignement secondaire						Enseignement supérieur	
	Total		Garçons				Filles		Total		Garçons		Filles		Total					
	1965	1984	1965	1984	1965	1984	1965	1984	1965	1984	1965	1984	1965	1984	1965	1984				
68 Costa Rica	106	101	107	102	105	100	24	42	23	40	25	45	6	22						
69 Colombie	84	119	83	119	86	119	17	49	18	48	16	49	3	13						
70 Chili	124	107	125	108	122	106	34	66	31	63	36	69	6	15						
71 Jordanie	95	99	105	98	83	99	38	79	52	80	23	78	2	37						
72 Rép. arabe syrienne	78	107	103	115	52	98	28	59	43	70	13	47	8	16						
73 Liban	106	..	118	..	93	..	26	..	..	..	..	..	14	..						
<b>Tranche supérieure</b>	<b>96 w</b>	<b>105 w</b>	<b>100 w</b>	<b>108 w</b>	<b>92 w</b>	<b>101 w</b>	<b>29 w</b>	<b>56 w</b>	<b>31 w</b>	<b>64 w</b>	<b>26 w</b>	<b>61 w</b>	<b>7 w</b>	<b>15 w</b>						
74 Brésil	108	103	109	108	108	99	16	35	16	..	16	..	2	11						
75 Uruguay	106	109	106	110	106	107	44	67	42	..	46	..	8	26						
76 Hongrie	101	99	102	98	100	99	..	73	..	73	..	73	13	15						
77 Portugal	84	120	84	120	83	119	42	47	49	43	34	51	5	12						
78 Malaisie	90	97	96	98	84	97	28	53	34	53	22	53	2	6						
79 Afrique du Sud	90	..	91	..	88	..	15	..	16	..	14	..	4	..						
80 Pologne	104	101	106	102	102	100	58	77	52	75	64	80	18	16						
81 Yougoslavie	106	98	108	98	103	98	65	82	70	84	59	80	13	20						
82 Mexique	92	116	94	118	90	115	17	55	21	56	13	53	4	15						
83 Panama	102	105	104	107	99	102	34	59	32	56	36	63	7	25						
84 Argentine	101	107	101	107	102	107	28	65	26	62	31	69	14	29						
85 Corée, Rép. de	101	99	103	99	99	99	35	91	44	94	25	88	6	26						
86 Algérie	68	94	81	106	53	83	7	47	10	54	5	39	1	6						
87 Venezuela	94	109	93	109	94	108	27	45	27	40	28	49	7	23						
88 Grèce	110	105	111	105	109	105	49	82	57	..	41	..	10	17						
89 Israël	95	98	95	97	95	99	48	74	46	70	51	78	20	34						
90 Trinité-et-Tobago	93	96	97	94	90	98	36	76	39	75	34	78	2	4						
91 Hong Kong	103	105	106	106	99	104	29	69	32	66	25	72	5	13						
92 Oman	..	83	..	93	..	72	..	30	..	40	..	19	..	..						
93 Singapour	105	115	110	118	100	113	45	71	49	70	41	73	10	12						
94 Iran, Rép. islamique d'	63	107	85	117	40	95	18	43	24	51	11	35	2	4						
95 Iraq	74	104	102	111	45	98	28	53	42	67	14	37	4	10						
96 Roumanie	101	98	102	99	100	98	39	73	44	72	32	74	10	12						
<b>Pays en développement</b>	<b>78 w</b>	<b>99 w</b>	<b>84 w</b>	<b>109 w</b>	<b>62 w</b>	<b>90 w</b>	<b>22 w</b>	<b>38 w</b>	<b>28 w</b>	<b>45 w</b>	<b>14 w</b>	<b>32 w</b>	<b>5 w</b>	<b>7 w</b>						
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>72 w</b>	<b>93 w</b>	<b>85 w</b>	<b>106 w</b>	<b>56 w</b>	<b>79 w</b>	<b>12 w</b>	<b>37 w</b>	<b>35 w</b>	<b>47 w</b>	<b>12 w</b>	<b>28 w</b>	<b>5 w</b>	<b>10 w</b>						
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>86 w</b>	<b>106 w</b>	<b>94 w</b>	<b>117 w</b>	<b>71 w</b>	<b>94 w</b>	<b>9 w</b>	<b>39 w</b>	<b>40 w</b>	<b>46 w</b>	<b>18 w</b>	<b>32 w</b>	<b>6 w</b>	<b>6 w</b>						
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>88 w</b>	<b>104 w</b>	<b>91 w</b>	<b>108 w</b>	<b>84 w</b>	<b>99 w</b>	<b>20 w</b>	<b>47 w</b>	<b>23 w</b>	<b>56 w</b>	<b>20 w</b>	<b>56 w</b>	<b>7 w</b>	<b>14 w</b>						
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>41 w</b>	<b>77 w</b>	<b>52 w</b>	<b>87 w</b>	<b>30 w</b>	<b>68 w</b>	<b>2 w</b>	<b>21 w</b>	<b>6 w</b>	<b>27 w</b>	<b>3 w</b>	<b>14 w</b>	<b>1 w</b>	<b>2 w</b>						
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>43 w</b>	<b>75 w</b>	<b>60 w</b>	<b>82 w</b>	<b>25 w</b>	<b>67 w</b>	<b>10 w</b>	<b>45 w</b>	<b>14 w</b>	<b>52 w</b>	<b>5 w</b>	<b>38 w</b>	<b>1 w</b>	<b>10 w</b>						
97 Libye	78	..	111	..	44	..	14	..	24	..	4	..	1	11						
98 Arabie saoudite	24	68	36	77	11	58	4	38	7	47	1	29	1	10						
99 Koweït	116	103	129	105	103	102	52	82	59	85	43	79	..	16						
100 Emirats arabes unis	..	97	..	97	..	97	..	58	..	52	..	65	(.)	8						
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>107 w</b>	<b>102 w</b>	<b>107 w</b>	<b>102 w</b>	<b>106 w</b>	<b>101 w</b>	<b>63 w</b>	<b>90 w</b>	<b>64 w</b>	<b>89 w</b>	<b>60 w</b>	<b>91 w</b>	<b>21 w</b>	<b>38 w</b>						
101 Espagne	115	108	117	108	114	107	38	89	46	88	29	91	6	26						
102 Irlande	108	97	107	97	108	97	51	93	53	..	50	..	12	22						
103 Italie	112	99	113	99	110	99	47	74	53	74	41	73	11	26						
104 Nouvelle-Zélande	106	106	107	107	104	105	75	85	76	84	74	86	15	29						
105 Belgique	109	98	110	98	108	99	75	91	..	..	..	..	15	31						
106 Royaume-Uni	92	101	92	101	92	101	66	83	67	..	66	..	12	20						
107 Autriche	106	97	106	97	105	97	52	76	52	73	52	79	9	26						
108 Pays-Bas	104	95	104	94	104	96	61	102	64	103	57	100	17	31						
109 France	134	108	135	109	133	107	56	90	53	84	59	96	18	27						
110 Australie	99	107	99	107	99	106	62	94	63	92	61	95	16	27						
111 Finlande	92	103	95	104	89	103	76	101	72	94	80	109	11	31						
112 Allemagne, Rép. f.d.d'	..	99	..	100	..	99	..	74	..	72	..	76	9	29						
113 Danemark	98	101	97	101	99	101	83	104	98	105	67	104	14	29						
114 Japon	100	100	100	100	100	101	82	95	82	94	81	94	13	30						
115 Suède	95	98	94	98	96	98	62	83	63	79	60	88	13	38						
116 Canada	105	106	106	107	104	105	56	102	57	102	55	102	26	44						
117 Norvège	97	97	97	98	98	98	64	96	66	..	62	..	11	29						
118 Suisse	87	..	87	..	87	..	37	..	38	..	35	..	8	21						
119 Etats-Unis	..	101	..	102	..	100	..	95	..	95	..	95	40	57						
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>102 w</b>	<b>105 w</b>	<b>103 w</b>	<b>104 w</b>	<b>102 w</b>	<b>100 w</b>	<b>66 w</b>	<b>93 w</b>	<b>61 w</b>	<b>60 w</b>	<b>73 w</b>	<b>71 w</b>	<b>14 w</b>	<b>21 w</b>						
120 Albanie	92	98	97	100	87	96	33	63	40	67	26	58	8	7						
121 Angola	39	134	53	146	26	121	5	12	..	..	..	..	(.)	2						
122 Bulgarie	103	102	104	102	102	101	54	90	54	90	55	91	17	17						
123 Cuba	121	106	123	110	119	102	23	75	23	71	24	79	3	20						
124 Tchécoslovaquie	99	87	100	87	97	88	29	42	23	31	35	54	14	16						
125 Allemagne, Rép. dém. d'	109	98	107	97	111	98	60	87	62	..	57	..	19	30						
126 Corée, Rép. dém. ar.	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..						
127 Mongolie	98	105	98	104	97	106	66	88	65	84	66	92	8	26						
128 URSS	103	106	103	..	103	..	72	100	65	..	79	..	..	21						

# Tableau 32. Population active

	Pourcentage de la population en âge de travailler (15 à 64 ans)		Pourcentage de la population active travaillant dans :						Taux annuel moyen d'accroissement de la population active (%)		
	1965	1985	l'agriculture		l'industrie		les services		1965-80	1980-85	1985-2000
			1965	1980	1965	1980	1965	1980			
<b>Pays à faible revenu</b>	<b>54 w</b>	<b>59 w</b>	<b>77 w</b>	<b>72 w</b>	<b>9 w</b>	<b>13 w</b>	<b>14 w</b>	<b>15 w</b>	<b>2,1 w</b>	<b>2,3 w</b>	<b>1,9 w</b>
Chine et Inde	55 w	61 w	77 w	72 w	9 w	14 w	14 w	14 w	2,1 w	2,3 w	1,6 w
Autres pays à faible revenu	52 w	52 w	79 w	71 w	8 w	10 w	13 w	19 w	2,2 w	2,5 w	2,6 w
1 Ethiopie	52	51	86	80	5	8	9	12	2,1	1,7	2,2
2 Bangladesh	51	53	84	75	5	6	11	19	1,9	2,8	3,0
3 Burkina Faso	48	44	89	87	3	4	7	9	1,6	1,9	2,2
4 Mali	53	50	90	86	1	2	8	13	1,7	2,5	2,7
5 Bhoutan	55	55	95	92	2	3	4	5	1,8	1,9	1,9
6 Mozambique	55	51	87	85	6	7	7	8	3,2	...	...
7 Népal	56	54	94	93	2	1	4	7	1,6	2,3	2,3
8 Malawi	51	47	92	83	3	7	5	9	2,2	2,6	2,6
9 Zaïre	52	51	82	72	9	13	9	16	1,7	2,3	2,5
10 Birmanie	57	54	64	53	14	19	23	28	2,2	1,9	1,8
11 Burundi	53	52	94	93	2	2	4	5	1,2	2,0	2,4
12 Togo	52	50	78	73	9	10	13	17	2,7	2,3	2,5
13 Madagascar	54	51	85	81	4	6	11	13	2,1	1,9	2,3
14 Niger	51	51	95	91	1	2	4	7	1,8	2,3	2,6
15 Bénin	52	49	83	70	5	7	12	23	1,9	2,0	2,5
16 Rép. centrafricaine	57	55	88	72	3	6	9	21	1,2	1,3	1,8
17 Inde	54	56	73	70	12	13	15	17	1,7	2,0	1,8
18 Rwanda	51	49	94	93	2	3	3	4	2,9	2,8	2,9
19 Somalie	49	53	81	76	6	8	13	16	3,1	2,0	1,7
20 Kenya	48	45	86	81	5	7	9	12	3,6	3,5	3,7
21 Tanzanie	53	50	92	86	3	5	6	10	2,8	2,8	3,0
22 Soudan	53	52	82	71	5	8	14	21	2,4	2,8	3,1
23 Chine	55	65	81	74	8	14	11	12	2,4	2,5	1,4
24 Haïti	52	51	77	70	7	8	16	22	1,0	2,0	2,2
25 Guinée	55	52	87	81	6	9	7	10	1,7	1,6	1,8
26 Sierra Leone	54	55	78	70	11	14	11	16	0,9	1,1	1,4
27 Sénégal	53	52	83	81	6	6	11	13	3,1	1,9	2,1
28 Ghana	52	48	61	56	15	18	24	26	1,9	2,7	2,9
29 Pakistan	50	53	60	55	18	16	22	30	2,6	3,2	2,8
30 Sri Lanka	54	62	56	53	14	14	30	33	2,2	1,6	1,6
31 Zambie	51	48	79	73	8	10	13	17	2,7	3,2	3,5
32 Afghanistan	55	...	69	...	11	...	20	...	1,7	...	...
33 Tchad	55	55	92	83	3	5	5	12	1,6	1,8	2,1
34 Kampuchea dém.	52	...	80	...	4	...	16	...	1,2	...	...
35 RDP lao	56	53	81	76	5	7	15	17	1,6	1,8	2,2
36 Ouganda	52	52	91	86	3	4	6	10	3,0	2,7	3,0
37 Viet Nam	...	55	79	68	6	12	15	21	1,8	...	...
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	<b>54 w</b>	<b>57 w</b>	<b>56 w</b>	<b>43 w</b>	<b>17 w</b>	<b>23 w</b>	<b>27 w</b>	<b>34 w</b>	<b>2,5 w</b>	<b>2,6 w</b>	<b>2,4 w</b>
<b>Tranche inférieure</b>	<b>52 w</b>	<b>55 w</b>	<b>65 w</b>	<b>55 w</b>	<b>12 w</b>	<b>16 w</b>	<b>23 w</b>	<b>29 w</b>	<b>2,4 w</b>	<b>2,6 w</b>	<b>2,5 w</b>
38 Mauritanie	52	53	89	69	3	9	8	22	1,8	2,7	3,1
39 Bolivie	53	53	54	46	20	20	26	34	2,0	2,7	2,7
40 Lesotho	56	52	92	86	3	4	6	10	1,8	2,0	2,1
41 Libéria	51	52	79	74	10	9	11	16	2,6	2,2	2,7
42 Indonésie	53	56	71	57	9	13	21	30	2,1	2,4	2,2
43 Yémen, RDP	52	51	54	41	12	18	33	41	1,6	2,8	3,1
44 Yémen, Rép. arabe du	54	51	79	69	7	9	14	22	0,7	2,6	3,4
45 Maroc	50	52	61	46	15	25	24	29	2,9	3,3	3,1
46 Philippines	52	56	58	52	16	16	26	33	2,5	2,5	2,4
47 Egypte, Rép. arabe d'	54	55	55	46	15	20	30	34	2,2	2,6	2,7
48 Côte d'Ivoire	54	54	81	65	5	8	15	27	2,7	2,7	2,6
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	55	54	87	76	6	10	7	14	1,9	2,2	2,0
50 Zimbabwe	51	45	79	73	8	11	13	17	3,0	2,7	3,0
51 Honduras	50	50	68	61	12	16	20	23	2,8	3,9	3,9
52 Nicaragua	48	50	57	47	16	16	28	38	2,9	3,8	3,9
53 Rép. dominicaine	47	53	59	46	14	15	27	39	2,8	3,5	2,9
54 Nigéria	51	49	72	68	10	12	18	20	3,0	2,6	2,9
55 Thaïlande	51	59	82	71	5	10	13	19	2,8	2,5	1,7
56 Cameroun	55	50	86	70	4	8	9	22	1,7	1,8	2,2
57 El Salvador	50	60	59	43	16	19	26	37	3,3	2,9	3,3
58 Botswana	50	48	89	70	4	13	8	17	2,4	3,5	3,4
59 Paraguay	49	51	55	49	20	21	26	31	3,2	3,1	2,8
60 Jamaïque	51	56	37	31	20	16	43	52	2,0	2,9	2,4
61 Pérou	51	56	50	40	19	18	32	42	2,9	2,9	2,8
62 Turquie	53	57	75	58	11	17	14	25	1,7	2,3	2,0
63 Maurice	52	63	37	28	25	24	38	48	2,6	3,3	2,1
64 Congo, Rép. populaire du	55	51	66	62	11	12	23	26	2,0	1,8	2,2
65 Equateur	50	53	55	39	19	20	26	42	2,7	3,1	2,9
66 Tunisie	50	56	49	35	21	36	29	29	2,8	3,1	2,8
67 Guatemala	50	53	64	57	15	17	21	26	2,3	2,8	3,3

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Pourcentage de la population en âge de travailler (15 à 64 ans)		Pourcentage de la population active travaillant dans :						Taux annuel moyen d'accroissement de la population active (%)		
	1965	1985	l'agriculture		l'industrie		les services		1965-80	1980-85	1985-2000
			1965	1980	1965	1980	1965	1980			
68 Costa Rica	49	59	47	31	19	23	34	46	3,8	3,1	2,4
69 Colombie	49	59	45	34	21	24	34	42	2,6	2,8	2,3
70 Chili	56	63	27	17	29	25	44	58	2,2	2,6	1,7
71 Jordanie	27	49	37	10	26	26	37	64	1,7	4,4	4,2
72 Rép. arabe syrienne	46	48	52	32	20	32	28	36	3,3	3,5	4,0
73 Liban	51	..	29	..	24	..	47	..	1,7	..	..
<b>Tranche supérieure</b>	<b>56 w</b>	<b>59 w</b>	<b>45 w</b>	<b>29 w</b>	<b>23 w</b>	<b>31 w</b>	<b>32 w</b>	<b>40 w</b>	<b>2,6 w</b>	<b>2,3 w</b>	<b>2,3 w</b>
74 Brésil	53	59	49	31	20	27	31	42	3,3	2,3	2,1
75 Uruguay	63	63	20	16	29	29	51	55	0,4	0,6	0,9
76 Hongrie	66	66	32	18	40	44	29	38	0,1	0,0	0,3
77 Portugal	62	64	38	26	30	37	32	38	1,2	1,0	0,8
78 Malaisie	50	59	59	42	13	19	29	39	3,4	2,9	2,6
79 Afrique du Sud	54	55	32	17	30	35	39	49	1,8	2,8	2,8
80 Pologne	62	66	44	29	32	39	25	33	1,1	0,7	0,7
81 Yougoslavie	63	68	57	32	26	33	17	34	0,9	1,0	0,7
82 Mexique	49	54	50	37	22	29	29	35	3,9	3,2	3,0
83 Panama	51	58	46	32	16	18	38	50	2,7	3,0	2,6
84 Argentine	63	60	18	13	34	34	48	53	1,1	1,1	1,5
85 Corée, Rép. de	53	64	55	36	15	27	30	37	2,8	2,7	1,9
86 Algérie	50	49	57	31	17	27	26	42	2,2	3,6	3,7
87 Venezuela	49	56	30	16	24	28	47	56	4,2	3,5	3,0
88 Grèce	65	65	47	31	24	29	29	40	0,5	0,6	0,3
89 Israël	59	60	12	6	35	32	53	62	3,0	2,2	2,1
90 Trinité-et-Tobago	53	61	20	10	35	39	45	51	1,9	2,5	2,1
91 Hong Kong	56	68	6	2	53	51	41	47	3,9	2,5	1,4
92 Oman	53	50	62	50	15	22	23	28	3,8	5,2	2,7
93 Singapour	53	67	6	2	27	38	68	61	4,2	1,9	0,8
94 Iran, Rép. islamique d'	50	53	49	36	26	33	25	31	3,2	3,3	3,2
95 Iraq	51	50	50	30	20	22	30	48	3,6	3,7	4,0
96 Roumanie	65	66	57	31	26	44	18	26	0,2	0,7	0,7
<b>Pays en développement</b>	<b>54 w</b>	<b>58 w</b>	<b>70 w</b>	<b>62 w</b>	<b>12 w</b>	<b>16 w</b>	<b>18 w</b>	<b>22 w</b>	<b>2,3 w</b>	<b>2,4 w</b>	<b>2,1 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>52 w</b>	<b>53 w</b>	<b>61 w</b>	<b>49 w</b>	<b>15 w</b>	<b>19 w</b>	<b>24 w</b>	<b>31 w</b>	<b>2,8 w</b>	<b>2,8 w</b>	<b>2,8 w</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>55 w</b>	<b>61 w</b>	<b>71 w</b>	<b>66 w</b>	<b>11 w</b>	<b>16 w</b>	<b>16 w</b>	<b>17 w</b>	<b>2,2 w</b>	<b>2,2 w</b>	<b>1,6 w</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>53 w</b>	<b>56 w</b>	<b>51 w</b>	<b>40 w</b>	<b>18 w</b>	<b>23 w</b>	<b>31 w</b>	<b>37 w</b>	<b>2,9 w</b>	<b>2,5 w</b>	<b>2,5 w</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>52 w</b>	<b>50 w</b>	<b>79 w</b>	<b>75 w</b>	<b>8 w</b>	<b>9 w</b>	<b>13 w</b>	<b>16 w</b>	<b>2,5 w</b>	<b>2,4 w</b>	<b>2,7 w</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>53 w</b>	<b>54 w</b>	<b>58 w</b>	<b>35 w</b>	<b>15 w</b>	<b>21 w</b>	<b>28 w</b>	<b>44 w</b>	<b>5,6 w</b>	<b>4,4 w</b>	<b>3,4 w</b>
97 Libye	53	50	41	18	21	29	38	53	3,6	3,7	3,5
98 Arabie saoudite	53	54	68	48	11	14	21	37	4,9	4,4	3,5
99 Koweït	60	58	2	2	34	32	64	67	6,9	6,2	3,5
100 Emirats arabes unis	..	67	21	5	32	38	47	57	..	5,2	2,1
<b>Pays industrialisés à économie de marché</b>	<b>63 w</b>	<b>67 w</b>	<b>14 w</b>	<b>7 w</b>	<b>38 w</b>	<b>35 w</b>	<b>48 w</b>	<b>58 w</b>	<b>1,3 w</b>	<b>1,0 w</b>	<b>0,5 w</b>
101 Espagne	64	65	34	17	35	37	32	46	0,6	1,3	0,8
102 Irlande	57	60	31	19	28	34	41	48	0,8	1,6	1,6
103 Italie	66	67	25	12	42	41	34	48	0,3	0,7	0,2
104 Nouvelle-Zélande	59	65	13	11	36	33	51	56	1,9	1,8	1,2
105 Belgique	63	68	6	3	46	36	48	61	0,7	0,7	0,1
106 Royaume-Uni	65	65	3	3	47	38	50	59	0,3	0,5	0,2
107 Autriche	63	67	19	9	45	41	36	50	0,2	0,8	0,1
108 Pays-Bas	62	69	9	6	41	32	51	63	1,4	1,4	0,5
109 France	62	66	18	9	39	35	43	56	0,8	0,9	0,5
110 Australie	62	66	10	7	38	32	52	61	2,4	1,8	1,3
111 Finlande	65	67	24	12	35	35	41	53	0,7	0,9	0,3
112 Allemagne, Rép. féd. d'	65	70	11	6	48	44	41	50	0,3	0,7	-0,5
113 Danemark	65	66	14	7	37	32	49	61	1,2	0,6	0,2
114 Japon	67	68	26	11	32	34	42	55	1,0	0,9	0,5
115 Suède	66	65	11	6	43	33	46	62	1,1	0,3	0,3
116 Canada	59	68	10	5	33	29	57	65	3,2	1,4	0,9
117 Norvège	63	64	16	8	37	29	48	62	1,8	0,8	0,7
118 Suisse	65	67	9	6	49	39	41	55	0,8	0,7	-0,1
119 Etats-Unis	60	66	5	4	35	31	60	66	2,2	1,2	0,8
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>61 w</b>	<b>65 w</b>	<b>34 w</b>	<b>22 w</b>	<b>34 w</b>	<b>39 w</b>	<b>32 w</b>	<b>39 w</b>	<b>1,3 w</b>	<b>1,1 w</b>	<b>0,8 w</b>
120 Albanie	52	59	69	56	19	26	12	18	2,8	2,9	2,4
121 Angola	54	52	79	74	8	10	13	17	2,2	1,7	2,1
122 Bulgarie	67	67	46	18	31	45	23	37	0,2	0,0	0,2
123 Cuba	59	66	33	24	25	29	41	48	2,3	2,3	1,7
124 Tchécoslovaquie	65	64	21	13	47	49	31	37	0,9	0,4	0,7
125 Allemagne, Rép. dém. d'	61	67	15	11	49	50	36	39	0,5	0,9	0,2
126 Corée, Rép. dém. de.	52	58	57	43	23	30	20	27	2,7	3,0	2,8
127 Mongolie	54	56	54	40	20	21	26	39	2,7	3,0	2,8
128 URSS	62	66	34	20	33	39	33	41	1,2	0,9	0,5

# Tableau 33. Urbanisation

	Population urbaine				Pourcentage de la population urbaine vivant				Nombre de villes de plus de 500.000 habitants	
	En pourcentage de la population totale		Taux annuel moyen d'accroissement (%)		Dans la plus grande ville		Dans des villes de plus de 500.000 habitants			
	1965	1985	1965-80	1980-85	1960	1980	1960	1980	1960	1980
<b>Pays à faible revenu</b>	17 <i>w</i>	22 <i>w</i>	3,6 <i>w</i>	4,0 <i>w</i>	10 <i>w</i>	16 <i>w</i>	31 <i>w</i>	55 <i>w</i>	55 <i>t</i>	148 <i>t</i>
<b>Chine et Inde</b>	18 <i>w</i>	23 <i>w</i>	3,0 <i>w</i>	3,6 <i>w</i>	7 <i>w</i>	6 <i>w</i>	33 <i>w</i>	59 <i>w</i>	49 <i>t</i>	114 <i>t</i>
<b>Autres pays à faible revenu</b>	13 <i>w</i>	20 <i>w</i>	4,9 <i>w</i>	5,4 <i>w</i>	26 <i>w</i>	30 <i>w</i>	19 <i>w</i>	40 <i>w</i>	6 <i>t</i>	34 <i>t</i>
1 Ethiopie	8	15	6,6	3,7	30	37	0	37	0	1
2 Bangladesh	6	18	8,0	7,9	20	30	20	51	1	3
3 Burkina Faso	6	8	3,4	5,3	..	41	0	0	0	0
4 Mali	13	20	4,9	4,5	32	24	0	0	0	0
5 Bhoutan	3	4	3,7	5,2	..	..	0	0	0	0
6 Mozambique	5	19	11,8	5,3	75	83	0	83	0	1
7 Népal	4	7	5,1	5,6	41	27	0	0	0	0
8 Malawi	5	..	7,8	..	..	19	0	0	0	0
9 Zaïre	19	39	7,2	8,4	14	28	14	38	1	2
10 Birmanie	21	24	2,8	2,8	23	23	23	23	1	2
11 Burundi	2	2	1,8	2,7	..	..	0	0	0	0
12 Togo	11	23	7,2	6,4	..	60	0	0	0	0
13 Madagascar	12	21	5,7	5,3	44	36	0	36	0	1
14 Niger	7	15	6,9	7,0	..	31	0	0	0	0
15 Bénin	11	35	10,2	4,4	..	63	0	63	0	1
16 Rép. centrafricaine	27	45	4,8	3,9	40	36	0	0	0	0
17 Inde	19	25	3,6	3,9	7	6	26	39	11	36
18 Rwanda	3	5	6,3	6,7	..	..	0	0	0	0
19 Somalie	20	34	6,1	5,4	..	34	0	0	0	0
20 Kenya	9	20	9,0	6,3	40	57	0	57	0	1
21 Tanzanie	6	14	8,7	8,3	34	50	0	50	0	1
22 Soudan	13	21	5,1	4,8	30	31	0	31	0	1
23 Chine	18	22	2,6	3,3	6	6	42	45	38	78
24 Haïti	18	27	4,0	4,1	42	56	0	56	0	1
25 Guinée	12	22	6,6	4,3	37	80	0	80	0	1
26 Sierra Leone	15	25	4,3	5,1	37	47	0	0	0	0
27 Sénégal	27	36	4,1	4,0	53	65	0	65	0	1
28 Ghana	26	32	3,4	3,9	25	35	0	48	0	2
29 Pakistan	24	29	4,3	4,8	20	21	33	51	2	7
30 Sri Lanka	20	21	2,3	8,4	28	16	0	16	0	1
31 Zambie	24	48	7,1	5,5	..	35	0	35	0	1
32 Afghanistan	9	..	6,0	..	33	17	0	17	0	1
33 Tchad	9	27	9,2	3,9	..	39	0	0	0	0
34 Kampuchea dém.	11	..	1,9	..	..	..	..	..	..	..
35 RDP lao	8	15	4,8	5,6	69	48	0	0	0	0
36 Ouganda	6	7	4,1	3,0	38	52	0	52	0	1
37 Viet Nam	16	20	4,1	3,4	32	21	32	50	1	4
<b>Pays à revenu intermédiaire</b>	37 <i>w</i>	48 <i>w</i>	4,4 <i>w</i>	3,5 <i>w</i>	28 <i>w</i>	27 <i>w</i>	37 <i>w</i>	49 <i>w</i>	59 <i>t</i>	131 <i>t</i>
<b>Tranche inférieure</b>	27 <i>w</i>	36 <i>w</i>	4,5 <i>w</i>	3,7 <i>w</i>	29 <i>w</i>	31 <i>w</i>	31 <i>w</i>	46 <i>w</i>	22 <i>t</i>	55 <i>t</i>
38 Mauritanie	7	31	12,4	3,4	..	39	0	0	0	0
39 Bolivie	40	44	2,9	5,6	47	44	0	44	0	1
40 Lesotho	2	17	14,6	5,3	..	..	0	0	0	0
41 Libéria	23	37	6,2	4,3	..	..	0	0	0	0
42 Indonésie	16	25	4,7	2,3	20	23	34	50	3	9
43 Yémen, RDP	30	37	3,2	4,9	61	49	0	0	0	0
44 Yémen, Rép. arabe du	5	19	10,7	7,3	..	25	0	0	0	0
45 Maroc	32	44	4,2	4,2	16	26	16	50	1	4
46 Philippines	32	39	4,0	3,2	27	30	27	34	1	2
47 Egypte, Rép. arabe d'	41	46	2,9	3,4	38	39	53	53	2	2
48 Côte d'Ivoire	23	45	8,7	6,9	27	34	0	34	0	1
49 Papouasie-Nouvelle-Guinée	5	14	8,4	4,9	..	25	0	0	0	0
50 Zimbabwe	14	27	7,5	5,0	40	50	0	50	0	1
51 Honduras	26	39	5,5	5,2	31	33	0	0	0	0
52 Nicaragua	43	56	4,6	4,5	41	47	0	47	0	1
53 Rép. dominicaine	35	56	5,3	4,2	50	54	0	54	0	1
54 Nigéria	15	30	4,8	5,2	13	17	22	58	2	9
55 Thaïlande	13	18	4,6	3,2	65	69	65	69	1	1
56 Cameroun	16	42	8,1	7,0	26	21	0	21	0	1
57 El Salvador	39	43	3,5	4,0	26	22	0	0	0	0
58 Botswana	4	20	15,4	4,5	..	..	..	..	..	..
59 Paraguay	36	41	3,2	3,7	44	44	0	44	0	1
60 Jamaïque	38	53	3,4	3,2	77	66	0	66	0	1
61 Pérou	52	68	4,1	3,8	38	39	38	44	1	2
62 Turquie	32	46	4,3	4,4	18	24	32	42	3	4
63 Maurice	37	54	4,0	2,1	..	..	..	..	..	..
64 Congo, Rép. populaire du	35	40	3,5	3,6	77	56	0	0	0	0
65 Equateur	37	52	5,1	3,7	31	29	0	51	0	2
66 Tunisie	40	56	4,2	3,7	40	30	40	30	1	1
67 Guatemala	34	41	3,6	4,2	41	36	41	36	1	1

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

	Population urbaine				Pourcentage de la population urbaine vivant				Nombre de villes de plus de 500.000 habitants	
	En pourcentage de la population totale		Taux annuel moyen d'accroissement (%)		Dans la plus grande ville		Dans des villes de plus de 500.000 habitants			
	1965	1985	1965-80	1980-85	1960	1980	1960	1980	1960	1980
68 Costa Rica	38	45	3,7	3,8	67	64	0	64	0	1
69 Colombie	54	67	3,5	2,8	17	26	28	51	3	4
70 Chili	72	83	2,6	2,1	38	44	38	44	1	1
71 Jordanie	47	69	5,3	4,0	31	37	0	37	0	1
72 Rép. arabe syrienne	40	49	4,5	5,5	35	33	35	55	1	2
73 Liban	49	..	4,6	..	64	79	64	79	1	1
<b>Tranche supérieure</b>	<b>49 w</b>	<b>65 w</b>	<b>3,8 w</b>	<b>3,2 w</b>	<b>27 w</b>	<b>26 w</b>	<b>39 w</b>	<b>50 w</b>	<b>37 t</b>	<b>76 t</b>
74 Brésil	50	73	4,5	4,0	14	15	35	52	6	14
75 Uruguay	81	85	0,7	0,9	56	52	56	52	1	1
76 Hongrie	43	55	1,8	1,3	45	37	45	37	1	1
77 Portugal	24	31	2,0	3,3	47	44	47	44	1	1
78 Malaisie	26	38	4,5	4,0	19	27	0	27	0	1
79 Afrique du Sud	47	56	2,6	3,3	16	13	44	53	4	7
80 Pologne	50	60	1,8	1,6	17	15	41	47	5	8
81 Yougoslavie	31	45	3,0	2,5	11	10	11	23	1	3
82 Mexique	55	69	4,5	3,6	28	32	36	48	3	7
83 Panama	44	50	3,4	2,6	61	66	0	66	0	1
84 Argentine	76	84	2,2	1,9	46	45	54	60	3	5
85 Corée, Rép. de	32	64	5,7	2,5	35	41	61	77	3	7
86 Algérie	38	43	3,8	3,7	27	12	27	12	1	1
87 Venezuela	72	85	4,5	3,5	26	26	26	44	1	4
88 Grèce	48	65	2,5	1,9	51	57	51	70	1	2
89 Israël	81	90	3,5	2,4	46	35	46	35	1	1
90 Trinité-et-Tobago	30	64	5,0	3,3	..	..	0	0	0	0
91 Hong Kong	89	93	2,3	1,3	100	100	100	100	1	1
92 Oman	4	9	8,1	7,3	..	..	..	..	..	..
93 Singapour	100	100	1,6	1,2	100	100	100	100	1	1
94 Iran, Rép. islamique d'	37	54	5,5	4,6	26	28	26	47	1	6
95 Iraq	51	70	5,3	6,3	35	55	35	70	1	3
96 Roumanie	34	51	3,4	1,0	22	17	22	17	1	1
<b>Pays en développement</b>	<b>24 w</b>	<b>31 w</b>	<b>3,9 w</b>	<b>3,8 w</b>	<b>19 w</b>	<b>21 w</b>	<b>34 w</b>	<b>46 w</b>	<b>114 t</b>	<b>279 t</b>
<b>Exportateurs de pétrole</b>	<b>29 w</b>	<b>41 w</b>	<b>4,3 w</b>	<b>3,5 w</b>	<b>24 w</b>	<b>24 w</b>	<b>34 w</b>	<b>48 w</b>	<b>17 t</b>	<b>47 t</b>
<b>Exportateurs de produits manufacturés</b>	<b>23 w</b>	<b>29 w</b>	<b>3,2 w</b>	<b>3,5 w</b>	<b>12 w</b>	<b>12 w</b>	<b>37 w</b>	<b>46 w</b>	<b>70 t</b>	<b>154 t</b>
<b>Pays fortement endettés</b>	<b>44 w</b>	<b>57 w</b>	<b>3,5 w</b>	<b>3,5 w</b>	<b>23 w</b>	<b>23 w</b>	<b>35 w</b>	<b>50 w</b>	<b>29 t</b>	<b>67 t</b>
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>13 w</b>	<b>25 w</b>	<b>6,2 w</b>	<b>5,7 w</b>	<b>22 w</b>	<b>32 w</b>	<b>8 w</b>	<b>42 w</b>	<b>2 t</b>	<b>14 t</b>
<b>Exportateurs de pétrole à revenu élevé</b>	<b>40 w</b>	<b>73 w</b>	<b>9,5 w</b>	<b>6,0 w</b>	<b>29 w</b>	<b>28 w</b>	<b>0 w</b>	<b>34 w</b>	<b>0 t</b>	<b>3 t</b>
97 Libye	29	60	9,7	6,7	57	64	0	64	0	1
98 Arabie saoudite	39	72	8,5	6,1	15	18	0	33	0	2
99 Koweït	78	92	8,2	5,1	75	30	0	0	0	0
100 Emirats arabes uni-	56	79	18,9	5,5	..	..	..	..	..	..
<b>Pays industriels à économie de marché</b>	<b>70 w</b>	<b>75 w</b>	<b>1,4 w</b>	<b>1,5 w</b>	<b>18 w</b>	<b>18 w</b>	<b>48 w</b>	<b>55 w</b>	<b>104 t</b>	<b>152 t</b>
101 Espagne	61	77	2,4	1,6	13	17	37	44	5	6
102 Irlande	49	57	2,2	2,7	51	48	51	48	1	1
103 Italie	62	67	1,0	0,9	13	17	46	52	7	9
104 Nouvelle-Zélande	79	83	1,5	0,9	25	30	0	30	0	1
105 Belgique	93	96	0,5	0,4	17	14	28	24	2	2
106 Royaume-Uni	87	92	0,5	0,3	24	20	61	55	15	17
107 Autriche	51	56	0,1	0,7	51	39	51	39	1	1
108 Pays-Bas	86	88	1,5	0,9	9	9	27	24	3	3
109 France	67	73	2,7	1,0	25	23	34	34	4	6
110 Australie	83	86	0,2	1,4	26	24	62	68	4	5
111 Finlande	44	60	2,5	2,9	28	27	0	27	0	1
112 Allemagne Rép. f.d.d'	79	86	0,8	0,1	20	18	48	45	11	11
113 Danemark	77	86	1,1	0,3	40	32	40	32	1	1
114 Japon	67	76	2,1	1,8	18	22	35	42	5	9
115 Suède	77	86	1,0	1,2	15	15	15	35	1	3
116 Canada	73	77	1,5	1,7	50	32	50	32	1	1
117 Norvège	37	73	5,0	0,9	14	18	31	62	2	9
118 Suisse	53	60	1,2	0,9	19	22	19	22	1	1
119 Etats-Unis	72	74	1,2	2,3	13	12	61	77	40	65
<b>Pays non membres non déclarants</b>	<b>52 w</b>	<b>65 w</b>	<b>2,4 w</b>	<b>1,8 w</b>	<b>9 w</b>	<b>8 w</b>	<b>23 w</b>	<b>32 w</b>	<b>31 t</b>	<b>59 t</b>
120 Albanie	32	34	3,4	3,3	27	25	0	0	0	0
121 Angola	13	25	6,4	5,8	44	64	0	64	0	1
122 Bulgarie	46	68	2,8	1,7	23	18	23	18	1	1
123 Cuba	58	71	2,7	0,8	32	38	32	38	1	1
124 Tchécoslovaquie	51	66	1,9	1,4	17	12	17	12	1	1
125 Allemagne, Rép. dém. d'	73	76	0,1	0,6	9	9	14	17	2	3
126 Corée, Rép. dém. de.	45	63	4,6	3,8	15	12	15	19	1	2
127 Mongolie	42	55	4,5	3,3	53	52	0	0	0	0
128 URSS	52	66	2,2	1,6	6	4	21	33	25	50

## Notes techniques

Cette dixième édition des Indicateurs du développement dans le monde fournit des indicateurs économiques et sociaux pour des périodes ou des années données, sous une forme permettant de comparer les pays ou groupes de pays. Elle contient deux nouveaux tableaux : l'un donne une image de la production et des bénéfices du secteur industriel, et l'autre présente un certain nombre d'indicateurs monétaires. Il y a donc, au total, 33 tableaux généraux. Les chiffres et statistiques ont été soigneusement choisis pour donner une vue aussi complète que possible du développement, et un gros effort de standardisation des données a été fait. Néanmoins, les méthodes, les pratiques et les définitions statistiques, ainsi que la couverture des données, varient largement d'un pays à l'autre. En outre, les systèmes statistiques de nombreux pays en développement sont encore insuffisants, ce qui réduit la quantité et la fiabilité des données. Le lecteur est invité à tenir compte de ces réserves lorsqu'il interprétera les indicateurs, surtout lorsqu'il voudra faire des comparaisons entre différents pays.

Tous les taux de croissance sont exprimés en termes réels et, sauf indication contraire, ont été calculés par la méthode des moindres carrés. On estime le taux de croissance  $r$  en traçant une droite de régression au moyen des valeurs logarithmiques prises par la variable à chacune des années de la période considérée; pour cela, on applique la formule :  $\log X_t = a + bt + e_t$ , qui équivaut à la transformation logarithmique de l'équation du taux de croissance composé  $X_t = X_0 (1 + r)^t$ ,  $X$  étant la variable,  $t$  le temps, et  $a = \log X_0$  et  $b = \log (1 + r)$  les paramètres que l'on cherche à estimer;  $e$  est le terme d'erreur. Si  $b^*$  est l'estimation de  $b$  par la méthode des moindres carrés, alors le taux moyen de croissance annuelle  $r$  s'obtient par la formule  $[\text{antilog}(b^*)] - 1$ .

### Tableau 1. Indicateurs de base

Les estimations de la *population* au milieu de 1985 sont fondées sur des chiffres provenant de la Division de la population des Nations Unies ou de la Banque mondiale. Dans bien des cas, les

données tiennent compte des résultats de recensements récents. Les réfugiés qui ne se sont pas installés définitivement dans le pays d'accueil sont généralement considérés comme appartenant à la population de leur pays d'origine. Les données relatives aux *superficies* sont tirées de l'*Annuaire FAO de la production*, édition de 1985. L'Encadré A.1 donne les indicateurs de base pour les pays membres des Nations Unies et de la Banque mondiale qui ont moins de 1 million d'habitants.

Le *produit national brut* (PNB) mesure la production intérieure et extérieure totale attribuable aux résidents sans déduction pour l'amortissement. Le PNB est égal au produit intérieur brut (voir la note relative au Tableau 2) corrigé du revenu net des facteurs, c'est-à-dire de la rémunération que les résidents reçoivent de l'étranger au titre des services facteurs (travail et capital), diminué de la rémunération versée au même titre à des non-résidents ayant apporté une contribution à l'économie nationale.

Le *PNB par habitant* est calculé selon la méthode utilisée pour l'*Atlas de la Banque mondiale*. La Banque reconnaît qu'il est impossible d'avoir des estimations du PNB par habitant parfaitement comparables pour tous les pays. Par-delà le problème classique des nombres indices, qui est insurmontable, deux obstacles limitent la comparabilité des données. Le premier a trait aux chiffres du PNB eux-mêmes, car les systèmes de comptabilité nationale diffèrent d'un pays à l'autre, de même que la portée et la fiabilité des statistiques sur lesquelles ils reposent. L'autre obstacle surgit lorsqu'il faut convertir les chiffres du PNB, exprimés en différentes monnaies nationales, en un numéraire commun, généralement le dollar, pour effectuer des comparaisons entre pays. Pour cela la Banque utilise généralement la moyenne sur trois ans du taux de change officiel. Mais pour quelques pays, le taux de change officiel en vigueur ne correspond pas tout à fait au taux effectivement utilisé pour les transactions de change, si bien qu'on a dû alors employer un autre facteur de conversion.

Etant donné que ces obstacles nuisent à la comparabilité des estimations du PNB par

habitant, la Banque mondiale a apporté un certain nombre d'améliorations à ses méthodes d'estimation. Lorsqu'elle examine les comptes nationaux de ses pays membres, la Banque mondiale évalue de manière systématique les estimations du PNB, en prenant note de la couverture et des concepts utilisés, et elle apporte les changements nécessaires afin d'améliorer la comparabilité. En outre, la Banque s'assure systématiquement que les taux de change sont des

facteurs de conversion appropriés. Elle utilise un autre facteur de conversion lorsque le taux de change officiel s'écarte dans des proportions exceptionnelles du taux effectivement utilisé pour les transactions de change. Cette démarche n'est nécessaire que pour un très petit nombre de pays.

Pour estimer le PNB et le PNB par habitant de 1985, on s'est servi de la période de référence 1983-85. Selon cette méthode, on calcule dans un premier temps le facteur de conversion en faisant

**Encadré A.1 Indicateurs de base pour les pays membres des Nations Unies et de la Banque mondiale qui ont moins de 1 million d'habitants**

	Population (milliers d'habitants) milieu de 1985	Superficie (milliers de km <sup>2</sup> )	PNB par habitant <sup>a</sup>		Taux annuel moyen d'inflation (%)		Espérance de vie à la naissance années 1985
			Dollars 1985	Croissance annuelle moyenne (%) 1965-85 <sup>b</sup>			
					1965-80	1980-85 <sup>b</sup>	
Guinée-Bissau	886	36	180	-1,5	..	30,4	39
Gambie	748	11	230	1,1	8,3	8,8	43
Comores	454	2	240	-0,3	..	..	55
Maldives	182	(.)	290	1,9	..	..	53
Sao-Tomé-et-Principe	108	1	320	0,8	..	5,8	65
Cap-Vert	325	4	430	5,0	..	17,6	63
Guyana	790	215	500	-0,2	8,0	9,4	65
Iles Salomon	267	28	510	3,5	7,1	10,9	58
Samoa-Occidentale	163	3	660	..	..	15,9	65
Swaziland	757	17	670	2,7	9,1	9,6	54
Tonga	97	1	730	..	..	..	64
Saint-Vincent-et-Grenadines	119	(.)	850	1,2	10,8	5,9	69
Vanuatu	134	15	880	..	..	..	56
Grenade	96	(.)	970	-0,1	11,2	6,6	68
Dominique	78	1	1.150	0,4	12,7	4,8	75
Belize	159	23	1.190	2,7	7,2	1,2	66
Sainte-Lucie	136	1	1.240	2,8	9,3	3,8	70
Saint-Kitts-et-Nevis	43	(.)	1.550	2,4	9,8	5,0	64
Fidji	696	18	1.710	2,9	10,4	5,2	65
Antigua-et-Barbade	79	(.)	2.020	0,2	9,1	4,0	73
Suriname	393	163	2.580	3,4	11,8	4,2	66
Malte	358	(.)	3.310	8,1	3,5	1,7	73
Gabon	997	268	3.670	1,5	12,7	10,1	51
Chypre	665	9	3.790	..	-2,1	8,1	74
Barbade	254	(.)	4.630	2,3	11,3	8,4	73
Bahamas	231	14	7.070	-0,5	6,4	5,2	70
Bahrein	417	1	9.420	..	..	0,2	69
Islande	241	103	10.710	2,4	27,1	49,2	77
Luxembourg	366	3	14.260	4,0	6,3	10,0	74
Qatar	315	11	16.270	-7,0	..	..	72
Brunéi	224	6	17.570	-1,2	..	-2,7	74
Djibouti	362	22	..	..	..	..	48
Guinée équatoriale	373	28	..	..	..	..	45
Kiribati	64	1	..	..	..	6,9	53
Seychelles	65	(.)	..	..	12,1	..	69

Note: Les pays dont le nom est écrit en italique sont ceux pour lesquels on ne peut calculer le PNB par habitant.

a. Voir notes techniques. b. Les chiffres en italique se rapportent à des années autres que celles qui sont indiquées.

la moyenne arithmétique simple du taux de change effectif pour 1985 et des taux de change corrigés pour 1983 et 1984. Pour obtenir le taux de change corrigé de l'inflation pour 1983, on multiplie le taux de change effectif pour 1983 par le taux d'inflation relatif du pays considéré et des Etats-Unis entre 1983 et 1985. Pour 1984, on multiplie le taux de change effectif par le taux d'inflation relatif du pays considéré et des Etats-Unis entre 1984 et 1985.

Cette moyenne des taux de change effectifs et corrigés vise à atténuer l'effet des fluctuations des prix et des taux de change. Dans un deuxième temps, on convertit le PNB de l'année 1985 exprimé en prix d'acquisition courants et en monnaie nationale au moyen du facteur de conversion calculé précédemment. On divise le PNB en dollars ainsi obtenu par le nombre d'habitants en milieu d'année pour trouver le PNB par habitant en 1985. Ce tableau présente les estimations du PNB par habitant en 1985.

Les formules ci-après montrent comment on calcule le taux de conversion pour l'année  $t$  :

$$(e'_{t-2,t}) = \frac{1}{3} [e_{t-2} \left( \frac{P_t}{P_{t-2}} \middle| \frac{P_t^*}{P_{t-2}^*} \right) + e_{t-1} \left( \frac{P_t}{P_{t-1}} \middle| \frac{P_t^*}{P_{t-1}^*} \right) + e_t]$$

et comment on calcule le PNB par habitant en dollars pour l'année  $t$  :

$$(Y_t^{\$}) = Y_t / N_t \div e'_{t-2,t}$$

où :

- $Y_t$  = PNB courant (en monnaie nationale) pour l'année  $t$
- $P_t$  = déflateur du PNB pour l'année  $t$
- $e_t$  = taux de change annuel moyen (monnaie nationale/dollars) pour l'année  $t$
- $N_t$  = population au milieu de l'année  $t$
- $P_t^*$  = déflateur du PNB des Etats-Unis pour l'année  $t$

On n'a pas présenté de chiffres sur le PNB par habitant des pays non membres non déclarants du fait qu'il est difficile d'obtenir des données et de déterminer les facteurs de conversion.

En recourant aux taux de change officiels pour convertir en dollars les chiffres en monnaie nationale, on ne cherche pas à mesurer le pouvoir d'achat intérieur relatif des monnaies. Pour calculer le produit intérieur brut (PIB) réel sur une échelle qui soit comparable d'un pays à l'autre, le Projet de comparaison internationale (PCI) de l'ONU utilise les parités du pouvoir d'achat plutôt que les taux de change comme facteurs de conversion. Ce projet couvre 60 pays en quatre phases à intervalles de cinq ans. La phase cinq, qui est en cours, doit porter sur 70 pays environ. Des recherches destinées à améliorer la méthodolo-

gie et à étendre à l'ensemble des pays les comparaisons annuelles de pouvoir d'achat sont actuellement menées par l'ONU, les Commissions économiques de l'ONU pour l'Europe, pour l'Amérique latine et les Caraïbes, et pour l'Asie et le Pacifique, ainsi que par d'autres institutions internationales telles que la Communauté économique européenne, l'Organisation de coopération et de développement économiques, la Banque asiatique de développement, la Banque interaméricaine de développement et la Banque mondiale. Tant qu'il n'y aura pas comparabilité totale, les taux de change resteront le seul moyen généralement disponible pour convertir en dollars le PIB exprimé en monnaie nationale. Le tableau de l'Encadré A.2 donne des exemples de produits bruts par habitant calculés selon la méthode qu'utilise l'Atlas et selon celle du PCI. Les chiffres du PCI pour 1980 sont ceux qui ressortent de la phase quatre du Projet; on a calculé ceux qui portent sur 1984 et 1985 en ajustant les parités du pouvoir d'achat de 1980 au moyen des taux d'inflation relatifs du pays considéré et des Etats-Unis, et en utilisant les parités ainsi estimées comme facteurs de conversion.

Des informations sur le PCI ont été publiées dans les quatre rapports qui sont mentionnés plus haut dans la Bibliographie.

Le *taux moyen d'inflation annuelle* correspond au taux de croissance du déflateur implicite du PIB pour chacune des périodes indiquées. On obtient le déflateur du PIB en divisant, pour chaque année de la période considérée, la valeur du PIB en prix d'acquisition courants par la valeur du PIB en prix d'acquisition constants, les deux valeurs étant exprimées en monnaie nationale. On utilise ensuite la méthode des moindres carrés pour calculer le taux de croissance du déflateur du PIB pendant la période. Cette méthode, comme toutes les méthodes de mesure de l'inflation, a des défauts. Elle est cependant utile dans certains cas parce qu'elle repose sur le déflateur le plus complet, qui indique les mouvements annuels des prix pour tous les biens et services produits par un pays.

L'*espérance de vie à la naissance* indique le nombre d'années que vivrait un nouveau-né si les tendances de la mortalité observées pour l'ensemble de la population au moment de sa naissance restaient inchangées tout au long de son existence. Fournies par la Division de la population des Nations Unies, ces données sont complétées par des estimations de la Banque mondiale.



### Encadré A.2 Produit brut par habitant selon les méthodes du PCI et de l'Atlas

(Etats-Unis = 100)

	1980		1984		1985	
	PCI	Atlas	PCI	Atlas	PCI	Atlas
Allemagne, Rép. féd. d'	89,1	114,1	86,6	71,8	87,4	66,7
Argentine	33,5	17,1	27,9	14,0	25,9	13,0
Autriche	75,4	86,6	74,6	58,9	75,5	55,8
Belgique	82,4	103,9	78,5	55,5	78,3	51,5
Bolivie	14,2	4,4	10,0	3,2	9,5	2,9
Botswana	13,9	8,0	17,8	6,0	18,7	5,1
Brésil	29,3	17,2	25,3	11,1	26,4	10,0
Cameroun	7,9	6,5	9,4	5,2	9,8	4,9
Canada	101,5	90,3	98,4	85,6	99,8	83,4
Chili	31,9	20,6	26,9	11,0	26,6	8,8
Colombie	24,8	11,0	23,4	9,1	23,3	8,0
Corée, Rép. de	22,5	13,6	27,3	13,8	27,9	13,3
Costa Rica	27,7	17,3	23,5	7,7	22,8	7,9
Côte d'Ivoire	12,0	9,5	8,7	4,1	8,7	3,8
Danemark	85,9	108,4	87,5	72,1	88,3	68,5
El Salvador	12,4	6,3	9,9	4,6	9,8	4,3
Equateur	22,6	11,8	20,2	7,4	20,0	7,1
Espagne	55,5	48,2	52,4	28,6	52,2	26,6
Etats-Unis	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ethiopie	2,4	0,9	2,2	0,7	2,0	0,7
Finlande	75,5	91,2	77,3	69,5	78,5	66,3
France	85,4	105,4	82,0	63,1	81,3	58,2
Grèce	44,5	36,9	41,9	24,3	42,0	21,6
Guatemala	20,3	9,7	16,3	7,7	15,4	7,6
Honduras	10,6	5,5	8,8	4,5	8,7	4,5
Hong Kong	62,4	47,0	72,3	41,0	70,9	37,9
Hongrie	40,4	16,7	41,8	13,3	41,0	11,8
Inde	5,0	2,1	5,3	1,7	5,4	1,5
Indonésie	9,6	4,4	9,7	3,6	9,6	3,2
Irlande	47,9	46,7	47,7	32,0	46,8	29,5
Israël	59,4	40,9	55,8	32,8	55,1	30,0
Italie	68,0	60,3	64,5	41,4	64,7	39,8
Japon	73,4	77,9	79,0	68,5	81,1	69,1
Kenya	5,6	3,5	4,9	2,0	4,8	1,8
Luxembourg	92,8	131,9	86,6	84,9	87,4	81,6
Madagascar	5,0	3,2	3,8	1,7	3,7	1,5
Malawi	3,7	1,6	3,1	1,2	3,0	1,0
Mali	3,0	1,7	2,4	0,9	2,3	0,9
Maroc	10,5	8,1	9,8	4,3	9,8	3,7
Nigeria	7,8	8,8	5,3	4,8	5,2	4,6
Norvège	99,0	117,1	100,4	89,9	101,5	84,7
Pakistan	9,6	2,7	10,0	2,4	10,3	2,3
Panama	27,9	14,6	26,4	12,7	26,4	12,3
Paraguay	18,6	12,6	16,6	7,0	16,5	5,7
Pays-Bas	81,4	102,5	75,5	61,4	75,5	56,0
Pérou	21,9	9,6	17,9	6,6	17,5	5,9
Philippines	15,2	6,3	13,2	4,2	12,1	3,7
Pologne	37,7	..	33,4	13,6	33,2	12,9
Portugal	33,4	20,8	31,4	12,7	31,7	12,0
République dominicaine	17,3	9,2	16,0	6,2	15,2	4,9
Royaume-Uni	72,1	81,3	71,2	55,3	72,3	51,2
Sénégal	6,0	4,3	5,7	2,4	5,6	2,3
Sri Lanka	10,7	2,3	11,7	2,3	11,7	2,3
Tanzanie	3,1	2,4	2,6	1,9	2,5	1,6
Tunisie	17,4	11,8	17,4	8,2	17,6	7,4
Uruguay	37,2	29,6	28,9	12,4	28,4	10,1
Venezuela	47,4	33,6	37,2	22,4	35,7	19,0
Yougoslavie	35,3	27,9	33,3	14,6	32,7	12,6
Zambie	6,4	5,5	5,3	3,1	5,2	2,4
Zimbabwe	7,8	6,4	7,5	4,9	7,7	4,0
Etats-Unis (\$US)	11.450	11.650	15.330	15.540	16.160	16.400

Notes : Les chiffres du PCI pour 1980 sont ceux qui ressortent de la phase IV du Projet; pour les autres années, on a extrapolé sur les chiffres de 1981. Les chiffres de l'Atlas sont fondés sur la méthode utilisée actuellement par l'Atlas pour des données courantes. Les chiffres de l'Atlas représentent le FNB par habitant. Les valeurs du PCI concernent le PIB par habitant.

Les *chiffres récapitulatifs* relatifs au PNB par habitant et à l'espérance de vie à la naissance qui figurent dans ce tableau sont pondérés par la population. Les chiffres récapitulatifs relatifs au taux moyen d'inflation annuelle sont pondérés par la part de PIB du pays exprimée en dollars courants.

### **Tableaux 2 et 3. Croissance et structure de la production**

La plupart des définitions employées sont celles du *Système de comptabilité nationale* des Nations Unies, Série F, No 2, Révision 3.

Le PIB mesure la production finale totale de biens et de services de l'économie nationale, c'est-à-dire produits par les résidents et les non-résidents, quelle que soit la part respective des premiers et des seconds. Il n'est pas tenu compte de l'amortissement. Pour la plupart des pays, le PIB par branche d'activité d'origine est exprimé aux prix départ usine; mais pour certains pays, on a utilisé des séries de prix d'acquisition. Le PIB aux prix départ usine est égal au PIB aux prix d'acquisition, diminué des droits d'entrée. Notons que, dans les éditions du Rapport antérieures à 1986, le PIB aux prix à la production et le PIB aux prix d'acquisition étaient respectivement appelés PIB au coût des facteurs et PIB aux prix du marché. Pour obtenir le PIB en dollars, on convertit le PIB en monnaie nationale en utilisant les taux de change officiels pour l'année en question. Pour les quelques pays dont le taux de change officiel ne correspond pas tout à fait au taux effectivement utilisé pour les transactions de change, on a employé un autre facteur de conversion. Il convient de noter qu'on n'a pas calculé de moyenne sur trois ans comme on l'a fait pour estimer le PNB par habitant au Tableau 1.

Le *secteur agricole* englobe l'agriculture, la foresterie, la chasse et la pêche. Dans les pays en développement où l'agriculture de subsistance joue un rôle important, une grande partie de la production agricole ne fait pas l'objet d'échanges ou d'échanges monétaires. Il est donc d'autant plus difficile d'estimer la contribution apportée par l'agriculture au PNB. Le *secteur industriel* comprend l'extraction minière, l'*industrie manufacturière* (les données sur cette branche d'activité figurent dans une colonne distincte), les travaux publics et le bâtiment, l'électricité, l'eau et le gaz. Toutes les autres branches de l'activité économique sont classées comme *services*.

Les indicateurs figurant dans ces deux tableaux

ont été calculés à partir de séries de comptes nationaux en monnaie du pays. Les taux de croissance du Tableau 2 ont été calculés au moyen de séries en prix constants; la part de chaque secteur dans le PIB (Tableau 3) a été déterminée au moyen des séries en prix courants.

Pour obtenir les *chiffres récapitulatifs* relatifs à chaque indicateur du Tableau 2, on calcule d'abord les valeurs transformées en dollars constants de 1980 dans chaque pays pour chaque année de la période considérée; on fait ensuite la somme de ces valeurs année par année et on calcule les chiffres récapitulatifs par la méthode des moindres carrés. Les parts moyennes en pourcentage des divers secteurs indiquées au Tableau 3 sont calculées au moyen des totaux sectoriels des différents groupes, en dollars courants. Dans l'édition de cette année, les chiffres récapitulatifs pour un grand nombre d'indicateurs économiques fournissent une estimation globale pour des pays en face desquels figure le symbole «non connu». Cela permet, en normalisant la couverture des pays pour chacune des périodes considérées, de parvenir à des totaux plus cohérents.

### **Tableaux 4 et 5. Croissance de la consommation et de l'investissement; structure de la demande**

Le PIB est défini dans la note relative au Tableau 2.

La *consommation des administrations publiques* comprend toutes les dépenses courantes consacrées aux achats de biens et de services des administrations à tous les niveaux. Les dépenses d'équipement au titre de la défense et de la sécurité nationales sont considérées comme des dépenses de consommation.

La *consommation privée* représente la valeur, aux prix du marché, de tous les biens et services achetés ou reçus sous forme de revenus en nature par les ménages et les établissements à but non lucratif. Elle fait abstraction des achats de logements mais inclut le loyer imputé des logements occupés par leur propriétaire.

L'*investissement intérieur brut* comprend les dépenses consacrées à l'accroissement du capital fixe de l'économie, majorées des variations nettes de la valeur des stocks.

L'*épargne intérieure brute* est le produit intérieur brut moins la consommation totale.

Les *exportations de biens et de services non facteurs* représentent la valeur de tous les biens et services non facteurs vendus au reste du monde : marchandises, fret, assurances, voyages et autres services non facteurs. La valeur des services

facteurs (tels que le revenu des investissements, les intérêts et le revenu du travail) en est exclue.

Le *solde de ressources* est la différence entre les exportations et les importations de biens et de services non facteurs.

Les indicateurs figurant dans ces tableaux ont été calculés à partir de séries de comptes nationaux. Les taux de croissance du Tableau 4 ont été calculés d'après des séries en prix constants; les pourcentages du PIB présentés au Tableau 5 ont été établis à partir de séries en prix courants.

Les *chiffres récapitulatifs* sont calculés par la méthode décrite dans les notes relatives aux Tableaux 2 et 3.

#### **Tableau 5. Agriculture et alimentation**

Les données de base relatives à la *valeur ajoutée dans l'agriculture* proviennent des séries de comptes nationaux en monnaie nationale de la Banque mondiale. On convertit en dollars la valeur ajoutée en prix courants de 1980 en monnaie nationale selon la méthode de conversion par année décrite dans les notes techniques relatives aux Tableaux 2 et 3. Les taux de croissance des séries en prix constants en monnaie nationale sont appliqués à la valeur ajoutée de 1980 en dollars pour obtenir les valeurs, en dollars de 1980, pour 1970 et 1985.

Les chiffres relatifs au reste du tableau proviennent de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

Les *importations de céréales* et *l'aide alimentaire en céréales* sont mesurées en équivalents céréales et comprennent par définition toutes les céréales incluses dans les Groupes 041-046 de la Classification type pour le commerce international (CTCI), Révision 1. Les chiffres ne sont pas directement comparables car, pour les importations de céréales, on se fonde sur l'année civile et les données du pays bénéficiaire alors que, pour l'aide alimentaire en céréales, on se fonde sur des données concernant la campagne agricole et sur des chiffres provenant des pays donateurs. Les premiers chiffres dont on dispose pour l'aide alimentaire sont ceux de 1974.

La *consommation d'engrais* est rapportée à la superficie des terres arables. Cela comprend non seulement les terres en cultures permanentes, mais aussi les cultures temporaires (les terrains où l'on pratique la double récolte sont comptés une seule fois), les prairies temporaires utilisées comme pâturages ou pour le foin, les terres en cultures maraîchères et potagères, et les terres

provisoirement en friche ou en jachère.

L'*indice de la production alimentaire par habitant* exprime la quantité moyenne de denrées alimentaires produite par habitant et par an pendant la période 1983-85 par rapport à la période 1979-81. Cet indice s'obtient en divisant la production alimentaire par le nombre d'habitants. Par production alimentaire, on entend les céréales, les tubercules amylicés, la canne à sucre, la betterave sucrière, les légumineuses, les huiles alimentaires, les noix, les fruits, les légumes, le bétail et les produits de l'élevage. La production alimentaire est exprimée nette des aliments pour le bétail, des semences utilisées dans l'agriculture et des pertes subies en cours de traitement et de distribution.

Les *chiffres récapitulatifs* concernant la consommation d'engrais sont pondérés par la superficie des terres arables; les *chiffres récapitulatifs* concernant la production alimentaire sont pondérés par la population.

#### **Tableau 7. Structure du secteur manufacturier**

Les chiffres de base de la *valeur ajoutée du secteur manufacturier* sont tirés de la série des comptes nationaux en monnaie nationale de la Banque mondiale. On convertit en dollars la valeur ajoutée de 1980 en prix courants et en monnaie nationale par la méthode décrite dans les notes techniques relatives aux Tableaux 2 et 3. Les taux de croissance des séries en prix constants en monnaie nationale sont appliqués à la valeur ajoutée de 1980 en dollars pour obtenir les chiffres, en dollars de 1980, pour 1970 et 1984.

La *répartition en pourcentage de la valeur ajoutée* entre les industries manufacturières a été obtenue auprès de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI). On s'est servi des statistiques industrielles de l'ONUDI pour faire les calculs, les valeurs de base étant exprimées en dollars de 1980.

Les industries manufacturières sont regroupées d'après la *Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI) des Nations Unies*. Alimentation et agriculture correspond à la Catégorie 31 de la CITI; textiles et habillement, à la Catégorie 32; machines et matériel de transport, aux Classes 382 à 384; et industries chimiques, aux Classes 351 et 352. La rubrique «autres» comprend : Industrie du bois et fabrication d'ouvrages en bois (Catégorie 33); Fabrication de papier et d'articles en papier (Catégorie 34); Raffineries de pétrole (Classes 353-

356); Fabrication de produits minéraux non métalliques et Industrie métallique de base (Catégories 36-37); Fabrication d'ouvrages en métaux et Fabrication de matériel médico-chirurgical (Classes 381 et 385) et Autres industries manufacturières (Classe 390). Lorsque les données sur les textiles, les machines ou les produits chimiques ne sont pas connues, on a inclus ces branches dans la rubrique «autres».

#### Tableau 8. Revenus et production du secteur manufacturier

Ce nouveau tableau contient quatre indicateurs — deux relatifs aux revenus réels par employé, un à la part de la main-d'oeuvre dans la valeur ajoutée totale et un autre à la productivité de la main-d'oeuvre dans le secteur manufacturier. Ils reposent tous sur des renseignements tirés de la base de données de l'ONUDI.

Les *revenus par employé*, donnés en prix constants, s'obtiennent en corrigeant les revenus nominaux par employé, chiffres émanant de l'ONUDI, par l'indice des prix à la consommation (IPC), tiré des *Statistiques financières internationales* (SFI) du FMI. Les *revenus totaux en pourcentage de la valeur ajoutée* s'obtiennent en divisant le montant total des revenus nominaux des employés par la valeur ajoutée nominale, ce qui montre la part de la main-d'oeuvre dans la formation de revenu du secteur manufacturier. La *production brute par employé* est également en prix constants et sert à mesurer la productivité de la main-d'oeuvre. Pour obtenir cet indicateur, on corrige les données de l'ONUDI sur la *production brute par employé* en prix courants au moyen de déflateurs implicites, tirés des dossiers de la Banque mondiale, pour la valeur ajoutée du secteur industriel ou manufacturier.

Pour assurer une meilleure comparabilité entre pays, l'ONUDI a, autant que possible, restreint son champ de données aux établissements de cinq employés et plus.

Les définitions et concepts employés sont conformes aux *Recommandations internationales concernant les statistiques industrielles*, publiées par les Nations Unies. Les *revenus* (salaires et traitements) englobent tous les paiements en espèces ou en nature faits en cours d'année par l'employeur dans le cadre du travail accompli, à savoir : a) tous les paiements en espèces des heures normales et supplémentaires, les primes et les indemnités de cherté de vie; b) les salaires et traitements correspondant aux congés annuels et aux congés de maladie; c) les impôts et cotisations

d'assurance sociale et autres, payables par l'employé et déduits par l'employeur; et d) les paiements en nature. Les estimations de *production brute* reposent sur les quantités de biens produits ou expédiés. Au niveau des biens produits, ces chiffres recouvrent : a) la valeur de tous les produits de l'établissement; b) la valeur des services industriels rendus à des tiers; c) la valeur des biens expédiés dans le même état où ils avaient été reçus; d) les ventes d'électricité; e) la variation nette de la valeur des travaux en cours entre le début et la fin de la période considérée. Au niveau des biens expédiés, les chiffres comprennent en outre la variation nette de la valeur des stocks de produits finis entre le début et la fin de la période considérée. La *valeur ajoutée* se définit comme étant la valeur courante de la production brute moins le coût courant a) des matériaux, combustibles et autres fournitures consommés; b) des travaux effectués sous contrat ou en commandite par des tiers; c) des travaux de réparation et d'entretien effectués par des tiers; et d) des biens expédiés dans le même état où ils avaient été reçus. Dans ce tableau, le terme *employé* recouvre deux catégories définies par l'ONU, à savoir les *employés permanents* et les *personnes employées*. Sont compris dans ces deux groupes les employés permanents, les propriétaires actifs, les associés actifs et les aides familiaux non rémunérés; les personnes travaillant à domicile sont exclues. Les chiffres portent sur le nombre moyen d'employés en cours d'année.

#### Tableau 9. Energie commerciale

Les données relatives à l'énergie proviennent des Nations Unies. Elles portent sur les formes commerciales d'énergie primaire : pétrole et liquides de gaz naturel, gaz naturel, combustibles solides (charbon, lignite, etc.) et électricité primaire (nucléaire, géothermique et hydro-électrique), tous les chiffres étant convertis en équivalents pétrole. Les chiffres sur la consommation de carburants liquides comprennent les dérivés du pétrole qui ont servi à des usages non énergétiques. Pour convertir l'électricité primaire en équivalents pétrole, on suppose un rendement thermique théorique de 34 %. La consommation de bois de feu et autres combustibles traditionnels, bien qu'importante dans certains pays en développement, n'est pas prise en considération, faute de données chiffrées fiables et complètes.

Les *importations d'énergie* désignent la valeur en dollars des importations d'énergie — Section 3 de

la Classification type pour le commerce international (CTCI), Révision 1 — en pourcentage des recettes d'exportation de marchandises.

Les données relatives aux importations d'énergie ne permettent pas de distinguer entre les importations de pétrole comme carburant, d'une part, et pour l'industrie pétrochimique, d'autre part. Il se peut donc que ces pourcentages surestiment le degré de dépendance des pays à l'égard de l'énergie importée.

Pour calculer les *chiffres récapitulatifs* relatifs à la production et à la consommation d'énergie, on fait la somme des volumes respectifs pour chacune des années des périodes considérées, puis on calcule les taux de croissance par la méthode des moindres carrés. Les *chiffres récapitulatifs* relatifs à la consommation d'énergie par habitant sont pondérés par la population pour les années considérées.

Les *chiffres récapitulatifs* relatifs aux importations d'énergie en pourcentage des exportations de marchandises sont calculés au moyen des totaux par groupe des importations d'énergie et des exportations de marchandises, en dollars courants.

#### **Tableau 10. Croissance du commerce de marchandises**

Les statistiques relatives au commerce de marchandises (Tableaux 10 à 14) proviennent principalement du système de données des Nations Unies sur le commerce, qui se conforme à l'*Annuaire statistique du commerce international* de l'ONU pour ses informations, ce qui veut dire que celles-ci reposent sur les recettes douanières des pays. Les valeurs indiquées dans ces tableaux sont exprimées en dollars courants.

Mais pour les chiffres du Tableau 10, on a également utilisé des statistiques émanant du Fonds monétaire international (FMI) et, dans quelques cas (signalés par une note), on a fait état d'estimations de la Banque mondiale. Les sources d'information secondaires et les estimations de la Banque mondiale se fondent sur les rapports globaux qui sont disponibles avant les rapports détaillés soumis aux Nations Unies. Dans quelques cas, elles permettent d'ajuster les statistiques en y incluant l'importants éléments du commerce extérieur d'un pays qui échappent aux douanes.

La rubrique *exportations et importations de marchandises* recouvre, à quelques exceptions près, tous les mouvements internationaux de marchandises franchissant des frontières douanières. Les exportations s'entendent f.o.b. (franco à bord), les importations c.a.f. (coût,

assurance, fret), sauf exceptions précisées dans les sources indiquées ci-dessus. Ces valeurs sont exprimées en dollars courants. Elles ne comprennent pas les échanges de services.

Les *taux de croissance des exportations et des importations de marchandises*, donnés en termes constants, sont calculés au moyen d'indices de la valeur en prix constants des exportations et des importations. Ces indices découlent de l'indice de la valeur des exportations et des importations, corrigé par l'indice des prix correspondant. Pour les calculer, la Banque se sert de ses propres indices des prix, qui reposent sur les cours internationaux des produits primaires et les indices de valeur unitaire des biens manufacturés. Ces indices des prix sont indiqués à la fois par pays et par grands groupes de produits, ce qui permet d'harmoniser les chiffres concernant un groupe de pays et ceux concernant des pays donnés. Cette harmonisation progressera à mesure que la Banque mondiale continuera d'améliorer ses indices des prix des produits échangés pour un nombre croissant de pays. Pour les pays industriels, ces indices sont tirés de l'*Annuaire statistique du commerce international* et du *Bulletin mensuel de statistique* des Nations Unies ainsi que des *Statistiques financières internationales* du FMI.

Les *termes de l'échange* (ou termes de l'échange nets) comparent le niveau relatif des prix à l'exportation et des prix à l'importation. Calculé sous forme de rapport entre prix moyen des exportations et prix moyen des importations, cet indicateur montre l'évolution, par rapport à une année de base, du niveau des prix à l'exportation en pourcentage du niveau des prix à l'importation. On présente l'indice des termes de l'échange pour 1983 et 1985 (année de base 1980 = 100). Les indices de prix proviennent des sources mentionnées ci-dessus à propos des taux de croissance des exportations et des importations.

Pour calculer les *chiffres récapitulatifs*, on fait la somme des séries de prix en dollars constants de 1980 pour chaque année, puis on applique la méthode des moindres carrés pour obtenir les taux de croissance pendant les périodes indiquées. Là encore, ils ne comprennent pas les échanges de services.

#### **Tableaux 11 et 12. Structure du commerce de marchandises**

Les parts des échanges présentées dans ces tableaux ont été estimées à partir des valeurs des échanges (exprimées en dollars courants)

provenant du système de données des Nations Unies sur le commerce et de l'*Annuaire statistique du commerce international* des Nations Unies, complétées par d'autres publications statistiques de l'ONU et du FMI. A la différence du Tableau 10, ces deux tableaux ne contiennent pas d'estimations de la Banque mondiale.

Les *exportations et importations de marchandises* sont définies dans les notes techniques relatives au Tableau 10.

Les catégories d'exportations et d'importations sont celles de la *Classification type pour le commerce international* (CTCI), Série M, No 34, Révision 1.

Dans le Tableau 11, l'expression *combustibles, minéraux et métaux* désigne les produits de la Section 3 de la CTCI (combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes), des Divisions 27 (engrais bruts et minéraux bruts), 28 (minerais métalliques) et 68 (métaux non ferreux). L'expression *autres produits primaires* désigne le contenu des Sections 0, 1, 2 et 4 de la CTCI (produits alimentaires et animaux vivants, boissons et tabac, matières brutes non comestibles, huiles, graisses et cires) à l'exclusion des produits figurant aux Divisions 27 et 28. La colonne *machines et matériel de transport* regroupe les biens figurant à la Section 7 de la CTCI. La rubrique *autres biens manufacturés* représente les Sections 5 à 9 de la CTCI à l'exclusion de la Section 7 et de la Division 68. Dans cette édition du Rapport, la rubrique *textiles et habillement*, correspondant aux Divisions 65 et 84 de la CTCI (textiles, fils et filés, tissus et habillement), représente une sous-catégorie d'*autres biens manufacturés*. Il est à noter que l'on manque de données détaillées pour de nombreux pays et que, de ce fait, la définition donnée ci-dessus n'est pas la même que celle appliquée aux exportateurs de biens manufacturés (page xi).

Dans le Tableau 12, les *denrées alimentaires* correspondent aux Sections 0, 1 et 4 et à la Division 22 de la CTCI (produits alimentaires et animaux vivants, boissons, huiles et graisses, et graines oléagineuses et noix), à l'exclusion de la Division 12 (tabac). La rubrique *combustibles* comprend les produits de la Section 3 de la CTCI (combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes). Par *autres produits primaires*, on désigne le contenu de la Section 2 de la CTCI (matières brutes, combustibles non compris), diminué du contenu de la Division 22 (graines oléagineuses et noix) et majoré de celui de la Division 12 (tabac) et de la Division 68 (métaux non ferreux). La colonne *machines et matériel de transport* regroupe les marchandises de la Section 7 de la CTCI. Enfin, la

rubrique *autres biens manufacturés* correspond au résidu de la valeur totale des importations manufacturières, c'est-à-dire aux Sections 5 à 9 de la CTCI à l'exclusion de la Section 7 et de la Division 68.

Les *chiffres récapitulatifs* figurant aux Tableaux 11 et 12 sont pondérés respectivement par les exportations et les importations totales de marchandises de chaque pays en dollars courants. (Voir note relative au Tableau 10.)

### **Tableau 13. Origine et destination des exportations de marchandises**

Les *exportations de marchandises* sont définies dans la note technique relative au Tableau 10. Les parts des échanges présentées dans ce tableau ont été calculées à partir de statistiques de l'ONU et du FMI sur la valeur des échanges exprimée en dollars courants. Le groupe des *pays industriels à économie de marché* inclut Gibraltar, l'Islande et le Luxembourg; le groupe des *pays exportateurs de pétrole à revenu élevé* comprend Bahreïn, le Brunéi et le Qatar.

Les *chiffres récapitulatifs* sont pondérés par la valeur totale en dollars courants des exportations de marchandises de chaque pays.

### **Tableau 14. Origine et destination des exportations de biens manufacturés**

Les statistiques figurant dans ce tableau proviennent des Nations Unies, qui les utilisent avec d'autres données pour calculer les chiffres figurant au Tableau spécial B de l'*Annuaire statistique du commerce international*. Par *biens manufacturés*, on entend les marchandises figurant aux Sections 5 à 9 de la CTCI, Révision 1 (produits chimiques et apparentés, biens manufacturés de base, articles manufacturés, machines et matériel de transport, et autres articles et biens manufacturés non classés ailleurs), à l'exclusion de la Division 68 (métaux non ferreux). Il est à noter là encore que l'on manque de données détaillées pour de nombreux pays et que, de ce fait, la définition donnée ci-dessus n'est pas la même que celle appliquée aux exportateurs de biens manufacturés (page xi).

Les pays sont groupés de la même façon qu'au Tableau 13. Les *chiffres récapitulatifs* sont pondérés par la valeur en dollars courants des exportations de biens manufacturés de chaque pays.

### **Tableau 15. Balance des paiements et réserves**

Dans ce tableau, les valeurs sont exprimées en dollars courants.



Le *solde des opérations courantes* est la différence entre a) les exportations de biens et de services, majorées des rentrées de transferts et sans contrepartie, et b) les importations de biens et de services, majorées des sorties de transferts sans contrepartie vers le reste du monde. Les estimations du solde des opérations courantes sont établies surtout au moyen de données du FMI et sont conformes aux définitions du *Manuel de la balance des paiements* du FMI.

Les *envois de fonds des travailleurs* comprennent les transferts de revenu de migrants employés ou qui pensent être employés pendant plus d'un an dans leur nouveau lieu de résidence. Les transferts de revenu effectués par des travailleurs séjournant moins d'un an à l'étranger sont classés parmi les transferts privés.

L'*investissement direct privé net* est le montant net investi ou réinvesti par des non-résidents dans des entreprises dans lesquelles ils (ou d'autres non-résidents) jouissent d'un pouvoir de décision assez étendu; ces chiffres nets, qui incluent les fonds propres, les bénéfices réinvestis et autres formes de capital, comprennent également la valeur des investissements directs effectués à l'étranger par des résidents du pays déclarant. Ces estimations sont établies surtout au moyen des données du FMI.

Les *réserves internationales brutes* comprennent les avoirs en or monétaire, les droits de tirage spéciaux (DTS), la position de réserve envers le FMI des membres du Fonds et les avoirs en devises contrôlés par les autorités monétaires. Les données relatives aux avoirs de réserves internationales proviennent des dossiers du FMI. L'élément or de ces réserves est évalué, pour tous les pays, au cours du marché de Londres en fin d'année, soit 37,37 dollars l'once en 1970 et 327,30 dollars l'once en 1985. Le volume de réserves indiqué pour 1970 et 1985 s'entend en fin d'année et est exprimé en dollars courants aux taux de change en vigueur. Etant donné que la définition des réserves internationales, la détermination de la valeur de l'or et les méthodes de gestion des réserves varient d'un pays à l'autre, les chiffres sur les réserves publiés dans des sources nationales ne sont pas rigoureusement comparables. Les avoirs de réserves à la fin de 1985 sont également exprimés en nombre de mois d'importation de biens et de services qu'ils permettraient de financer, compte tenu de la valeur moyenne des importations en 1985.

Les *chiffres récapitulatifs* sont calculés à partir de totaux par groupe des réserves brutes inter-

nationales et des importations totales de biens et services en dollars courants.

#### **Tableau 16. Dette extérieure**

Les données sur la dette de ce tableau et des tableaux suivants proviennent du Système de notification de la dette à la Banque mondiale et d'estimations de la Banque mondiale. Ce système porte uniquement sur les pays en développement et ne rassemble pas les chiffres relatifs à la dette extérieure des autres groupes d'emprunteurs ni des pays qui ne sont pas membres de la Banque mondiale. Les chiffres sur la dette présentés dans les Tableaux 16 à 21 ont été convertis en dollars aux taux de change officiels.

Dans cette édition du Rapport, les données sur la dette comprennent la dette privée non garantie notifiée par 20 pays en développement et des estimations partielles ou complètes (selon la fiabilité des informations) sur 29 autres pays.

La *dette publique* recouvre les obligations extérieures contractées par des débiteurs publics, y compris ses services et des organismes publics autonomes. La *dette à garantie publique* correspond aux obligations extérieures contractées par le secteur privé, dont le remboursement est garanti par un organisme public. Ces deux catégories sont amalgamées dans les tableaux. La *dette privée non garantie* représente les obligations extérieures contractées par des débiteurs privés, dont le remboursement n'est pas garanti par un organisme public.

La rubrique *recours au crédit du FMI* recouvre les obligations de rachats au FMI au titre de toutes les utilisations des ressources du FMI, à l'exclusion des obligations résultant de tirages sur la tranche de réserve ou sur le Fonds fiduciaire du FMI. Les chiffres sont ceux de la fin de l'année spécifiée; ils comprennent l'encours des achats au titre des tranches de crédit, notamment en vertu de la politique d'accès élargi aux ressources du FMI, et au titre de tous les mécanismes spéciaux (financement des stocks régulateurs, financement compensatoire, mécanisme élargi de crédit et mécanisme pétrolier). Les prêts du Fonds fiduciaire sont indiqués individuellement dans le Système de notification de la dette et figurent donc dans le total de la dette publique à long terme. L'utilisation de l'encours du crédit du FMI en fin d'année (stock) est converti en dollars au taux de change entre le dollar et le DTS en vigueur à la fin de l'année.

La *dette extérieure à court terme* est la dette à échéance d'un an ou moins. Les données

disponibles ne permettent pas de faire la distinction entre la dette à court terme publique et la dette privée non garantie.

Aux fins de ce rapport, on entend par *total de la dette extérieure* la somme de la dette à long terme publique, à garantie publique et privée non garantie, du recours au crédit du FMI, et de la dette à court terme.

#### **Tableau 17. Flux de capitaux extérieurs aux secteurs public et privé**

Les chiffres relatifs aux *décaissements* et au *remboursement de principal* (amortissement) portent sur les emprunts publics et à garantie publique et les emprunts privés non garantis à long terme. Les *flux nets* sont égaux aux décaissements, diminués des remboursements de principal.

#### **Tableau 18. Dette extérieure publique et privée et ratios du service de la dette**

Les totaux sur la dette à long terme figurant dans ce tableau recouvrent la dette publique et à garantie publique ainsi que la dette privée non garantie. Le ratio du service de la dette aux exportations de biens et de services est un parmi plusieurs moyens traditionnels utilisés pour apprécier l'aptitude d'un pays à assurer le service de sa dette. Pour les groupes de pays, le ratio moyen du service de la dette au PNB est pondéré par le PNB exprimé en dollars courants. Le ratio moyen du service de la dette aux exportations de biens et de services est pondéré par la valeur en dollars courants des exportations de biens et de services.

#### **Tableau 19. Dette publique extérieure et ratios du service de la dette**

L'*encours de la dette publique extérieure* représente le montant des emprunts publics et à garantie publique qui ont été déboursés en fin d'année, net des remboursements de principal et des engagements de prêts annulés en fin d'année. Pour estimer la dette publique extérieure en pourcentage du PNB, on convertit en dollars les chiffres de la dette libellés dans la monnaie de remboursement en utilisant les taux de change officiels en fin d'année. Pour convertir le PNB en dollars, on utilise la méthode de conversion décrite dans la note technique relative aux Tableaux 2 et 3.

Les *versements d'intérêts* sont les intérêts effectivement versés au titre de la partie déboursée de l'encours de la dette publique et à garantie publique en devises, biens ou services, majorés des commissions d'engagement sur la partie non

déboursée, dans la mesure où elles sont connues.

Le *service de la dette* est la somme des montants effectivement versés au titre des remboursements de principal (amortissement) et des paiements effectifs d'intérêts en devises, biens et services sur la dette publique et à garantie publique. La méthode d'estimation de la dette totale à long terme en pourcentage du PNB, des ratios moyens du service de la dette en pourcentage du PNB et des ratios moyens du service de la dette en pourcentage des exportations de biens et services est la même que celle qui est décrite dans les notes relatives au Tableau 18.

Les *chiffres récapitulatifs* sont calculés au moyen des agrégats du service de la dette pour les groupes de pays et du PNB en dollars courants.

#### **Tableau 20. Conditions des emprunts publics extérieurs**

Les *engagements* se réfèrent aux emprunts publics et à garantie publique pour lesquels des accords ont été signés au cours de l'année en question. Ils sont exprimés dans la monnaie de remboursement et convertis en dollars au taux de change annuel moyen officiel.

Les chiffres cités pour les *taux d'intérêt*, les *échéances* et les *différés d'amortissement* sont des moyennes pondérées par le montant des prêts. L'intérêt, principale charge prélevée sur un prêt, est généralement calculé sur l'encours non remboursé du principal. L'échéance est l'intervalle séparant la date de signature d'un accord de prêt ou d'émission d'obligations et la date finale de remboursement du principal. Le différé d'amortissement est l'intervalle séparant la date de l'accord de la date du premier remboursement du principal.

Les *emprunts publics assortis de taux d'intérêt variables en pourcentage de la dette publique* sont ceux dont les taux d'intérêt flottent en fonction du taux pratiqué sur un marché clé; par exemple, le taux interbancaire moyen des eurodollars à Londres (LIBOR) ou le taux de base aux Etats-Unis. Cette rubrique indique la vulnérabilité de l'emprunteur aux changements des taux d'intérêt internationaux.

Les *chiffres récapitulatifs* figurant dans ce tableau sont pondérés par le montant des emprunts.

#### **Tableau 21. Aide publique au développement provenant des pays membres de l'OCDE et de l'OPEP**

L'*aide publique au développement* (APD) représente les décaissements nets au titre de dons ou de prêts accordés à des conditions libérales par les



organismes publics des pays membres du Comité d'aide au développement (CAD) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), ainsi que des pays membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) en vue de promouvoir le développement et le bien-être économiques. La valeur de la coopération et de l'assistance techniques y est incluse. Tous les chiffres ont été fournis par l'OCDE et toutes les valeurs en dollars sont converties aux taux de change officiels.

Les *montants* indiqués sont les déboursements nets en faveur des pays en développement et des institutions multilatérales. Les déboursements en faveur des institutions multilatérales sont maintenant notifiés par tous les pays membres du CAD à la date d'émission des bons correspondants (certains membres du Comité effectuaient autrefois cette notification à la date d'encaissement des fonds). Les *flux bilatéraux nets en faveur des pays à faible revenu* ne comprennent ni les flux bilatéraux non affectés, ni les déboursements en faveur des institutions multilatérales.

Les valeurs nominales de l'APD pour les pays de l'OCDE pris collectivement ont été converties en prix de 1980 au moyen du déflateur du PIB en dollars. Ce déflateur repose sur la hausse des prix, en dollars, enregistrée dans les pays de l'OCDE (à l'exception de la Grèce, du Portugal et de la Turquie). Il tient compte des variations de parité entre le dollar et les diverses monnaies nationales. Ainsi, lorsque le dollar s'apprécie, toute variation des prix mesurée en monnaie nationale doit être corrigée à la baisse du montant de l'appréciation de la monnaie américaine pour être exprimée en dollars.

Le tableau présente les montants de l'APD totale non seulement de l'OPEP, mais aussi de l'Organisation des pays arabes exportateurs de pétrole (OPAEP). Les pays donateurs de l'OPAEP sont l'Algérie, l'Arabie saoudite, les Emirats arabes unis, l'Iraq, le Koweït, la Libye et le Qatar. Les chiffres concernant l'APD fournie par l'OPEP et l'OPAEP proviennent également de l'OCDE.

#### **Tableau 22. Aide publique au développement reçue**

Les *décaissements nets d'APD de toutes origines* comprennent les dons et les prêts concessionnels consentis par tous les organismes officiels et sources multilatérales, dont l'objectif est de promouvoir le développement économique et le bien-être des populations. Les chiffres indiqués dans ce tableau ne sont pas strictement

comparables à ceux du Tableau 21 puisqu'il s'agit de tous les apports. Le Tableau 21 se réfère aux décaissements des pays membres de l'OCDE et de l'OPEP seulement. Les décaissements nets correspondent aux décaissements bruts, déduction faite des remboursements effectués aux bailleurs de fonds. Les décaissements nets d'APD sont indiqués en montants par habitant et en pourcentage du PNB.

Les *chiffres récapitulatifs* sur l'APD par habitant sont calculés à partir des totaux par groupe de la population et de l'APD. Les *chiffres récapitulatifs* sur l'APD en pourcentage du PNB sont calculés au moyen des totaux par groupe de l'APD et du PNB en dollars courants.

#### **Tableau 23. Dépenses de l'administration centrale**

Les données sur les finances de l'administration centrale figurant dans les Tableaux 23 et 24 proviennent du *Government Finance Statistics Yearbook, 1986*, publié par le Fonds monétaire international, et des dossiers du FMI. Pour représenter les comptes de chaque pays, on a utilisé le système de définitions et classifications communes figurant dans le *Manuel de statistiques de finances publiques* du FMI (édition de 1986). Comme la couverture des données peut varier, les divers postes de dépenses et de recettes ordinaires de l'administration centrale figurant dans ces tableaux ne sont pas tous rigoureusement comparables d'un pays à l'autre. La part des dépenses et des recettes totales par catégorie est calculée en monnaie nationale.

Faute de statistiques complètes et de données sur les administrations des États, provinces et collectivités locales, on a été amené à n'utiliser que des données concernant l'administration centrale. La représentation statistique de la répartition des ressources entre diverses catégories est donc sujette à certaines distorsions et les chiffres risquent d'être sous-estimés, notamment pour les grands pays dont les administrations locales jouissent d'une autonomie considérable et sont responsables d'un grand nombre de services sociaux.

Il y a lieu de souligner que les données présentées, surtout celles qui portent sur l'éducation et la santé, ne sont pas comparables pour diverses raisons. Dans de nombreux pays, le secteur privé joue un rôle important dans les domaines de la santé et de l'éducation; dans d'autres, les services publics absorbent la majeure partie des dépenses, mais ils sont parfois financés par des niveaux inférieurs de l'administration. La

plus grande circonspection s'impose donc lorsqu'on utilise les données à des fins de comparaison entre pays.

Les *dépenses de l'administration centrale* recouvrent les dépenses effectuées par tous les ministères, directions, établissements et autres organes qui sont des services ou des moyens d'action du pouvoir central du pays. Elles recouvrent les dépenses de fonctionnement et d'équipement.

La rubrique *défense* englobe toutes les dépenses consacrées par le ministère de la défense ou d'autres ministères aux forces armées, y compris l'achat de matériel et de fournitures militaires, les travaux publics, et les opérations de recrutement et de formation. Entrent également dans cette catégorie les dépenses affectées au renforcement des services publics pour faire face à des états d'urgence en temps de guerre, à la formation du personnel de protection civile, à l'effort de recherche-développement et à l'administration de l'aide et des programmes militaires.

La rubrique *éducation* comprend les dépenses publiques pour la construction, la gestion, l'inspection et le fonctionnement d'écoles maternelles et primaires, d'établissements secondaires, d'universités et d'instituts d'enseignement supérieur ainsi que d'établissements de formation technique, professionnelle et autres. Elle comprend également les dépenses consacrées à l'administration générale et à la réglementation du système éducatif, aux travaux de recherche sur ses objectifs, son organisation, son administration et ses méthodes, et à des services connexes comme le ramassage scolaire, la cantine et les services médicaux et dentaires fournis dans les écoles.

La rubrique *santé* englobe les dépenses publiques concernant les hôpitaux, les centres de soins médicaux et dentaires et les dispensaires dont les fonctions sont essentiellement médicales; les programmes nationaux de santé et d'assurance-maladie, et les services de planning familial et de médecine préventive. Elles comprennent également les frais d'administration générale et de réglementation des services ministériels intéressés, des hôpitaux et dispensaires, des secteurs de la santé et de l'hygiène, des programmes nationaux de santé et d'assurance-maladie et des programmes de recherche-développement.

La rubrique *habitat et équipements collectifs, sécurité sociale et aide sociale* recouvre les dépenses publiques consacrées au logement, par exemple, aux programmes de logements sociaux, aux activités de construction de logements et

d'assainissement des bidonvilles, au développement communautaire, et aux services sanitaires; et aussi les dépenses publiques consacrées au versement d'allocations aux malades et aux personnes temporairement handicapées qui ne peuvent plus gagner leur vie, aux personnes âgées, aux invalides et aux chômeurs, d'allocations familiales, et d'indemnités de maternité et pour enfants à charge. Elle comprend aussi le coût des services d'aide sociale (soins aux personnes âgées, aux invalides et aux enfants) et les frais d'administration, de réglementation et de recherche associés aux services de sécurité et d'aide sociales.

La rubrique *services économiques* représente les dépenses publiques associées à la réglementation, au soutien et au fonctionnement efficace des affaires, au développement économique, au redressement des inégalités régionales et à la création d'emplois. Elles comprennent les dépenses consacrées à la recherche, à la promotion commerciale, aux enquêtes géologiques ainsi qu'à l'inspection et à la réglementation de branches d'activité données. Les cinq grandes catégories de services économiques sont : industrie, agriculture, combustible et énergie, transports et télécommunications, et autres affaires et services économiques.

La rubrique *divers* comprend les dépenses consacrées à l'administration générale qui ne figurent pas ailleurs; pour quelques pays, elle comprend aussi les montants qui n'ont pas pu être imputés à d'autres postes.

L'*excédent/déficit global* désigne la différence entre, d'une part, les recettes de fonctionnement et d'investissement plus les dons reçus et, d'autre part, les dépenses totales moins les prêts, déduction faite des remboursements.

Les *chiffres récapitulatifs* concernant les dépenses de l'administration centrale sont calculés à partir des totaux de groupes pour les postes de dépenses et les dépenses de l'administration centrale en dollars courants. Les chiffres récapitulatifs concernant les dépenses totales en pourcentage du PNB et l'excédent/déficit global en pourcentage du PNB sont calculés à partir des totaux de groupes pour les dépenses totales ci-dessus et de l'excédent/déficit global en dollars courants et du PNB en dollars courants, respectivement.

#### **Tableau 24. Recettes ordinaires de l'administration centrale**

La note relative au Tableau 23 explique d'où sont tirées les statistiques et dans quelle mesure elles

sont comparables. Les recettes ordinaires, par origine, sont exprimées en pourcentage des recettes ordinaires totales, qui représentent la somme des recettes fiscales et des recettes non fiscales, et qui sont calculées en monnaie nationale.

Les *recettes fiscales* sont l'ensemble des recettes de l'Etat provenant de redevances obligatoires sans contrepartie et non remboursables perçues à des fins publiques, y compris l'intérêt sur les arriérés d'impôt et les pénalités perçues pour non-paiement ou paiement tardif des impôts; les recettes fiscales sont nettes des remboursements ou autres opérations correctives. Les *impôts sur le revenu, les bénéfices et les plus-values* sont les impôts prélevés sur le revenu net réel ou présumé des particuliers, sur les bénéfices des entreprises et sur les plus-values qu'elles aient été réalisées sur la vente de biens fonciers, mobiliers ou autres. Les *cotisations à la sécurité sociale* comprennent les cotisations des employeurs et des employés à la sécurité sociale, ainsi que celles des travailleurs indépendants et des chômeurs. Les *taxes intérieures sur les biens et services* comprennent les taxes générales sur les ventes, le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée et les droits de consommation frappant certains produits et services, les taxes sur l'utilisation de biens ou propriétés et les bénéfices des monopoles fiscaux. Les *taxes sur les échanges et transactions internationaux* comprennent les droits d'entrée et de sortie, les bénéfices des entreprises ayant le monopole des importations et exportations, les gains sur les opérations de change et les taxes de change. Les *autres taxes* englobent les impôts payés par les employeurs sur les salaires ou le personnel, l'impôt sur la fortune et les autres taxes non imputables à d'autres catégories.

Les *recettes non fiscales* regroupent toutes les recettes de l'Etat qui ne proviennent pas des redevances obligatoires non remboursables perçues à des fins publiques. Elles comprennent les recettes provenant des entreprises publiques et les revenus domaniaux. Elles ne comprennent pas le montant des dons et des emprunts, les fonds provenant du remboursement de prêts accordés par l'Etat, les engagements ni le produit de la vente d'immobilisations.

Les *chiffres récapitulatifs* concernant les postes de recettes ordinaires sont calculés à partir des totaux des postes de recettes par groupes et des recettes ordinaires totales en dollars courants; les chiffres récapitulatifs concernant les recettes ordinaires en pourcentage du PNB sont calculés à partir des

totaux par groupes des recettes ordinaires totales et du PNB en dollars courants.

#### **Tableau 25. Monnaie et taux d'intérêt**

Les données relatives aux avoirs monétaires reposent sur des informations émanant des *Statistiques financières internationales (SFI)* du FMI. Les *avoirs monétaires au sens large* englobent les engagements monétaires et quasi monétaires des institutions financières d'un pays à l'égard de résidents autres que l'administration centrale. Pour la plupart des pays, les avoirs monétaires recouvrent la *monnaie* (ligne 34 des *SFI*), plus la *quasi-monnaie* (ligne 35 des *SFI*). La *monnaie* englobe les moyens de paiement d'un pays, à savoir la monnaie fiduciaire hors banques et les dépôts à vue. La *quasi-monnaie* englobe les dépôts à terme et d'épargne, ainsi que les comptes bancaires assimilés que l'émetteur est prêt à échanger contre de la monnaie. Chaque fois que des institutions financières non monétaires sont de gros émetteurs d'engagements quasi monétaires, les chiffres des avoirs monétaires comprennent également ces engagements.

Le taux de croissance des avoirs monétaires est calculé à partir des chiffres de fin d'année, tandis que le ratio des avoirs monétaires au PIB repose sur le point milieu entre les chiffres de fin de l'année en question et ceux de la fin de l'année précédente.

Les *taux d'intérêt nominaux des banques* sont également tirés des *SFI*. Ils représentent les taux versés par les banques commerciales ou assimilées aux détenteurs de leurs engagements quasi monétaires (taux créditeurs), et ceux perçus par les banques sur les prêts consentis à leurs principaux clients (taux prêteurs). Toutefois, le degré de comparabilité de ces taux entre pays est réduit, en partie parce que les définitions et les champs d'application diffèrent mais aussi parce que, d'un pays à l'autre, les banques n'ont pas la même latitude pour ajuster leurs taux d'intérêt en fonction des conditions du marché.

Les taux d'intérêt (et les taux de croissance des avoirs monétaires) sont exprimés en valeurs nominales, et les écarts entre pays résultent donc, pour une bonne part, de différences au niveau de l'inflation. Pour plus de commodité, on a inclus dans ce tableau l'indicateur sur le taux d'inflation récent figurant au Tableau 1.

#### **Tableau 26. Répartition du revenu**

Les données présentées dans ce tableau se rapportent à la répartition du revenu disponible

total des ménages, ceux-ci étant classés par percentiles en fonction de leur revenu total. Ces statistiques couvrent les zones urbaines aussi bien que rurales et se rapportent à différentes années allant de 1970 à 1985.

Les données relatives à la répartition du revenu proviennent de sources diverses, y compris la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP), l'Organisation internationale du travail (OIT), l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), *National Account Statistics: Compendium of Income Distribution Statistics (1985)* de l'ONU, la Banque mondiale et des sources nationales.

Le rassemblement des données relatives à la répartition du revenu n'est pas systématiquement organisé ni intégré au système officiel de statistiques de nombreux pays, et les données sont tirées d'enquêtes menées dans d'autres domaines, le plus souvent d'enquêtes sur les dépenses de consommation, mais qui fournissent également des informations sur le revenu. Ces enquêtes utilisent divers concepts de revenu et divers procédés d'échantillonnage. En outre, dans bien des cas, la couverture de ces enquêtes est trop limitée pour fournir des estimations fiables de la répartition du revenu au niveau national. De ce fait, bien qu'elles soient considérées comme les meilleures possibles, les estimations données ne peuvent éviter tous ces écueils et doivent être interprétées avec une extrême circonspection.

La portée de l'indicateur est tout aussi limitée. La taille des ménages étant variable, les enquêtes dans lesquelles les ménages sont classés d'après le revenu par personne et non d'après leur revenu total sont préférables à bien des égards. Cette distinction est importante, en ce sens que les ménages ayant un faible revenu par personne sont souvent les familles nombreuses, dont le revenu total peut être relativement élevé, alors qu'un grand nombre de ménages au revenu total faible peuvent être des familles peu nombreuses, dont le revenu par personne est relativement élevé. Malheureusement, seul un petit nombre de pays donnent des renseignements sur la répartition du revenu des ménages par personne. L'étude lancée par la Banque mondiale sur la mesure des niveaux de vie aide actuellement certains pays à améliorer le rassemblement et l'analyse des données relatives à la répartition du revenu. Certaines de ces données sont utilisées dans ce tableau.

## Tableau 27. Accroissement passé et projeté de la population

Le *taux d'accroissement de la population* est la moyenne sur l'ensemble de la période, calculée à partir du chiffre de la population en milieu d'année.

Les estimations de la *population* pour le milieu de 1985 proviennent de données de la Division de la population des Nations Unies et de la Banque mondiale. Dans bien des cas, ces données tiennent compte des résultats des recensements récents. Là encore, les réfugiés qui ne sont pas installés définitivement dans le pays d'accueil sont comptés parmi la population de leur pays d'origine.

Les *projections de la population* pour 1990, 2000 et pour l'année où la population deviendra finalement stationnaire ont été établies séparément pour chaque pays, d'après des renseignements relatifs à sa population totale par âge et par sexe, ainsi qu'à ses taux de fécondité, de mortalité et de migration internationale en 1985, année de base. Ces paramètres ont été projetés par intervalles de cinq ans et sur la base d'hypothèses identiques pour tous les pays, jusqu'au moment où sera atteinte la population stationnaire. Les estimations pour l'année de base proviennent d'imprimés d'ordinateurs mis à jour de l'étude *Les perspectives de la population mondiale évaluées en 1984* des Nations Unies, des éditions les plus récentes de *Population and Vital Statistics Report* des Nations Unies, des dossiers par pays de la Banque mondiale, et de recensements nationaux.

Le *taux net de reproduction* (TNR) indique le nombre de filles qu'une fille nouveau-née mettrait au monde, au cours de sa vie, dans l'hypothèse de taux fixes de fécondité par âge et de mortalité. Le TNR indique donc dans quelle mesure une cohorte de filles nouveau-nées se reproduira, pour des tables données de fécondité et de mortalité. Un taux net de reproduction de 1 indique que la fécondité se trouve au niveau de remplacement, taux auquel les femmes en âge de procréer donnent naissance, en moyenne, à un nombre de filles juste suffisant pour les remplacer dans la population.

Dans une *population stationnaire*, les taux de mortalité par âge et par sexe sont restés inchangés pendant longtemps, tandis que les taux de fécondité par âge se sont maintenus au taux de remplacement (TNR = 1). Le taux de natalité est alors constant et égal au taux de mortalité, la structure par âge est constante et le taux d'accroissement est nul.

L'élan démographique est la tendance qu'a l'accroissement démographique à se poursuivre au-delà de la date à laquelle la fécondité a atteint le taux de remplacement, c'est-à-dire même après que le TRN est de 1. L'élan démographique d'une population pour une année donnée est un ratio de la population stationnaire finale par rapport à la population de cette année, dans l'hypothèse où la fécondité demeurerait au niveau de remplacement. En Inde, par exemple, la population en 1985 est estimée à 765 millions d'habitants. Si le TRN était de 1 en 1985, la population stationnaire atteinte au milieu du XXI<sup>e</sup> siècle serait de 1.349 millions d'habitants et l'élan démographique de 1,8.

Une population continue de croître après que la fécondité a atteint le taux de remplacement parce que, du fait des taux d'accroissement élevés enregistrés précédemment, la composition par âge de la population se caractérise par une proportion relativement forte de femmes en âge de procréer ou n'ayant pas encore atteint cet âge. Le taux de natalité reste donc supérieur au taux de mortalité et le taux de croissance reste positif pendant plusieurs décennies. Il faut entre 50 et 75 ans, selon les circonstances initiales, pour que la composition par âge de la population coïncide exactement avec les nouveaux taux de fécondité.

Pour établir les projections, on a fait des hypothèses sur les taux futurs de mortalité à partir de l'espérance de vie des femmes à la naissance (c'est-à-dire le nombre d'années qu'une fille nouveau-née vivrait si elle était sujette aux risques de mortalité particuliers à une coupe instantanée de la population à l'époque de sa naissance). On sépare d'abord les pays selon que le taux d'inscription des filles dans les écoles primaires y est supérieur ou inférieur à 70 %. Dans chaque groupe, on suppose une série d'augmentations annuelles de l'espérance de vie des femmes, selon l'espérance de vie des femmes en 1980-85. Pour une espérance de vie à la naissance donnée, les augmentations annuelles pendant la période de projection sont plus fortes dans les pays dont le taux d'inscription à l'école primaire est supérieur à 70 % et où l'espérance de vie ne dépasse pas 62 ans et demi. Au-delà, les gains sont les mêmes.

Pour projeter les taux de fécondité, on estime d'abord l'année où ces taux atteindront le niveau de remplacement. Ces estimations relèvent de la spéculation et reposent sur des renseignements relatifs à la tendance des taux bruts de natalité (définis dans la note relative au Tableau 28), des indices synthétiques de fécondité (également définis dans la note relative au Tableau 28), de

l'espérance de vie à la naissance des femmes et des résultats des programmes de planning familial. Pour la plupart des pays, on suppose que l'indice synthétique de fécondité baissera entre 1985 et l'année où sera atteint un taux net de reproduction de 1, après quoi il restera au niveau de remplacement. Pour la plupart des pays d'Afrique subsaharienne et pour quelques pays d'Asie et du Moyen-Orient, on suppose que l'indice synthétique de fécondité restera constant pendant un certain temps, puis baissera jusqu'à ce que soit atteint le niveau de remplacement; pour quelques-uns, on suppose que cet indice augmentera, pour baisser ensuite.

Dans certains pays, la fécondité est déjà inférieure au niveau de remplacement ou tombera au-dessous de ce niveau au cours des cinq à dix prochaines années. Comme une population ne reste pas stationnaire si son taux de reproduction n'est pas égal à 1, on suppose, pour estimer la population stationnaire de ces pays, que leurs indices de fécondité atteindront à nouveau le niveau de remplacement; l'hypothèse adoptée pour des raisons de cohérence avec les autres estimations est que les indices synthétiques de fécondité des pays industriels resteront constants jusqu'en 1985-90 et atteindront le niveau de remplacement d'ici à l'an 2010.

Les taux de migrations internationales reposent sur les tendances passées et présentes. Les estimations des migrations nettes futures sont de nature spéculative. On suppose que le taux de migration nette sera nul en l'an 2000 pour la plupart des pays, en l'an 2025 pour quelques-uns.

Tenter d'estimer le chiffre hypothétique de la population stationnaire, ainsi que l'année où la fécondité atteindra le taux de remplacement, relève de la spéculation. *Ces estimations ne doivent pas être considérées comme des prévisions.* Elles ne visent qu'à montrer, de façon sommaire et à partir d'hypothèses très simplifiées, ce qu'impliquent à long terme les tendances de la fécondité et de la mortalité récemment observées. La méthode et les hypothèses utilisées pour ces calculs sont décrites en détail dans un document publié par la Banque mondiale : *World Population Projections 1985 — Short- and Long-term Estimates by Age and Sex with Related Demographic Statistics* (Projections de la population mondiale 1985 — Estimations à court et à long terme, par âge et par sexe, et autres statistiques démographiques).

#### **Tableau 28. Démographie et fécondité**

Les taux bruts de natalité et de mortalité indiquent



respectivement le nombre annuel de naissances vivantes et de décès pour mille habitants. Ces taux proviennent des sources mentionnées dans la note relative au Tableau 27. Les variations en pourcentage sont calculées au moyen de chiffres non arrondis.

L'*indice synthétique de fécondité* exprime le nombre d'enfants que mettrait au monde une femme qui vivrait jusqu'à la fin de ses années de procréation en donnant naissance, à chaque âge, au nombre d'enfants correspondant au taux de fécondité pour cet âge. Les taux indiqués proviennent des sources mentionnées dans la note relative au Tableau 27.

Le *pourcentage de femmes mariées en âge de procréer et utilisant des moyens de contraception* représente les femmes qui pratiquent ou dont le mari pratique une forme quelconque de contraception, c'est-à-dire en général le préservatif masculin, le diaphragme, les spermicides, le stérilet, les contraceptifs injectables et oraux, la stérilisation masculine ou féminine, la continence totale ou périodique, et le coït interrompu. Les *femmes en âge de procréer* sont en général les femmes de 15 à 44 ans, bien que d'autres groupes d'âge soient utilisés pour certains pays : 18-44 ans, 15-49 ans et 19-49 ans.

Les chiffres proviennent essentiellement de l'Enquête mondiale sur la fécondité et de l'Enquête sur la prévalence de la contraception, des dossiers de la Banque mondiale sur les pays et du rapport de l'ONU intitulé : *Recent Levels and Trends of Contraceptive Use as Assessed in 1983*. Pour quelques pays sur lesquels on ne dispose pas de résultats d'enquêtes, notamment le Bangladesh, l'Inde, l'Indonésie et plusieurs pays africains, on a utilisé les statistiques des programmes de planning familial. Celles-ci sous-estiment parfois le taux d'emploi de la contraception parce qu'elles ne tiennent pas compte de méthodes telles que le coït interrompu ou la continence périodique ou totale, ni de l'emploi de contraceptifs obtenus en dehors des programmes officiels de planning familial. Les chiffres se rapportent à différentes années, ne s'écartant généralement pas de plus de trois ans de celles qui sont indiquées.

Tous les *chiffres récapitulatifs* sont des données par pays pondérées par la part de chaque pays dans la population totale.

#### **Tableau 29. Espérance de vie et indicateurs divers**

L'*espérance de vie à la naissance* est définie dans la note technique relative au Tableau 1.

Le *taux de mortalité infantile* exprime le nombre de

décès d'enfants de moins de un an pour mille naissances vivantes enregistrées au cours d'une année donnée. Ces statistiques proviennent de diverses publications des Nations Unies — «Mortalité infantile : Estimations et projections mondiales, 1950-2025», et éditions récentes de l'*Annuaire démographique* et de *Population and Vital Statistics Report* — publié dans le *Bulletin démographique des Nations Unies* de 1983 ainsi que de la Banque mondiale.

Le *taux de mortalité juvénile* exprime le nombre de décès d'enfants âgés de 1 à 4 ans pour mille enfants du même groupe d'âge enregistré au cours d'une année donnée. Ils ont été calculés au moyen de données sur la mortalité infantile et du rapport entre mortalité infantile et mortalité juvénile implicite dans les tables de mortalité du modèle Coale-Demeny (Ansley J. Coale et Paul Demeny, *Regional Model Life Tables and Stable Populations* — Princeton, New Jersey : Princeton University Press, 1966).

Les *chiffres récapitulatifs* présentés dans ce tableau sont des données par pays pondérées par la part de chaque pays dans la population totale.

#### **Tableau 30. Indicateurs relatifs à la santé**

Les estimations du *nombre d'habitants par médecin et infirmier(ère)* ont été fournies par l'Organisation mondiale de la santé (OMS); on a révisé certaines de ces données afin de tenir compte d'estimations de population récentes. Le personnel infirmier comprend les infirmières diplômées, les aides-soignantes, les aides-infirmières et les infirmières auxiliaires. Le fait qu'il est tenu compte des infirmières auxiliaires permet de donner une estimation plus précise des soins infirmiers. Mais comme, d'une part, les définitions varient d'un pays à l'autre et que, d'autre part, les données se rapportent parfois à des années qui ne sont pas l'année indiquée, même si elles ne s'en écartent généralement pas de plus de trois ans, les chiffres présentés pour ces deux indicateurs ne prêtent pas vraiment à une comparaison.

On calcule l'*apport journalier de calories par habitant* en divisant l'équivalent calorie de l'offre de denrées alimentaires disponible dans un pays par sa population totale. Cette offre comprend la production intérieure, les importations diminuées des exportations et les variations de stocks; elle ne recouvre ni l'alimentation du bétail, ni les semences utilisées dans l'agriculture, ni les pertes en cours de traitement et de distribution. Ces estimations proviennent de l'Organisation des

Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

Les chiffres sommaires présentés dans ce tableau sont des données par pays pondérées par la part de chaque pays dans la population totale.

### Tableau 31. Education

Les chiffres de ce tableau, qui se rapportent à différentes années, ne s'écartent généralement pas de plus de trois ans de celles qui sont indiquées. Ils ont été fournis en majorité par l'Unesco.

Le nombre d'inscrits dans l'enseignement primaire représente une estimation du nombre d'enfants de tous âges inscrits à l'école primaire. Ces chiffres donnent le taux d'élèves inscrits par rapport à la population d'enfants d'âge scolaire. Dans un grand nombre de pays, l'âge primaire est de 6 à 11 ans, mais ce n'est pas le cas partout; les différences concernant l'âge des élèves et la durée de la scolarité d'un pays à l'autre apparaissent dans les taux présentés. Pour les pays où l'enseignement primaire est universel, les taux bruts d'inscription peuvent être supérieurs ou inférieurs à 100 %, certains élèves étant d'un âge supérieur ou inférieur à l'âge primaire officiel. Le nombre d'inscrits dans l'enseignement secondaire est calculé de la même manière mais, là encore, la notion d'âge secondaire varie d'un pays à l'autre; dans la plupart des cas, cet âge est entre 12 et 17 ans.

Le nombre d'inscrits dans l'enseignement supérieur est également calculé de la même manière pour la cohorte des 20-24 ans.

Les chiffres récapitulatifs présentés dans ce tableau sont des taux d'inscription par pays, pondérés par la part de chaque pays dans la population totale.

### Tableau 32. Population active

La population en âge de travailler représente l'ensemble de la population âgée de 15 à 64 ans. Ces chiffres proviennent de l'Organisation internationale du travail (OIT) et sont fondés sur des estimations démographiques des Nations Unies.

Les chiffres récapitulatifs sont pondérés par la population.

Par population active, on entend les personnes âgées de 10 ans ou plus ayant une activité économique, y compris les militaires et les chômeurs, mais à l'exclusion des ménagères, des étudiants et autres groupes n'ayant pas d'activité économique. L'agriculture, l'industrie et les services sont définis de la même manière qu'au Tableau 2. Les estimations de la répartition sectorielle de la

population active proviennent de l'OIT, *Main-d'oeuvre : Evaluations et projections, 1950-2000* (1986).

Les chiffres récapitulatifs sont pondérés par la population active.

Le taux annuel moyen d'accroissement de la population active ressort de données de l'OIT et repose sur des taux d'activité par âge provenant de la source susmentionnée.

Il n'est pas toujours possible d'appliquer les taux d'activité de l'OIT aux plus récentes des projections de population de la Banque; c'est le cas pour les pays dans lesquels le niveau de chômage et de sous-emploi, les migrations internationales et intérieures, ou les deux, varient beaucoup. Il convient donc de traiter avec prudence les projections de la population active pour la période 1985-2000.

Les chiffres récapitulatifs sont des taux de croissance par pays pondérés par la part de chaque pays dans la population active totale en 1980.

### Tableau 33. Urbanisation

Les chiffres de la population urbaine en pourcentage de la population totale proviennent d'un document de l'ONU : *Estimates and Projections of Urban, Rural and City Populations 1950-2025: The 1982 Assessment* (1985), et sont complétés par des données de la Banque mondiale et d'autres tirées de diverses éditions de l'Annuaire démographique des Nations Unies.

Le taux annuel moyen d'accroissement de la population urbaine a été calculé à partir d'estimations de la population préparées par la Banque mondiale. La répartition de la population totale vivant en milieu urbain a été estimée à partir des sources susmentionnées. Les données relatives aux agglomérations urbaines proviennent également d'un document des Nations Unies : *Modes d'accroissement de la population urbaine et rurale, 1980*.

Dans la mesure où les estimations figurant dans ce tableau correspondent à des définitions différentes de l'adjectif «urbain» tel qu'il est utilisé dans divers pays, la prudence s'impose lorsqu'on procède à des comparaisons entre pays.

Les chiffres récapitulatifs de la population urbaine, exprimés en pourcentage de la population totale, sont calculés à partir de pourcentages par pays, pondérés par la part de chaque pays dans la population totale; les autres chiffres récapitulatifs présentés dans ce tableau sont pondérés de la même manière par la population urbaine.

## Bibliographie

<b>Comptes nationaux et indicateurs économiques</b>	Fonds monétaire international. 1986. <i>Government Finance Statistics Yearbook</i> . Vol. 9. Washington, D.C. Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. <i>Annuaire statistique</i> . New York. ———. 1985. <i>National Accounts Statistics: Compendium of Income Distribution Statistics</i> . Etudes statistiques, Série M, No 79, New York. Dossiers de la FAO, du FMI et de l'ONUDI. Sources nationales. Documents de la Banque mondiale sur les pays. Dossiers de la Banque mondiale.
<b>Energie</b>	Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. <i>Annuaire des statistiques mondiales de l'énergie</i> . Etudes statistiques, Série J. New York. Dossiers de la Banque mondiale.
<b>Commerce</b>	Fonds monétaire international. Editions diverses. <i>Direction of Trade Statistics</i> . Washington, D.C. ———. Editions diverses. <i>Statistiques financières internationales</i> . Washington, D.C. Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Editions diverses. <i>Manuel de statistique du commerce international et du développement</i> . Genève. Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. <i>Bulletin mensuel de statistiques</i> . New York. ———. Editions diverses. <i>Annuaire statistique du commerce international</i> . New York. Dossiers de la FAO, du FMI et de la Banque mondiale. Bandes des Nations Unies sur le commerce. Documents de la Banque mondiale sur les pays.
<b>Balance des paiements, flux de capitaux et dette</b>	Organisation de coopération et de développement économiques. Editions diverses. <i>Coopération pour le développement</i> . Paris. ———. 1986. <i>Répartition géographique des ressources financières mises à la disposition des pays en développement</i> . Paris. Dossiers sur la balance des paiements du FMI. Système de notification de la dette à la Banque mondiale.
<b>Population active</b>	Bureau international du travail. 1986. <i>Main-d'oeuvre : évaluations et projections, 1950-2000</i> . 3 <sup>ème</sup> éd. Genève. Bandes du Bureau international du travail.
<b>Population</b>	Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. <i>Annuaire démographique</i> , New York. ———. Editions diverses. <i>Population and Vital Statistics Report</i> , New York. ———. 1980. <i>Modes d'accroissement de la population urbaine et rurale</i> . New York. ———. 1982. «Mortalité infantile : estimations et projections mondiales, 1950-2025». <i>Bulletin démographique des Nations Unies</i> , No 14. New York. ———. Version révisée. <i>Les perspectives d'avenir de la population mondiale évaluées en 1982</i> . New York. ———. 1983. <i>World Population Trends and Policies: 1983 Monitoring Report</i> . New York. ———. 1984. <i>Recent Levels and Trends of Contraceptive Use as Assessed in 1983</i> . New York. ———. 1985. <i>Estimates and Projections of Urban, Rural and City Populations, 1950-2025; The 1982 Assessment</i> . New York. Dossiers de la Banque mondiale.



<b>Indicateurs sociaux</b>	<p>Organisation pour l'alimentation et l'agriculture. 1986. <i>Bulletin sur l'aide alimentaire</i> (avril). Rome.</p> <p>———. 1981. <i>Annuaire des engrais 1982</i>. Rome.</p> <p>———. 1983. <i>L'aide alimentaire en chiffres</i> (décembre). Rome.</p> <p>———. 1985a. <i>Annuaire des engrais 1984</i>. Rome.</p> <p>———. 1985b. <i>Annuaire du commerce 1984</i>. Rome</p> <p>———. 1986. <i>Annuaire de la production 1985</i>. Rome</p> <p>Nations Unies, Département des affaires économiques et sociales internationales. Editions diverses. <i>Annuaire démographique</i>, New York.</p> <p>———. Editions diverses. <i>Annuaire statistique</i>. New York.</p> <p>Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture. Editions diverses. <i>Annuaire statistique</i>. Paris.</p> <p>Organisation mondiale de la santé. Editions diverses. <i>Annuaire de statistiques sanitaires mondiales</i>. Genève.</p> <p>———. Editions diverses. <i>Rapport de statistiques sanitaires mondiales</i>. Genève.</p> <p>Dossiers de la FAO et de la Banque mondiale.</p>
<b>Rapports établis dans le cadre du Projet de comparaison internationale</b>	<p>Kravis, Irving B., Zoltan Kenessey, Alan Heston, Robert Summers. 1975. <i>Phase I: A System of International Comparisons of Gross Product and Purchasing Power</i>. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press</p> <p>Kravis, Irving B., Alan Heston, Robert Summers. 1978. <i>Phase II: International Comparisons of Real Product and Purchasing Power</i>. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.</p> <p>———. 1982. <i>Phase III: World Product and Income: International Comparisons of Real Gross Product</i>. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.</p> <p>———. 1986. <i>Phase IV: World Comparisons of Purchasing Power and Real Product for 1980</i>. New York : Nations Unies.</p>





















OUTRE LA POLITIQUE COMMERCIALE, DE NOMBREUX ELEMENTS influent sur la capacité d'industrialisation des pays, notamment la taille, les ressources naturelles et les qualifications de la population; la stabilité du gouvernement et des institutions et la mesure dans laquelle elles sont capables de promouvoir le changement; et la politique budgétaire, monétaire et de change du gouvernement. Pourtant, le rôle joué par le commerce extérieur dans l'industrialisation, thème de ce dixième *Rapport sur le développement dans le monde*, est crucial. Les études empiriques menées depuis une trentaine d'années mettent en lumière les avantages et les inconvénients de telle ou telle politique commerciale. Ce sujet revêt toute son importance dans la conjoncture économique actuelle, caractérisée par une croissance anémique partout dans le monde, et par la montée du protectionnisme dans les pays industriels. Ces circonstances font planer une menace sur l'avenir des pays en développement, dont un grand nombre ont commencé à abaisser des barrières commerciales très élevées pour accroître leurs exportations et se procurer les recettes nettes en devises dont ils ont besoin pour conserver une croissance satisfaisante tout en assurant le service de leur dette extérieure.

Le *Rapport* examine quatre grandes questions :  Quels sont les facteurs économiques qui pourraient faciliter, à l'échelle mondiale, les efforts d'industrialisation des pays en développement? Quels sont les éléments qui influenceront, à long terme, sur la croissance de l'économie mondiale?  Que peuvent faire les dirigeants politiques pour contribuer à une industrialisation judicieuse? Quelles conséquences les différentes stratégies commerciales ont-elles sur l'industrialisation?  Quelles sont les réformes de la politique commerciale et autres qui ont permis à certains pays de s'industrialiser intelligemment? Comment les mesures de libéralisation des échanges doivent-elles s'articuler sur une politique macroéconomique appropriée pour que la libéralisation ait les effets voulus?  Comment les pays en développement peuvent-ils réagir devant les pressions protectionnistes croissantes qui s'exercent sur les dirigeants des pays industriels? Pourquoi la menace du protectionnisme est-elle bien réelle alors même que l'histoire a prouvé les méfaits du protectionnisme pour toutes les parties concernées?

L'examen de ces questions, abondamment illustré par des comparaisons entre pays, conduit à une réflexion sur les nouvelles négociations commerciales multilatérales — les Négociations d'Uruguay — qui ont débuté sous les auspices de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Le *Rapport* étudie l'importance de ces négociations pour les pays en développement et les questions qui touchent directement leur marche vers l'industrialisation.