

-15892 June 1996 -

De l'économie planifiée à l'économie de marché

Rapport sur le développement dans le monde 1996

FILE COPY

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Rapport sur le développement dans le monde 1996

**DE L'ÉCONOMIE
PLANIFIÉE
À L'ÉCONOMIE
DE MARCHÉ**

BANQUE MONDIALE

WASHINGTON

Publié dans sa version originale
en anglais sous le titre *World Development Report 1996*
par Oxford University Press pour la Banque mondiale

© 1996 Banque internationale pour la reconstruction et
le développement/Banque mondiale
1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433
États-Unis d'Amérique

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, enre-
gistrement, ou de toute autre façon, sans l'autorisation préalable de la
Banque mondiale.

Fait aux États-Unis d'Amérique
Premier tirage : juin 1996

Le présent Rapport est l'oeuvre des services de la Banque mondiale, et les
opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues du
Conseil des Administrateurs ni des pays qu'ils représentent. La Banque
mondiale ne garantit pas l'exactitude des données citées et n'accepte
aucune responsabilité quant aux conséquences de leur utilisation. Les
frontières, les couleurs, les dénominations et toute autre information
figurant sur les cartes du présent Rapport n'impliquent de la part de la
Banque mondiale aucun jugement quant au statut juridique d'un territoire
quelconque et ne signifient nullement que le Groupe reconnaît ou accepte
ces frontières.

ISBN 0-8213-3264-3
ISSN 0163-5085



Imprimé sur du papier recyclé conforme aux normes des États-Unis
(American Standard for Permanence of Paper for Printed Library Material
Z39.48-1984)

Avant-propos

Dix-neuvième du nom, l'édition de 1996 du *Rapport sur le développement dans le monde* traite du passage à l'économie de marché des pays à économie planifiée, en mettant plus particulièrement l'accent sur les pays d'Europe centrale et orientale, les nouveaux États indépendants de l'ex-Union soviétique, la Chine et le Viet Nam.

Cette transition, qui concerne environ un tiers de la population mondiale, est inévitable. Le monde connaît une mutation rapide : l'essor spectaculaire, ces dernières années, des échanges mondiaux et de l'investissement privé a ouvert d'immenses perspectives de croissance pour l'emploi, les revenus et les niveaux de vie grâce au libre jeu des mécanismes du marché. Toutefois, le système d'économie planifiée, placé sous l'emprise de l'État et handicapé par les contrôles et l'inefficacité liés à son caractère bureaucratique, entravait beaucoup le fonctionnement de ces mécanismes et ne permettait donc pas une amélioration des conditions de vie. Certes, il représentait une garantie pour l'emploi et les services sociaux, mais au détriment de la productivité, du niveau de vie général et, ne l'oublions pas, de l'environnement qui, dans certains pays, a beaucoup souffert des effets de la distorsion des prix, de l'utilisation inefficace des ressources naturelles et de l'obsolescence des installations.

Si nécessaire qu'elle ait été, la transition vers le marché n'a pas été facile. Certains pays sont parvenus beaucoup mieux que d'autres à mettre en oeuvre les principaux changements qui s'imposaient. Avant tout, la transition a eu et continuera d'avoir un profond impact sur la vie des populations. Dans certains pays, le niveau de vie s'est momentanément dégradé, alors que, dans d'autres, il s'est nettement amélioré. Partout, les règles du jeu économique s'en sont trouvées bouleversées et les rapports existant entre la population et les institutions politiques, sociales et, bien sûr, économiques ont connu une évolution irréversible.

Le Rapport se propose d'examiner en détail le cheminement des pays en transition, de distinguer les approches fructueuses de celles qui ne le sont pas et de cerner les facteurs à la clé du succès. Évitant les généralisations hâtives,


il reconnaît les spécificités historiques, culturelles et politiques des pays qu'il examine, et s'attache à étudier les liens existant entre ces facteurs et les performances économiques. Il présente toutefois un certain nombre d'observations plus générales qui fournissent de précieuses informations aux pays engagés dans des réformes ainsi qu'à tous ceux qui se préoccupent de leur sort. Il met en évidence l'absolue nécessité de libéraliser l'économie en multipliant les possibilités d'échange et en exploitant les mécanismes du marché, mais aussi de la stabiliser en réduisant l'inflation et en pratiquant l'austérité budgétaire et, enfin, d'appliquer durablement ces politiques. Il examine la nécessité de réformer les entreprises et de développer le secteur privé, tout en restructurant les filets de protection pour faire face aux effets sociaux du passage à une économie de marché. Enfin, il met l'accent sur un point capital : à long terme, des droits de propriété bien définis et une généralisation de la propriété privée s'imposent pour permettre aux mécanismes du marché de jouer de façon efficace et équitable.

Le Rapport contribue aussi beaucoup à la réflexion sur les institutions qui permettent à une économie de marché de fonctionner. Il étudie comment les organismes publics, l'appareil juridique, les institutions financières et les systèmes d'enseignement et de santé peuvent contribuer au succès des pays à économie de marché. Ce sont en effet là les institutions qui aident à fixer et faire respecter les règles qui permettront de créer le climat de confiance nécessaire au bon déroulement des transactions, de limiter les risques de corruption et de délit, de mobiliser et de répartir les ressources, et de valoriser le capital humain. Le Rapport se penche aussi sur les raisons pour lesquelles les pays en transition doivent prendre des mesures propres à assurer leur meilleure intégration à l'économie mondiale. En ce sens, l'appartenance aux institutions du système mondial d'échanges les aidera beaucoup à approfondir et poursuivre les réformes dans lesquelles ils sont engagés.

Mais, au-delà de ces éléments techniques et institutionnels essentiels, le Rapport s'intéresse *aux hommes et aux femmes*. Il examine comment on peut les protéger de la

perte de sécurité et de revenu qui va parfois de pair avec la transition, et les aider à acquérir la mobilité accrue et le niveau de compétence plus élevé que l'on attend du monde du travail dans une économie de marché. Enfin, il cherche à voir comment les enfants doivent aujourd'hui bénéficier de l'éducation et des soins qui leur permettront de contribuer à la prospérité à laquelle chaque pays aspire. Et cela nous ramène à la question de savoir quelle est finalement la raison d'être de la transition et de la nécessité du présent Rapport. En fait, il s'agit de déterminer comment exploiter au mieux la mine de talents et d'énergies que recèlent ces pays, et de voir comment les aider à réaliser leur dessein : préparer un avenir meilleur pour tous. En

dernière analyse, nous mesurerons le succès de la transition non seulement aux indices statistiques de richesse nationale, d'investissement ou de productivité de ces pays, mais aussi à la qualité de vie des hommes et des femmes qui y habitent.



James D. Wolfensohn
Président
Banque mondiale

31 mai 1996

Le présent Rapport est l'oeuvre d'une équipe qui était dirigée par Alan Gelb et qui comprenait notamment Nicholas Barr, Stijn Claessens, Cheryl Williamson Gray, Peter Harrold, Françoise Le Gall (FMI), John Nellis, Zhen Kun Wang et Ulrich Zachau. Cette équipe a été aidée par Annette Brown, Gregory Kisunko, Tatiana Proskuryakova, Sarbajit Sinha, Stoyan Tenev et Triinu Tombak. Gilles Alfandari et Laszlo Urban ont également apporté leur concours à la réalisation du Rapport. Stephanie Flanders était la responsable de publication. L'ensemble des travaux était placé sous la direction générale de Michael Bruno.

Beaucoup d'autres personnes, de la Banque et d'ailleurs, sont à remercier pour leurs précieuses observations et contributions (voir la Notice bibliographique). On doit au Département de l'économie internationale de la Banque les données de l'Annexe ainsi que les Grands indicateurs du développement dans le monde. La production du Rapport a été assurée par Amy Brooks, Kathryn Kline Dahl, Joyce Gates, Stephanie Gerard, Cathe Kocak, Jeffrey N. Lecksell, Brenda Mejia, Hugh Nees, Beatrice Sito et Michael Treadway. La maquette a été réalisée par le Magazine Group. Rebecca Suguï a exercé les fonctions d'assistante exécutive, Daniel Atchison, Elizabeth V. de Lima et Michael Geller celles d'assistants de secrétariat, et Maria D. Ameal celles de chargée d'administration. La version française a été établie par la Division de traduction et d'interprétation de la Banque mondiale.

Les documents d'information générale qui ont été établis et les communications qui ont été présentées par les participants aux réunions de consultation ont grandement facilité la préparation du Rapport. Les noms de ces participants sont indiqués dans la Notice bibliographique.

Table des matières



	DÉFINITIONS ET NOTES SUR LES DONNÉES	viii
<i>Introduction</i>	Comprendre la transition	1
PREMIÈRE PARTIE	RÉUSSIR LA TRANSITION	9
<i>Chapitre 1</i>	Modèles de réforme, progrès accomplis et résultats obtenus	11
<i>Chapitre 2</i>	Libéralisation, stabilisation et croissance.....	27
<i>Chapitre 3</i>	Droit de propriété et réforme des entreprises	53
<i>Chapitre 4</i>	Impact de la transition sur les populations	80
DEUXIÈME PARTIE	ASSEOIR LES RÉFORMES	103
<i>Chapitre 5</i>	Les institutions juridiques et l'État de droit	105
<i>Chapitre 6</i>	La mise en place d'un système financier	118
<i>Chapitre 7</i>	Améliorer et réduire le rôle de l'État.....	132
<i>Chapitre 8</i>	Investir dans les ressources humaines et la croissance	147
<i>Chapitre 9</i>	La transition et l'économie mondiale	157
TROISIÈME PARTIE	CONCLUSIONS	169
<i>Chapitre 10</i>	Bilan et perspectives	170
	NOTICE BIBLIOGRAPHIQUE	177
	ANNEXE : ÉCONOMIES EN TRANSITION — GRANDS INDICATEURS	203
	GRANDS INDICATEURS DU DÉVELOPPEMENT DANS LE MONDE	209

ENCADRÉS

1	Des économies en perte de vitesse sur les marchés mondiaux	3
2	Le bilan environnemental de la planification centralisée	5
1.1	L'Allemagne de l'Est ou la transition instantanée	12
1.2	Le poids du passé dans la réforme des institutions	19
1.3	Les problèmes de données dans les économies en transition	22
1.4	Le Viet Nam : un exemple de réformes vigoureuses en Asie de l'Est	24
2.1	Faut-il libérer progressivement les tarifs de l'énergie domestique et des autres produits de première nécessité?	29
2.2	La Chine et son système de réformes des prix à double filière	30
2.3	Gros plan sur la clandestinité : la croissance et le coût des économies parallèles	33
2.4	Politique et performance commerciales sont étroitement liées : l'exemple de l'Estonie et de l'Ukraine	39
2.5	La transition peut avoir des effets positifs sur l'environnement — à condition d'appliquer la bonne politique	40
2.6	La redistribution de la richesse par l'inflation : l'expérience de la Russie	46
2.7	Quelle est, pour l'État, la meilleure attitude face aux arriérés de paiements interentreprises? Renforcer la discipline financière	49
3.1	En Hongrie et en Pologne, des modes novateurs de restructuration par entente directe avec les créanciers	56
3.2	La restructuration de l'industrie charbonnière en Ukraine	58
3.3	Comment rendre irréversibles les acquis de la réforme des entreprises : l'exemple de la Nouvelle-Zélande	61
3.4	La Chine et ses entreprises de commune et de village	62
3.5	L'obligation de réparer les dommages causés à l'environnement constitue-t-elle un obstacle grave à la privatisation?	66
3.6	La privatisation des monopoles naturels : ce qu'il faut faire et ne pas faire	69
3.7	La restitution des biens : le pour et le contre	71
4.1	Pourquoi il est difficile de mesurer la pauvreté et l'inégalité	82
4.2	Les femmes et le travail : la transition a-t-elle amélioré les choses?	87
4.3	Les ménages face à la transition	89
4.4	La réforme des transferts sociaux en Hongrie et en Lettonie	95
4.5	Un mode novateur de paiement des pensions en Afrique du Sud	98
4.6	Le patrimoine de l'État peut-il servir à financer les retraites?	100
5.1	Pas de nantissement sur biens mobiliers?	108
5.2	La protection des investisseurs : élaboration <i>ex nihilo</i> du droit des sociétés	110
5.3	La lutte contre la corruption par le chevauchement des compétences attribuées : l'exemple des États-Unis	116
6.1	La réforme radicale du système bancaire en Russie	121
6.2	La réorganisation des banques en Pologne	122
6.3	La privatisation des banques est indispensable, mais difficile	124
6.4	Les nouvelles banques d'investissement public en Chine	126
7.1	Imposer Gazprom : un terrible défi à relever	143
8.1	La transition tue-t-elle?	152
9.1	La formation aux affaires est bonne pour les affaires — pour ceux qui la donnent comme pour ceux qui la reçoivent	166

FIGURES

1	Investissement et taux de rentabilité dans l'industrie soviétique	3
1.1	Dispositions du public à l'égard des réformes politiques et économiques en Europe centrale et orientale et en Russie	14
1.2	La libéralisation économique par pays	16
1.3	Production du secteur privé en pourcentage du PIB	18

1.4	La privatisation par type d'actif et groupe de pays	19
1.5	Réforme de la politique institutionnelle et sociale par type de réforme et par groupe de pays	20
1.6	Productivité du travail industriel dans quelques économies en transition	23
2.1	Régression et remontée du PIB dans quelques économies en transition et lors de périodes comparables de l'histoire	32
2.2	Libéralisation et croissance du PIB	35
2.3	Chronologie de la baisse et de la reprise de la production par groupe de pays	36
2.4	Libéralisation et PIB cumulé	37
2.5	Croissance du PIB et inflation en Chine	42
2.6	Mode de financement des déficits budgétaires	45
2.7	Évolution de l'inflation par groupe de pays	47
2.8	Taux d'épargne et croissance du PIB en période de haute conjoncture dans quelques économies	51
3.1	Propriété du logement urbain dans six économies en transition	74
3.2	Montant cumulé des investissements directs étrangers	78
4.1	Coefficient de Gini dans huit économies en transition	83
4.2	Évolution du revenu par quintile dans quatre économies en transition	85
4.3	Chômage et salaires dans les PECO et les NEI	90
4.4	Structure de l'emploi en Chine	91
5.1	Croissance économique par habitant et crédibilité des pouvoirs publics	114
6.1	Circulation fiduciaire	122
6.2	Capitalisation boursière et volume des transactions dans un certain nombre de pays	129
7.1	Réforme de l'État et libéralisation par groupe de pays	135
7.2	PIB par habitant et rapport des dépenses publiques au PIB dans un certain nombre d'économies en transition	136
7.3	Dépenses publiques par catégorie dans certaines économies en transition	139
7.4	Sources des recettes publiques dans un certain nombre d'économies en transition	142
8.1	Résultats à des tests de sciences et de mathématiques donnés à des enfants d'un certain nombre de pays en transition et de pays à économie de marché bien établie	149
9.1	Flux de capitaux à destination de pays en développement et de pays en transition par région	162
9.2	Financement public du développement destiné aux pays en développement et aux économies en transition	163
9.3	Apport net de capitaux publics par habitant et par groupe de pays	164

TABLEAUX

1	Les chiffres au départ	2
1.1	Croissance du PIB, inflation et indicateurs sociaux dans les pays en transition	21
1.2	Russie et Chine : deux pays très différents	25
2.1	Politique commerciale et performance des exportations dans les PECO et les NEI	38
2.2	Libéralisation et restructuration sectorielle	40
2.3	Inflation et croissance de la masse monétaire	44
3.1	Avantages et inconvénients des différents modes de privatisation des grandes entreprises	63
3.2	Modes de privatisation des grandes et moyennes entreprises dans sept économies en transition	65
4.1	Inégalité et pauvreté dans quelques économies en transition	84
4.2	Structure de la population et nombre de cotisants par retraité dans quelques économies en transition	96
8.1	Exemples de changements à apporter au dispositif éducatif global	150

TABLEAUX DE L'ANNEXE

A.1	Indicateurs socio-économiques de base	204
A.2	Indicateurs de la croissance économique	205
A.3	Inflation	206
A.4	Grands indicateurs démographiques	207

Définitions et notes sur les données

Liste de termes et expressions utilisés dans le présent Rapport

Aléa moral. Situation où le fait d'être couvert par une assurance ou la perspective d'une politique compensatoire encourage la prise de risques.

Coefficient de Gini. Mesure classique permettant de calculer l'inégalité des revenus par référence à une situation d'égalité parfaite.

Contrainte budgétaire dure. Cas où les dirigeants d'entreprises publiques savent que le budget que leur attribue l'État est fixe et que les pertes éventuelles devront être financées sur leurs fonds propres.

Défaillance du marché. Toute situation dans laquelle le marché génère systématiquement une quantité de biens ou services donnés, qui est supérieure ou inférieure à ce qui serait optimal pour l'ensemble de la société.

Entreprises de commune et de village. Forme d'organisation d'entreprise particulière à la Chine. Les collectivités locales possèdent la totalité ou la quasi-totalité de l'entreprise, sur laquelle les administrés peuvent cependant détenir des droits implicites de propriété.

Externalités. Coûts ou avantages résultant d'une activité ou transaction économique qui se répercutent sur des personnes ou entités autres que celles qui y participent.

Informalisation. Fait, pour une activité économique, de sortir de la partie de l'économie dans laquelle elle est régie par des textes législatifs et réglementaires, soumise à l'impôt et couverte par des statistiques économiques officielles.

Libéralisation. Terme pris, sauf indication contraire, dans son sens de libéralisation économique : l'assouplissement ou la suppression des restrictions imposées par le gouvernement sur les transactions, les prix et le marché intérieurs; sur les transactions externes et la libre convertibilité des monnaies; ou sur la libre entrée de nouvelles entreprises sur le marché intérieur.

Privatisation. Terme utilisé ici dans son sens étroit de cession, par l'État, d'entreprises, de terres ou autres actifs, et non dans son sens plus large qui engloberait toute action mettant une entreprise ou une économie sur la voie de la propriété privée ou tendant à rapprocher le

comportement des entreprises d'État de celui d'entreprises privées.

Recherche de rente. Manipulation de la législation ou d'un organisme officiel en vue de créer ou de s'approprier une rente économique. Celle-ci correspond au surplus de revenu d'un facteur de production, qui peut avoir pour origine, soit l'acquisition d'un droit sur une ressource dont la propriété n'était pas clairement établie ou n'était que faiblement exercée, soit un changement de politique gouvernementale générateur de pénurie artificielle.

Stabilisation. Terme recouvrant ici la stabilisation macroéconomique : maîtrise ou réduction de l'inflation et modération des déséquilibres macroéconomiques internes, comme les déficits budgétaires, et des déséquilibres externes, comme les déficits du compte des transactions courantes.

Groupements de pays

Les groupements établis par la Banque mondiale à des fins opérationnelles et pour les besoins de l'analyse reposent principalement sur le produit national brut (PNB) par habitant. Les économies sont réparties en trois catégories : économies à faible revenu, économies à revenu intermédiaire (subdivisées en une tranche inférieure et une tranche supérieure) et économies à revenu élevé. À des fins d'analyse, on utilise aussi d'autres groupements, fondés sur l'appartenance géographique, les exportations et le niveau de la dette extérieure.

Le PNB par habitant étant évolutif, la composition de chaque groupe par niveau de revenu peut changer d'une édition à l'autre. Une fois la classification établie, toutes les données rétrospectives présentées sont fondées sur les mêmes groupes de pays. Les groupements par niveau de revenu que l'on utilise dans le Rapport de cette année se définissent comme suit.

Les économies à faible revenu sont celles dont le PNB par habitant était égal ou inférieur à 725 dollars en 1994.

Les économies à revenu intermédiaire sont celles dont le PNB par habitant était compris entre 726 et 8.955 dol-

lars en 1994. Elles se subdivisent en une tranche inférieure et une tranche supérieure selon que leur PNB par habitant était inférieur ou supérieur à 2.895 dollars en 1994.

Les économies à revenu élevé sont celles dont le PNB par habitant était égal ou supérieur à 8.956 dollars en 1994.

Toutes économies. Cette catégorie regroupe toutes les économies, y compris celles sur lesquelles on ne dispose que de données fragmentaires et celles de moins de 1 million d'habitants; celles-ci ne figurent pas séparément dans les tableaux principaux; elles sont présentées dans le Tableau 1a des notes techniques se rapportant aux Grands indicateurs du développement dans le monde.

La classification par niveau de revenu ne reflète pas nécessairement le degré de développement. (Dans les Grands indicateurs du développement dans le monde, le symbole † est porté en regard du nom des économies à revenu élevé classées comme en développement par l'Organisation des Nations Unies ou considérées comme telles par les autorités concernées.) L'utilisation du terme « pays » pour désigner une économie n'implique aucune prise de position de la Banque quant au statut juridique ou autre du territoire en question.

Les tableaux « Classification des économies » à la fin des Grands indicateurs du développement dans le monde classent les pays, à des fins d'analyse, par revenu, région et autres thèmes.

Autres groupements constitués à des fins d'analyse

Dans le texte du Rapport, par pays d'Europe centrale et orientale (PECO), on entend, à des fins d'analyse, l'Albanie, la Bulgarie, la Croatie, la Hongrie, l'ex-République yougoslave (ERY) de Macédoine, la Pologne, la République slovaque, la République tchèque, la Roumanie et la Slovénie. La Bosnie-Herzégovine et la République fédérative de Yougoslavie font aussi partie de ce groupe, mais il n'en sera pas question ici.

Les nouveaux États indépendants (NEI) sont les suivants : Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Estonie, Géorgie, Kazakhstan, Lettonie, Lituanie, Ouzbékistan, République kirghize, République de Moldova, Russie, Tadjikistan, Turkménistan et Ukraine.

L'ensemble des économies en transition utilisé dans les analyses comprend les deux groupes ci-dessus plus la Mongolie, la Chine et le Viet Nam.

Le texte fait aussi référence aux sous-groupes de pays suivants : les pays baltes, qui sont l'Estonie, la Lettonie et la Lituanie; le Groupe de Visegrad, qui comprend la Hongrie, la Pologne, la République slovaque et la République tchèque; les pays dont l'économie a gravement souffert de tensions régionales, qui sont l'Arménie,

l'Azerbaïdjan, la Croatie, la Géorgie, l'ex-République yougoslave de Macédoine et le Tadjikistan.

Le Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM), organisme d'échanges de l'ancien bloc communiste, aujourd'hui dissous, comprenait en 1989 la Bulgarie, Cuba, la Hongrie, la Mongolie, la Pologne, la République démocratique allemande, la Roumanie, la Tchécoslovaquie, l'Union soviétique et le Viet Nam.

Les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) sont actuellement les suivants : Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Italie, Japon, Luxembourg, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni, Suède, Suisse et Turquie. Les chiffres concernant l'OCDE pour une année donnée correspondent aux pays membres de l'Organisation pendant l'année en question.

Notes sur les données

Le terme *dollar* désigne, sauf indication contraire, le dollar des États-Unis en valeur nominale.

Les taux de croissance pour les données économiques présentées dans les Grands indicateurs du développement dans le monde sont basés sur des données en prix constants et, sauf indication contraire, ils ont été calculés par la méthode des moindres carrés. Pour plus amples détails, voir les notes techniques se rapportant aux Grands indicateurs du développement dans le monde.

Le symbole / dans l'indication des périodes, comme dans « 1990/91 », veut dire que la période ainsi désignée peut être inférieure à deux ans, mais qu'elle chevauche deux années civiles et qu'elle correspond à une campagne agricole, une période d'enquête ou une année budgétaire.

Le symbole .. dans les tableaux signifie non connu.

Le symbole — dans les tableaux signifie sans objet. (Dans les Grands indicateurs du développement dans le monde, ceci est indiqué par un blanc.)

Le nombre 0 ou 0,0 dans les tableaux et figures indique une valeur nulle ou inférieure à la moitié de l'unité indiquée, sans que l'on puisse préciser davantage.

La date limite pour les données relatives aux Grands indicateurs du développement dans le monde est le 30 avril 1996.

Les données rétrospectives du présent Rapport peuvent différer de celles qui figuraient dans les éditions précédentes parce que ces données sont constamment mises à jour, par suite de l'adoption d'une nouvelle année de référence pour les données exprimées en prix constants ou par suite de changements intervenus dans le classement des pays

par niveau de revenu, ou de la composition des groupements à des fins analytiques.

Les termes économiques et démographiques sont définis dans les notes techniques relatives aux Grands indicateurs du développement dans le monde.

Sigles et abréviations

BERD Banque européenne pour la reconstruction et le développement

CAEM Conseil d'assistance économique mutuelle (voir « Autres groupements constitués à des fins d'analyse » ci-dessus)

ECV Entreprises de commune et de village (voir « Liste de termes et expressions utilisés dans le présent Rapport » ci-dessus)

FMI Fonds monétaire international

GATT Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

IDE Investissement direct étranger

NEI Nouveaux États indépendants (voir « Autres groupements constitués à des fins d'analyse » ci-dessus)

OCDE Organisation de coopération et de développement économiques (voir « Autres groupements constitués à des fins d'analyse » ci-dessus)

OMC Organisation mondiale du commerce

ONG Organisation non gouvernementale

PAC Politique agricole commune (de l'Union européenne)

PECO Pays d'Europe centrale et orientale (voir « Autres groupements constitués à des fins d'analyse » ci-dessus)

PIB Produit intérieur brut

PNB Produit national brut

PPA Parité de pouvoir d'achat

SFI Société financière internationale

TVA Taxe sur la valeur ajoutée

UE Union européenne

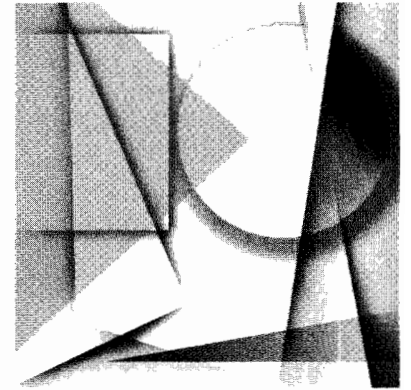
Comprendre la transition

Entre 1917 et 1950, des pays regroupant un tiers de la population mondiale ont rompu avec l'économie de marché et entrepris d'édifier un système économique d'un nouveau type. Tout d'abord, dans l'ancien empire russe et en Mongolie, puis, après la Seconde guerre mondiale, en Europe centrale et orientale ainsi que dans les pays baltes, et plus tard en Chine, en Corée du Nord et au Viet Nam (avec des résurgences et des imitations ailleurs), un effort massif a été fait pour centraliser le contrôle de la production et soumettre la répartition de toutes les ressources à un système de planification d'État. Cette expérience d'envergure a transformé la carte politique et économique du monde, et marqué de son empreinte une grande partie du XX^e siècle. Et voici que son échec engendre une transformation aussi radicale qui voit ces mêmes pays changer de cap et s'employer à reconstruire une société de marché pour réintégrer l'économie mondiale.

La façon dont le *Manifeste communiste* décrivait les turbulences de l'arrivée du capitalisme au XIX^e siècle paraît donner une image étrangement fidèle du paysage qu'offre aujourd'hui la transition :

Ce bouleversement continu de la production, cet ébranlement ininterrompu de tout le système social, cette agitation et cette perpétuelle insécurité... Tous les rapports sociaux traditionnels et figés avec leur cortège de notions et d'idées antiques et vénérables se dissolvent; tous ceux qui les remplacent vieillissent avant même de pouvoir s'ossifier. Tout ce qui avait solidité et permanence s'en va en fumée...

L'objectif à long terme de la transition est le même que celui des réformes économiques ailleurs : mettre en place une économie de marché florissante, capable de générer une amélioration durable des niveaux de vie. Ce qui



distingue la transition des réformes dans les autres pays, c'est qu'il s'agit, ici, d'une transformation systémique : les réformes doivent pénétrer jusqu'au cœur du fonctionnement de la société, jusqu'aux institutions qui modèlent les comportements et guident les organisations. Ceci en fait une profonde transition sociale aussi bien qu'économique. Beaucoup d'autres pays ayant dû procéder à des changements comparables, l'expérience de la transition les intéressera certainement, eux aussi. Mais, dans leur majorité, les trains de réformes qu'ils ont mis en route n'ont rien de comparable avec l'ampleur et l'intensité de la transition que représente le passage de l'économie planifiée à l'économie de marché.

Le présent Rapport permet de prendre du recul par rapport à la prodigieuse série d'événements et de changements de cap survenus dans 28 pays, pour faire le point de nos connaissances sur les ingrédients de toute transition réussie et de la manière de les utiliser. Ce processus étant loin d'être achevé, il reste à apporter des réponses définitives à de nombreuses questions. Mais c'est justement parce qu'il reste tant à faire qu'il est si important de dresser un premier bilan.

L'héritage de la planification centralisée

Karl Marx était parvenu à la conclusion que c'est d'abord dans les pays capitalistes les plus industrialisés que le socialisme remplacerait le capitalisme, et la première moitié du XX^e siècle a effectivement été marquée par une grande effervescence sociale, surtout en Europe. Mais c'est dans des pays plus agraires, où le développement économique et industriel était un sujet de préoccupation aussi important que la répartition équitable de la richesse, que le socialisme révolutionnaire s'est d'abord implanté. Les réalisations furent considérables : augmentation de la production, industrialisation, instruction de la population, généralisation des soins de santé, construction de logements, création d'emplois pour des populations entières et

impermeabilité apparente aux effets de la grande dépression des années 30. Les revenus étaient répartis assez équitablement et un État-providence très important, bien que peu efficient, assurait à tous l'accès à des biens et services de base (Tableau 1). Le système était toutefois bien moins stable qu'il n'y paraissait, car l'inefficacité intrinsèque de la planification était extrême. Les planificateurs ne disposant pas de l'information que fournissent les prix dans une

économie de marché, leur travail se résumait essentiellement à des marchandages dans lesquels les relations personnelles (*blat* ou *guanxi*) jouaient un rôle important. De tels comportements étaient préjudiciables à l'industrie, et encore plus à l'agriculture. S'y ajoutait le fait que la suppression des incitations individuelles obligeait à mettre en place un ensemble inquisitorial de contrôles, système qui procédait peut-être au début d'un engagement idéolo-

Tableau 1 Les chiffres au départ
(en pourcentage, sauf indication contraire)

Indicateurs	Économies en transition					Pays de référence			
	PECO	Russie	Autres NEI et Mongolie	Chine ^a	Viet Nam ^a	Faible revenu ^b	Inde	Revenu intermédiaire	OCDE
<i>Population et revenu</i>									
Population, 1989 (en millions)	122	149	139	1.102	64	1.002	850	1.105	773
PIB par habitant, 1990 ^c (dollars de 1990)									
D'après l'Atlas de la Banque mondiale	2.268	4.110	2.141	404	188	320	380	2.220	20.170
À PPA	4.647	6.440	4.660	1.000	..	1.086	1.090	4.289	15.615
Taux de croissance avant la transition ^d	1,5	1,9	2,3	4,9	..	3,4	5,8	2,9	3,0
<i>Structure économique</i>									
Population urbaine en % de la population totale, 1991	61	74	58	18	19	28	27	62	77
Part de l'investissement dans le PIB, 1989 ^e	34	34	31	35	16	21	24	25	22
Part de l'industrie dans le PIB, 1989	51	50	40	48	23	28	29	36	31
Consommation d'énergie (en kg d'équivalent pétrole par dollar de PIB) ^f	0,81	0,91	0,71	0,38	..	0,14	0,21	0,41	0,31
<i>Ressources humaines</i>									
Coefficient de Gini, 1989 ^g	26	24	24	30	36	46	34	45	33
Espérance de vie à la naissance, 1989 (années) ^g	71	69	70	70	66	56	60	68	77
Taux d'analphabétisme, 1991	3	2	2	31	12	41	52	17	<5
<i>Indicateurs monétaires et de taux de change</i>									
M2 en pourcentage du PIB	53	100	75	25	19	33	46	41	78
Prime de change sur le marché noir, 1989	331	1.828	1.822	..	464	87	12	101	0

.. Non connu.

Note : Toutes les mesures qui se rapportent aux groupements de pays sont des moyennes pondérées par l'effectif de la population.

a. Pour la Chine, toutes les données correspondent à l'année 1978 et, pour le Viet Nam, à 1986, sauf indication contraire (c'est-à-dire pour la croissance du PIB, la consommation d'énergie, les coefficients de Gini et l'espérance de vie).

b. Sauf Chine et Inde.

c. Les données correspondent à l'année 1991 pour les NEI et la Mongolie.

d. Taux de croissance réel du PIB en moyenne annuelle aux prix du marché; les données correspondent à la période 1980-89 pour les PECO et les pays de référence, à la période 1980-90 pour les NEI et la Mongolie, et à la période 1966-78 pour la Chine.

e. Investissement intérieur brut.

f. À PPA, en dollars de 1992; les données correspondent à l'année 1990 pour les PECO; à 1992 pour les NEI, la Mongolie et les pays de référence; et à 1980 pour la Chine (estimation des services de la Banque mondiale).

g. Les données correspondent à l'année 1980 pour la Chine et à 1992 pour le Viet Nam.

Source : Données du FMI et de la Banque mondiale; données d'International Currency Analysis, Inc.

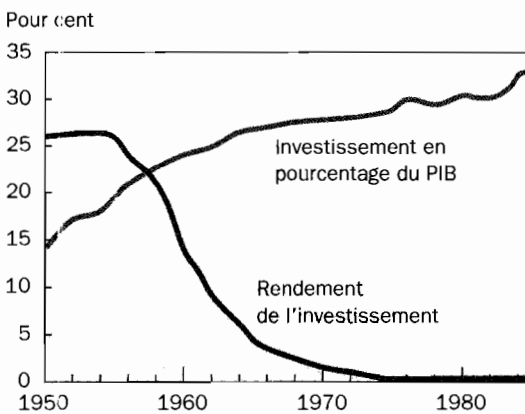
gique et d'une avant-garde zélée, mais qui a souvent dégénéré en culte de la personnalité et en malversations de la part des membres de la nomenklatura.

Les carences profondes de la planification centralisée devinrent de plus en plus évidentes avec le temps. L'accent était mis sur l'industrie lourde, comme la construction mécanique et la métallurgie, alors que les biens de consommation étaient négligés. Après avoir affiché un taux de croissance annuel élevé dans les années 50 (10 % en moyenne, selon les statistiques officielles), l'économie soviétique s'est ralentie : la croissance s'est établie en moyenne à 7 % dans les années 60, à 5 % dans les années 70, à tout juste 2 % dans les années 80 et est passée au-dessous de zéro en 1990. Cette tendance s'est dégagée malgré un taux d'investissement élevé — au milieu des années 50, le rendement marginal du capital avait commencé à baisser régulièrement et rapidement (Figure 1). Ce ralentissement ne tarda pas à gagner l'Europe de l'Est. Gros exportateur de pétrole, l'Union soviétique a certes pu bénéficier des augmentations de prix de 1973 et 1979, mais de graves pénuries et la dégradation de la qualité de ses biens manufacturés par rapport à ceux des économies de marché étaient des signes évidents de fléchissement (Encadré 1).

Les indicateurs sociaux commençaient eux aussi à se dégrader, confirmant le mauvais état de santé du système.

Avec les années 70, l'investissement soviétique était devenu à peu près improductif.

Figure 1 Investissement et taux de rentabilité dans l'industrie soviétique



Source : Easterly et Fischer, 1995b.

Encadré 1 Des économies en perte de vitesse sur les marchés mondiaux

Dès le milieu des années 60, il était manifeste que, pour la qualité des produits, les PECO et l'Union soviétique étaient en train de se laisser distancer par les nouvelles économies industrialisées. Dans les PECO, en 1985, les exportations du secteur des industries mécaniques ne rapportaient même pas 30 % de la valeur unitaire moyenne qu'obtenaient tous les exportateurs de produits semblables, et encore ces exportations accusaient-elles souvent un retard technologique d'une vingtaine d'années. L'écart de qualité était le plus grand pour les biens de consommation, y compris l'électronique, ce qui montre le peu d'influence que la clientèle nationale avait sur la qualité des produits. En 1990, selon une étude, les voitures soviétiques ne se vendaient, sur le marché finlandais, que pour un tiers du prix de véhicules comparables fabriquées à l'Ouest. Comme pour la consommation élevée d'énergie (Tableau 1), la baisse de la qualité résultait de la nature des incitations engendrées par le système et de son isolement par rapport aux marchés mondiaux et à l'investissement direct étranger. Même des importations massives de biens d'équipement en provenance de l'Ouest se sont révélées incapables d'améliorer sensiblement les choses.

Après la Seconde Guerre mondiale, les indicateurs sanitaires se sont rapidement améliorés en Russie, se rapprochant de ceux des pays industriels à économie de marché. Ils ont toutefois marqué le pas au milieu des années 60 et ont même reculé par la suite : l'espérance de vie a baissé de deux ans entre 1966 et 1980, ce qui allait franchement à l'encontre de la tendance enregistrée dans les autres pays industriels où un gain de l'ordre de trois à quatre ans avait été constaté pendant la même période.

En Chine non plus, où la planification de l'économie n'était pourtant pas aussi poussée, le ralentissement économique n'avait pas épargné les niveaux de vie. La productivité totale des facteurs y avait baissé de 1955 à 1978, en dépit (ou peut-être à cause) d'un très fort investissement dans l'industrie lourde. Après les famines du « grand bond en avant » (1958–60) et les dix années désastreuses de la Révolution culturelle, la société chinoise était épuisée par la politique, et le parti communiste prêt au changement. Beaucoup de régions avaient déjà commencé à s'essayer à des réformes locales. Les paysans en particulier estimaient qu'en agriculture, le collectivisme avait des effets négatifs sur la productivité et le niveau de vie. Leurs

vues étaient prises très au sérieux, car le parti avait une forte base rurale, et un redressement économique s'imposait de plus en plus. L'incitation à la réforme était de nature encore différente au Viet Nam — qui s'efforçait de se remettre de 40 années de guerre — comme en Mongolie. À la différence de la Chine, ces deux pays entretenaient des liens étroits avec l'Union soviétique, dont les subsides leur étaient devenus indispensables. Ils avaient, l'un et l'autre, besoin de sortir de leur isolement.

C'est ainsi que la plupart de ces économies en sont venues à rejeter tout ou partie du système de planification centralisée et qu'elles ont commencé à passer — d'où l'appellation de transition — à des mécanismes de marché décentralisés, puissamment étayés par la propriété privée. Toutes n'empruntent pas le même chemin car, malgré des points communs, l'ensemble formé par les économies à planification centralisée était loin d'être monolithique. Il regroupait des pays différents par leur histoire, leur culture et leurs dotations en ressources. Et, si la mise en place d'un régime démocratique selon le principe de la pluralité des partis figurait parmi les premiers objectifs des réformes d'après-1989 dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) et dans les nouveaux États indépendants (NEI) de l'ex-Union soviétique, ni la Chine, qui avait commencé à réformer son économie en 1978, ni le Viet Nam n'ont connu de transition politique tendant à dégager leurs gouvernements de la domination du parti communiste. Aussi les points de départ, les stratégies utilisées et les résultats obtenus diffèrent-ils beaucoup d'un pays à l'autre.

Dans le monde, la plupart des économies ont, à un moment ou un autre de leur histoire, supprimé le contrôle des prix, libéralisé leur commerce ou privatisé des entreprises d'État — tout cela avec plus ou moins de bonheur. Mais, comme on vient de le voir, la transition représente quelque chose de différent. Il ne s'agit pas simplement d'adopter ou de modifier quelques orientations ou programmes, mais de passer à un mode d'organisation économique complètement différent. Les règles et les usages sur lesquels repose un système économique finissent souvent par se fondre tellement dans le quotidien qu'on en vient à les considérer comme naturels : plus ils sont solidement établis, moins on les remet en question. Ainsi, des choses aussi instituées que le système éducatif, les associations de jeunes et de travailleurs, l'organisation et la supervision du travail dans les entreprises ou les exploitations agricoles, et l'accès du public à l'information étaient soigneusement pensées en vue de faciliter le processus de distribution bureaucratique et de servir les objectifs plus larges de la planification centralisée. Opérant sur un mode paternaliste et restrictif, ces institutions fournissaient des biens et des services qui répondaient aux besoins essentiels, tout en limitant fortement les choix individuels et en endoctrinant la population par une propagande d'hostilité à l'économie de marché. Pour que la transition réussisse, il faut

donc, par-delà l'organisation économique, restructurer la base institutionnelle du système social et développer la société civile — programme considérable dont la réalisation demandera des années.

Le défi économique que représente la transition est à lui seul redoutable. Les économies planifiées vivaient en autarcie : certaines étaient liées entre elles par les liens commerciaux du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM), mais aucune ne commerçait beaucoup avec le reste du monde. Des décennies de distribution bureaucratique des ressources avaient créé de graves distorsions : certains secteurs (et en particulier l'industrie lourde) étaient massivement surdéveloppés, et d'autres (l'industrie légère et les services) artificiellement comprimés; non moins du quart, peut-être, de ce que produisait l'économie soviétique allait aux forces militaires. Les prix relatifs différaient considérablement des tendances observables sur les marchés mondiaux, ce qui impliquait le recours à de massives subventions explicites ou implicites entre secteurs. L'énergie, le logement, le transport public et les denrées alimentaires de première nécessité étaient d'un prix extraordinairement bas, alors que les produits manufacturés, quand on en trouvait, étaient souvent de très mauvaise qualité. L'existence de pénuries constantes permettait aux entreprises d'opérer sur un marché favorable au vendeur et incitait d'autant moins à améliorer la qualité des produits. Dans un contexte caractérisé par l'omniprésence de la propriété d'État, les droits de propriété clairement définis, qui aiguillonnent l'effort et la recherche du profit dans les économies de marché, étaient inconnus des entreprises. Celles-ci n'avaient guère de raisons de tirer efficacement parti de leurs moyens de production, mais elles en avaient de bonnes pour accumuler des réserves de main-d'œuvre et de matières premières. Dans beaucoup d'entre elles, la valeur ajoutée était négative; aux prix pratiqués sur les marchés internationaux, le coût des ressources qu'elles utilisaient aurait dépassé la valeur de leur production. Sous l'effet conjugué de la prédominance de l'industrie lourde, de la faiblesse des prix de l'énergie et du gaspillage des moyens de production, l'intensité énergétique avait atteint un niveau plusieurs fois supérieur à ce qu'il était dans les économies de marché (Tableau 1), et l'environnement subissait de graves atteintes (Encadré 2).

Il faut donc que la transition libère un processus complexe de création, d'adaptation et de destruction. Les files d'attente font place à la régulation du marché. L'économie de pénurie cède la place à une économie de choix pratiquement illimités, où les secteurs et les activités qui étaient jusque-là grevés de contraintes connaissent une croissance rapide, tandis que les secteurs surdimensionnés sont en perte de vitesse ou s'adaptent. Les droits de propriété sont expressément reconnus et attribués, et des pans entiers du patrimoine national cessent d'être propriété de l'État et de

Encadré 2 Le bilan environnemental de la planification centralisée

Pendant au moins 30 ans, les économies planifiées se sont employées à accroître la production en se fixant à cet effet des objectifs quantitatifs sans guère se soucier du coût et en s'appuyant sur des ressources naturelles et un capital très sous-évalués. L'expansion des industries lourdes classiques, qui utilisaient souvent le charbon comme principale source d'énergie, y était jugée hautement prioritaire. Partout où il s'est produit, un développement industriel d'une telle ampleur a certes été désastreux pour l'environnement mais, dans les économies planifiées, la sous-tarifcation et, donc, le gaspillage de l'énergie et des matières premières amplifiaient encore les effets de la pollution. Le système portait à croire que l'investissement était une panacée industrielle. Quant à introduire toute une série de petites améliorations pour gagner en efficacité et en qualité — l'essence même d'une bonne gestion industrielle —, l'idée en était presque inconnue. Ceux qui visitent des usines dans les économies en transition constatent invariablement que des mesures de saine gestion permettraient de réduire les rejets accidentels, les fuites et les déperditions, car ils savent qu'il n'est pas de bonne performance industrielle sans respect de l'environnement. Même lorsque les usines étaient équipées de dispositifs de réduction de la pollution semblables à ceux

existants dans les économies de marché, elles n'en exploitaient rarement plus d'une fraction de la capacité technique, du fait d'un entretien défectueux et d'une mauvaise utilisation. L'assainissement de l'environnement paraît donc devoir être un long processus qui nécessitera une évolution des mentalités dans les équipes dirigeantes ainsi que le respect des réglementations.

On ignore, pour l'essentiel, les conséquences que le rejet sauvage des déchets peut avoir sur l'environnement, mais elles pourraient être importantes. Certaines auront peut-être un caractère irréversible : la destruction de la mer d'Aral est un désastre écologique né de ce même désir d'augmenter la production, en l'occurrence, de coton. La pollution de la mer Noire pose un autre grave problème. Dans les NEI, les risques de contamination par des déchets radioactifs sont particulièrement préoccupants. L'existence de réacteurs nucléaires peu sûrs et les séquelles de l'accident de Tchernobyl sont un autre sujet de préoccupation. Les discussions engagées à ce propos sont dans l'impasse par suite de divergences de vues concernant le degré de gravité des risques et le coût des autres solutions envisageables. Seules quelques mesures de portée limitée ont été prises en vue d'améliorer les dispositifs de contrôle et de sécurité, les modes d'exploitation et l'entretien.

dépendre de lui. Les vieilles institutions et organisations évoluent, ou sont remplacées, provoquant un renouvellement des compétences et des mentalités. Et les relations entre le citoyen et l'État changent radicalement : la liberté de choix devient plus grande, mais il en va de même du risque économique. Certes, des changements de même nature peuvent être nécessaires dans beaucoup d'économies un peu partout dans le monde mais, dans les économies en transition, leur ampleur est infiniment plus grande. C'est ainsi que les économies en transition ont privatisé plus de 30.000 grandes et moyennes entreprises en l'espace de cinq ans. En 11 ans, de 1980 à 1991, le reste du monde n'en avait pas privatisé 7.000. Les pays n'en auront fini avec la transition que lorsque leurs problèmes et les réformes nécessaires pourront être assimilés à ceux des économies de marché à niveau de revenu comparable.

Le point de la situation

Le *Rapport sur le développement dans le monde* de cette année tente de dégager les leçons de la transition en répondant de manière détaillée à deux séries de questions complémentaires. La première, qui fait l'objet de la Première partie, concerne les défis initiaux de la transition ainsi que la manière dont différents pays s'y sont pris pour

tenter d'en venir à bout et celle dont d'autres pourraient y parvenir.

- Les différences d'orientations et de résultats reflètent-elles des différences de stratégies dans les réformes mises en oeuvre ou traduisent-elles surtout l'influence de facteurs propres aux pays, comme leur histoire, le niveau initial de leur développement ou, ce qui est tout aussi important, l'impact de changements politiques concomitants?

Cette question touche à l'aspect le plus vaste de la transition. Les stratégies de réforme et les résultats variant énormément d'un pays à l'autre, il est naturel — et important — de s'interroger sur la cause de ces variations. L'idée maîtresse du Rapport est que l'application résolue et systématique d'une bonne politique est très payante. Mais le Rapport montre aussi que l'histoire et la géographie des pays ont leur importance, que ce que leurs dirigeants peuvent accomplir, voire tenter d'accomplir, est fortement déterminé par les structures économiques dont ils héritent, par les moyens administratifs ou institutionnels dont ils disposent, et par la manière dont le système politique mobilise et canalise l'opinion publique. Cette

interaction des choix et des circonstances n'influe pas uniquement sur les résultats des premières étapes de la transition, que l'on décrit dans le Chapitre 1, mais aussi sur la manière d'aborder les autres dilemmes auxquels n'ont cessé de se heurter les pays réformateurs.

- Une politique énergétique de libéralisation et de stabilisation s'impose-t-elle d'emblée, ou peut-on tout aussi bien mener d'autres réformes en son absence?

Le Chapitre 2 passe en revue la gamme des réformes macroéconomiques qu'appelle la transition — libéralisation des prix et du commerce, discipline budgétaire et liberté d'accès pour les nouvelles entreprises —, pour ensuite analyser l'interaction entre libéralisation, stabilisation et croissance, en déduire qu'un large mouvement de libéralisation et la conduite simultanée d'un énergique programme de stabilisation sont nécessaires pour améliorer la productivité et la croissance, et conclure que la poursuite de ces politiques exige de rapides changements d'ordre structurel ainsi que des réformes institutionnelles.

- Une économie de marché doit-elle être étayée par un régime de propriété privée, ou la privatisation peut-elle être mise en veilleuse durant les premières années de la réforme?

Pour qu'un marché puisse bien fonctionner, il faut des incitations claires, lesquelles découlent de droits de propriété clairement établis. Le Chapitre 3 examine le processus de création d'une économie dominée par le secteur privé. Il analyse le rôle que joue l'entrée de nouvelles entreprises privées sur le marché et, en particulier, celui de la privatisation des entreprises, exploitations agricoles, logements et actifs immobiliers à usage commercial appartenant à l'État. Il cherche à voir pourquoi des approches très différentes du changement de régime de propriété et de la dénationalisation peuvent donner des résultats économiques positifs, et il en tire les règles fondamentales à observer à cet égard. On sait aujourd'hui que l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché est capitale, que la privatisation joue un rôle important et que ses modalités ne sont pas négligeables. Mais des pays différents entreprendront de privatiser à des moments différents. De plus, une fois lancée, la privatisation doit être vue comme le commencement, et non la fin, d'un processus devant aboutir à la réorganisation du régime de propriété et d'incitation.

- Est-il inévitable qu'un abîme sépare les gagnants et les perdants de la transition? Comment les politiques sociales peuvent-elles rendre la transformation moins pénible, sans en freiner la progression?

La transition fait des gagnants — ceux qui sont jeunes, dynamiques, mobiles et appuyés par des relations —, mais elle pénalise des catégories d'individus bien visibles et vulnérables, et elle s'accompagne, dans beaucoup de pays, d'une détérioration des indicateurs de pauvreté. Le Chapitre 4 est consacré aux réformes de politique sociale et, en particulier, aux mesures directes d'atténuation de la pauvreté dont doivent s'accompagner le passage à un système de salaires déterminé par le marché, l'augmentation de la mobilité de la main-d'œuvre et le fait de découpler les services sociaux des entreprises.

La deuxième série de questions examinées par le Rapport vise à analyser, par-delà ces réformes initiales, ce qu'il faut faire à plus long terme pour consolider les acquis : mettre en place les institutions et les orientations qui aideront le nouveau système à se développer et à prospérer avec le temps. Tous les pays en transition ne sont pas parvenus au même stade du processus de réformes, mais presque tous ont résolument rompu avec la planification centralisée. Un défi encore plus grand les attend, puisqu'il leur faut maintenant renforcer les bases de l'économie de marché pour en assurer le plein essor et qu'il n'existe pas de modèle unique qu'il leur suffirait de suivre. Certes, l'une des forces de l'économie de marché est sa variété et son adaptabilité à la diversité des cultures, mais des institutions essentielles — système juridique, système financier et administrations — devront être adaptées, voire créées. En outre, le capital humain disponible dont dépend toute croissance durable devra être valorisé, et les pays devront se tailler une place à part entière au sein de l'économie mondiale. Ces questions font l'objet de la Deuxième partie du Rapport.

- Comment les pays en transition doivent-ils s'employer à promouvoir, chez eux, la primauté du droit?

Le Chapitre 5 examine pourquoi il faut que les gouvernements soient assez forts pour prendre l'initiative de définir les nouvelles règles du jeu et se doter des outils nécessaires pour les faire appliquer. Mais la primauté du droit ne peut être simplement décidée « d'en haut », par décret; elle doit aussi être le fruit d'une demande en aval, stimulée par la croissance des activités de marché. Asseoir la fiabilité d'un nouveau système, c'est aussi donner la preuve que politiciens et représentants de l'État se plieront eux-mêmes aux règles du jeu, quelles que soient les contraintes.

- Comment les pays peuvent-ils se doter de bons systèmes financiers?

Au départ, les pays en transition avaient un système bancaire faible et passif, qui n'était guère capable d'évaluer le risque d'insolvabilité. Quant aux marchés financiers, ils

y étaient inexistantes. Comme on l'explique au Chapitre 6, on ne peut pas réformer le secteur financier sans engager en même temps d'autres réformes, comme la stabilisation macroéconomique et la restructuration des entreprises. Mais, à condition de s'y attaquer résolument et assez tôt, on peut réduire l'impact des problèmes et préparer la voie à la mise en place d'un système plus efficace.

- Comment l'appareil d'État doit-il se restructurer pour répondre aux besoins d'un système de marché?

Le Chapitre 7 examine le problème de la refonte de l'État, tant en ce qui concerne la manière dont il gère les dépenses et perçoit les recettes que la manière dont il répartit les attributions entre administration centrale et collectivités locales. Il faut changer la portée et la nature de l'action des pouvoirs publics, de telle sorte que le gouvernement s'emploie davantage à favoriser l'activité du secteur privé qu'à la supplanter.

- Comment les pays peuvent-ils préserver et adapter leur capital de ressources humaines?

Les pays en transition sont relativement bien dotés en ressources humaines. Et pourtant, comme on le verra au Chapitre 8, les systèmes de santé et d'éducation hérités du passé sont à réformer en profondeur pour les rendre plus efficaces et accroître leur capacité d'adaptation.

- Pourquoi l'intégration internationale est-elle si vitale pour la transition et quelles en sont les implications pour les partenaires commerciaux et les flux de capitaux? Comment l'aide extérieure peut-elle contribuer

le plus efficacement possible aux efforts des pays en transition?

Ces questions sont examinées au Chapitre 9. Si l'intégration aux marchés mondiaux fait l'affaire du reste du monde, elle profite aussi aux pays en transition eux-mêmes, en partie parce qu'elle rend leurs autres réformes irréversibles. Pour décider du contenu de l'aide étrangère et du calendrier de sa mise en place, il faut tenir compte des différences entre les pays : certains auront des besoins de développement à long terme plus pressants que d'autres. L'objectif des bailleurs de fonds devra être de fournir une aide qui encourage et facilite le passage à l'économie de marché et non une aide qui viendrait s'y substituer.

Le Chapitre 10 reprend les messages clés du Rapport.

Les pays étudiés sont essentiellement les PECO, les NEI, la Mongolie, la Chine et le Viet Nam. Ils en sont aujourd'hui à des stades divers en matière de réformes, mais un ou deux seulement parmi les plus avancés sont proches du point où les problèmes propres à la transition sont en passe de se confondre avec ceux ordinairement rencontrés par les économies de marché. Les pays qui font l'objet du Rapport sont loin d'être les seuls à avoir une économie largement soustraite aux lois du marché. Une liste plus complète comprendrait, notamment, l'Algérie, le Cambodge, Cuba, le Nicaragua, la République démocratique populaire lao, la République populaire démocratique de Corée et la Tanzanie. Beaucoup d'autres pays ont des économies de marché ou des économies mixtes aux assises fragiles et ils ont, à un moment ou un autre de leur histoire, emprunté des éléments au modèle de planification centralisée. Le processus de la transition est donc appelé à intéresser un grand nombre de pays et de peuples.

PREMIÈRE PARTIE

Réussir la transition

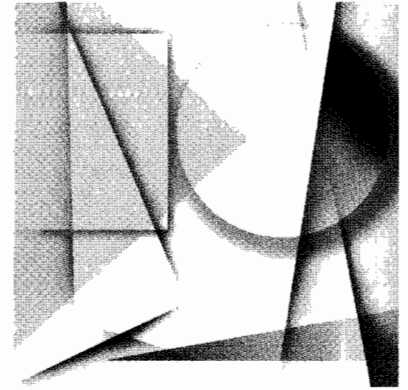
LORSQU'ILS SE SONT ENGAGÉS SUR LA VOIE DE LA transition, les pays étaient dans une situation très différente. La Première partie du Rapport examine les divers modes de réforme, les progrès accomplis et l'essentiel des résultats obtenus, ainsi que l'influence que les conditions propres à chaque pays ont pu avoir sur le choix de la politique suivie (Chapitre 1). Les grandes réformes que l'on associe à la transition comprennent la libération des prix et des marchés, la libre entrée d'entreprises nouvelles et la réalisation de programmes visant à rétablir ou préserver la stabilité des prix. Mais les pays ne peuvent pas faire abstraction de leur histoire et de leur géographie, et cet héritage, joint à leur évolution politique, influe profondément sur l'importance relative des réformes qui doivent les mener vers l'économie de marché et sur la démarche que les décideurs suivent pour les mettre en place.

Libéralisation et stabilisation sont étroitement liées (Chapitre 2). L'ouverture des marchés est la grande réforme d'où découlent tous les avantages potentiels de la transition. Mais le marché ne peut pas jouer son rôle d'indicateur des prix dans un environnement de graves déséquilibres macroéconomiques et de forte inflation. La stabilisation représente donc un complément vital de la libéralisation dans l'action à mener pour promouvoir la productivité et la croissance en période de transition — et au-delà.

L'instauration du droit de propriété et d'un système d'incitations, ainsi que la mise en place d'une économie essentiellement privée, constitue un autre défi (Chapitre 3). Ici aussi, les conditions de départ ont leur importance. Pour certaines économies en transition, la privatisation présentera un caractère plus urgent que pour d'autres. Mais il pourra y avoir conflits d'objectifs, et la mise sur pied d'un programme efficace et populaire pourra présenter des difficultés.

Le troisième défi majeur — d'importance vitale pour des raisons sociales et politiques aussi bien qu'économiques — est d'atténuer la pauvreté et de combattre les autres maux dont s'accompagne la transition pour certaines catégories de population (Chapitre 4). La transition fait beaucoup de gagnants et, ici encore, selon ce qu'étaient les conditions de départ et la réceptivité aux réformes, elle pourra, dès le premier jour, s'accompagner d'un recul de la pauvreté. Mais l'ampleur des ajustements que suppose un changement de système économique pourra aussi faire beaucoup de mécontents. D'où la nécessité d'une bonne politique sociale ainsi que de mesures propres à stimuler une croissance soutenue.

Modèles de réforme, progrès accomplis et résultats obtenus



Comment aborder toute la gamme de réformes que nécessite le succès de la transition? Pour poser clairement le problème, nous simplifierons les choses et présenterons deux démarches opposées en les schématisant. La première consiste à lancer rapidement un programme sur tous les fronts en entreprenant un maximum de réformes en un minimum de temps. La seconde consiste à faire évoluer la situation en menant des réformes partielles et échelonnées dans le temps.

Chacune présente un éventail de risques et d'avantages qui lui sont propres. Mais rares sont les pays qui se sont engagés sur la voie de la transition en étant à même de choisir entre l'une et l'autre. Les conditions de départ, économiques comme politiques, influent considérablement sur les options d'un pays et sur les résultats qu'il peut espérer obtenir. Cela étant, la leçon qui se dégage clairement des réformes engagées ces dernières années est que les politiques saines ont porté leurs fruits chaque fois qu'elles ont été résolument et systématiquement appliquées, malgré des conditions différentes au départ.

Deux façons d'aborder les réformes

La thérapie de choc vise à remplacer le système de planification centralisée par les bases d'une économie de marché en déclenchant une seule vague de réformes. Ceci consiste à libérer rapidement les prix et les échanges, tout en lançant un énergique programme de stabilisation pour rétablir ou maintenir la stabilité des prix, à assurer promptement la convertibilité aux fins des transactions cou-

rantes, à ouvrir immédiatement le marché aux nouvelles entreprises privées qui souhaitent y entrer et à, au moins, mettre en route toute une gamme d'autres changements, tels que la privatisation des entreprises d'État, la démonopolisation de l'industrie et la réforme des règles comptables, du régime fiscal, du système juridique, du secteur financier et de la fonction publique.

Les réformes rapidement engagées par la Pologne en 1990 et beaucoup des programmes lancés ailleurs, d'abord dans les PECO, puis, après 1992, dans les NEI, ont suivi à peu près ce modèle. L'exceptionnelle transition « instantanée » de l'Allemagne de l'Est au lendemain de sa réunification avec l'Allemagne de l'Ouest s'en est approchée encore plus (Encadré 1.1). Le Président de la République tchèque, Václav Havel, a parfaitement illustré le bien-fondé de cette démarche radicale lorsqu'il a déclaré qu'« un abîme ne se franchit pas en deux fois ». Les pays réformateurs ont voulu réduire le plus possible la durée de l'inévitable souffrance — et trancher au plus vite le cordon entre l'État et l'appareil productif afin de prévenir tout retour en arrière ou toute pause dans les réformes.

Il faut donc aller de l'avant, partout où un changement rapide est possible. Tel est le fondement de la démarche radicale. L'expérience de la Pologne et d'autres économies en transition montre que certaines choses peuvent effectivement changer du jour au lendemain. On peut, d'un seul trait de plume, libérer les marchés, lever les restrictions imposées aux petites entreprises et supprimer le contrôle des changes. On peut aussi mettre rapidement en place des

Encadré 1.1 L'Allemagne de l'Est ou la transition instantanée

Au moment de la réunification, l'Allemagne orientale comptait le quart de la population de l'Allemagne occidentale, mais ne contribuait que pour un dixième au produit intérieur brut de sa voisine. La réunification apportait un cadre institutionnel et juridique qui avait subi l'épreuve du marché et donnait accès à un vaste ensemble de professionnels. Elle s'accompagnait aussi de la mise en place de ressources considérables — près de 700 milliards de dollars — pour financer les investissements et les transferts sociaux. Cependant, il est vite apparu que la situation créée par les différences de salaires entre l'est et l'ouest, nécessaires pour compenser la faiblesse de la productivité dans la partie orientale du pays, était intenable sur le plan social et politique. Les hausses de salaires propulsèrent les coûts unitaires du travail de l'Allemagne orientale à des niveaux jamais atteints dans le monde. Cela s'est traduit par un chômage généralisé, rendu politiquement acceptable par des transferts sociaux assurant aux chômeurs un niveau de vie supérieur à celui des actifs avant la réunification. Sans l'institution de la préretraite et d'autres programmes de même nature, le chômage aurait dépassé les 30 %.

L'ancienne République démocratique allemande commence à sortir de la phase de récession qui a accompagné la période d'ajustement, et les entreprises qui ont survécu forment un noyau très compétitif. Mais rares sont les chômeurs qui peuvent espérer retrouver un emploi. La transition a marginalisé économiquement toute une génération.

mesures de stabilisation, même avec peu de moyens d'action à sa disposition. Toutefois, la plupart des autres réformes seront nécessairement lentes. La privatisation proprement dite peut se faire en une ou deux années, mais il faut presque toujours plus longtemps pour transformer les fondements mêmes de l'exercice du pouvoir dans les grandes entreprises. Et, parce qu'une transformation en profondeur des compétences, des organisations et des mentalités est nécessaire, il faut des années, voire des décennies, pour mettre en place des institutions de soutien aux marchés comme les systèmes juridiques et financiers. Le retard qui peut être pris dans les réformes ne tient pas uniquement à leur complexité : des considérations politiques peuvent aussi en ralentir le processus, comme cela arrive souvent quand on veut toucher aux programmes sociaux.

Les réformes ne progressent pas toutes au même rythme, même les pays réformateurs les plus rapides se

heurteront, au début, à une multitude d'inefficacités. Beaucoup d'entreprises fonctionnent pratiquement sans propriétaires, les circuits d'information et les systèmes juridiques ne se sont pas encore adaptés aux mécanismes du marché, les entreprises et exploitations agricoles privées ont du mal à obtenir le financement des banques et l'État a du mal à soumettre les secteurs émergents à l'impôt pour dégager les recettes qu'il ne perçoit plus de branches aujourd'hui en perte de vitesse.

Faut-il donc avancer à pas comptés? Pas forcément. Il faut que les gouvernements mènent rapidement à bien une « masse critique » de réformes pour gagner en crédibilité et modifier le comportement des individus et des entreprises, imprimant un caractère irréversible à ces changements et stimulant de nouvelles avancées. Enfin, il existe aussi des cas où les pays réformateurs se doivent d'agir vite pour ne pas laisser passer l'occasion qui s'offre à eux de changer radicalement les choses.

Le second modèle de réforme, celui d'une démarche évolutive et modulée dans le temps, pourrait au départ prendre la forme d'expériences localisées, dont on étendrait ensuite la portée en fonction des succès enregistrés. Quelques secteurs artificiellement comprimés, comme l'agriculture, sont libéralisés d'emblée. Ils sont suivis lentement, mais sûrement, par d'autres secteurs à mesure que se mettent en place les fondements institutionnels de l'économie de marché.

Cette stratégie suppose que les premières réformes partielles pourront se solder par d'importants gains de productivité, lesquels se traduiront à leur tour par un accroissement du revenu, alimentant ainsi un processus soutenu, générateur d'autres réformes plus difficiles. Les tenants du gradualisme doivent aussi pouvoir maintenir le cap des réformes pendant une période suffisamment longue et modérer les effets secondaires d'une libéralisation sélective de l'économie. Parce que marché et Plan doivent coexister un certain temps, la tentation sera grande, pour les individus et les entreprises, de rechercher une rente en soustrayant des biens ou des capitaux du segment de l'économie où les prix sont bas et les réglementations contraignantes pour les transférer dans celui où les prix sont élevés et le marché déréglementé. Les autorités doivent être capables de surveiller de près la situation macroéconomique et microéconomique, en contrôlant les activités qui relèvent encore du Plan et en réprimant sévèrement les abus.

La démarche gradualiste — que Deng Xiaoping compare à la traversée d'un cours d'eau en n'avancant un pied que lorsque l'autre a trouvé un appui solide — est approximativement celle que suit la Chine. Après la mort de Mao Zedong et la condamnation de la Révolution culturelle, les réformes initiales de la Chine, en 1978, ont ouvert la voie aux entreprises à participation mixte et libéré les prix, d'abord de façon marginale, puis plus lar-

gement. Les premières réformes étaient surtout axées sur l'économie rurale. Le système de responsabilisation des ménages, lancé à titre expérimental pour décollectiviser l'agriculture, a été étendu à d'autres régions. Le gouvernement a relevé le revenu rural en augmentant les prix agricoles à la production. Il a ensuite desserré l'étau des contraintes imposées aux entreprises industrielles non contrôlées par l'État (les entreprises collectives et celles détenues par les collectivités locales) et permis la création de nouvelles entreprises dans toute une série de branches. Les nouvelles entreprises rurales de commune et de village (ECV) ont été autorisées, et même encouragées, à opérer selon les règles du marché. La part de production à mettre au crédit des entreprises privées et des entreprises non contrôlées par l'État est montée en flèche. Dès 1984, le souffle des réformes avait gagné l'économie urbaine. Les collectivités locales se sont vu accorder une plus grande autonomie budgétaire. Le mode de gestion des entreprises d'État a été transformé, leur source de financement passant du budget de l'État au système bancaire. Les restrictions mises aux échanges et à l'investissement étranger ont été progressivement allégées, et diverses réformes institutionnelles ont été lancées, dont la recréation d'une banque centrale. Dans le même temps, le rôle du Plan était progressivement réduit. Le rythme des réformes s'est accéléré en 1994 et 1995, en particulier dans le domaine des impôts, du droit des sociétés et du commerce extérieur.

Choix et contraintes : une situation initiale différente sur le plan économique . . .

Le fait qu'il existe deux types de voies pour passer d'une économie centralisée à une économie de marché ne signifie pas que tous les pays soient en mesure de choisir l'un ou l'autre. Comme on l'a vu plus haut, pour tenter une réforme par étapes, il faut que le gouvernement soit à peu près sûr que les premières mesures donneront des résultats positifs et qu'il pourra garder l'économie bien en main pendant la phase de libéralisation partielle. La plupart des PECO et des NEI ne réunissaient ni l'une ni l'autre de ces conditions.

Tout d'abord, de précédentes tentatives de réforme partielle dans ces pays, y compris en Union soviétique, ne s'étaient pas traduites par des gains d'efficacité, surtout parce qu'elles étaient d'une portée trop limitée pour avoir quelque effet sur le régime des incitations. Les mesures partielles destinées à opérer un transfert de pouvoir des responsables du Plan aux directeurs d'entreprise, comme celles envisagées dans les années 60, auraient peut-être donné de bons résultats si elles avaient été appliquées suffisamment tôt, sans hésiter, alors qu'apparaissaient les premiers signes de la crise. Pourtant, les quelques PECO qui ont persévéré dans la recherche d'une troisième voie entre planification et capitalisme n'en ont jamais trouvé une qui menât à une croissance durable. Il est difficile de croire

que les Soviétiques auraient réussi là où les Hongrois avaient échoué.

La seconde — et, en fait, la plus importante — raison pour laquelle le gradualisme ne représentait pas une option pour les PECO et l'Union soviétique était qu'avec la deuxième moitié des années 80, il était devenu manifeste que l'économie planifiée de l'Union soviétique était en train de se déliter. L'année 1986 fut marquée par le lancement de la *glasnost* (ouverture politique) et de la *perestroïka* (restructuration économique) en Union soviétique. La première a rendu possible la résurgence de courants démocratiques et de nationalismes longtemps réprimés et s'est accompagnée d'un déchaînement de critiques contre l'État. La *perestroïka*, quant à elle, n'a pas entraîné beaucoup de réformes, et elle a été suivie de mesures qui visaient à stimuler l'investissement, alors que les ressources étaient en train de fondre. Aussi a-t-elle davantage été source d'inflation et d'endettement avec l'étranger que de gains de productivité. Tout comme en Pologne et dans la plupart des autres PECO, les salaires ont enregistré de fortes hausses par rapport aux prix officiels dans les dernières années de l'ancien régime. En 1988, sous l'effet conjugué des gains d'autonomie des entreprises ainsi que du maintien des subventions, le déficit budgétaire de l'Union soviétique atteignait 11 % du produit intérieur brut (PIB). Parce qu'il y avait peu de produits à acheter, les dépôts bancaires ne cessaient de gonfler, entraînant l'apparition d'un surplus monétaire.

L'année 1990 vit les livraisons de biens de production chuter par rapport aux niveaux prévus, tandis que les prix et les taux de change du marché noir étaient plusieurs fois supérieurs à leurs cours officiels (Tableau 1). La situation devint dramatique en 1991 avec un déficit qui était monté en flèche, pour atteindre quelque 28 % du PIB. Lancée en janvier 1991, une réforme monétaire, qui prévoyait le blocage et la confiscation d'actifs financiers, fut la dernière tentative désespérée pour résorber l'abcès monétaire sans provoquer d'explosion des prix. Elle échoua lamentablement. Le régime de planification des échanges se désagrèga. Et ce fut l'effondrement de l'Union soviétique. Le volume des échanges au sein du CAEM et entre républiques soviétiques chuta de 70 %. Un environnement aussi chaotique, produit d'une économie en déliquescence et d'un gouvernement aux abois, excluait l'application graduelle de réformes. Pour ces pays, la thérapie de choc était la seule option.

. . . et le poids d'un héritage différent sur le plan politique

L'ampleur du déséquilibre macroéconomique n'est pas le seul facteur à influencer sur la voie que choisit un pays pour réformer son économie. Des facteurs autres qu'économiques — relevant de la politique, de l'histoire, de la culture et de la géographie — peuvent, eux aussi, être très importants.

La disposition de la population à l'égard du régime d'avant la transition et son attachement à ce régime variaient beaucoup et dépendaient de la manière dont le pays était passé au socialisme. Avant l'arrivée au pouvoir des révolutionnaires, la Russie était un empire dirigé par un tsar autocratique, la Mongolie était une théocratie, le Viet Nam une colonie, et la Chine avait connu le régime des seigneurs de la guerre après la fin de la dynastie Qing en 1912. Dans ces pays, des gouvernements dominés par le parti communiste devaient le jour principalement à des mouvements politiques internes et, en Chine et au Viet Nam, à l'action de nationalistes résolus à bouter hors du pays les colonisateurs japonais et français.

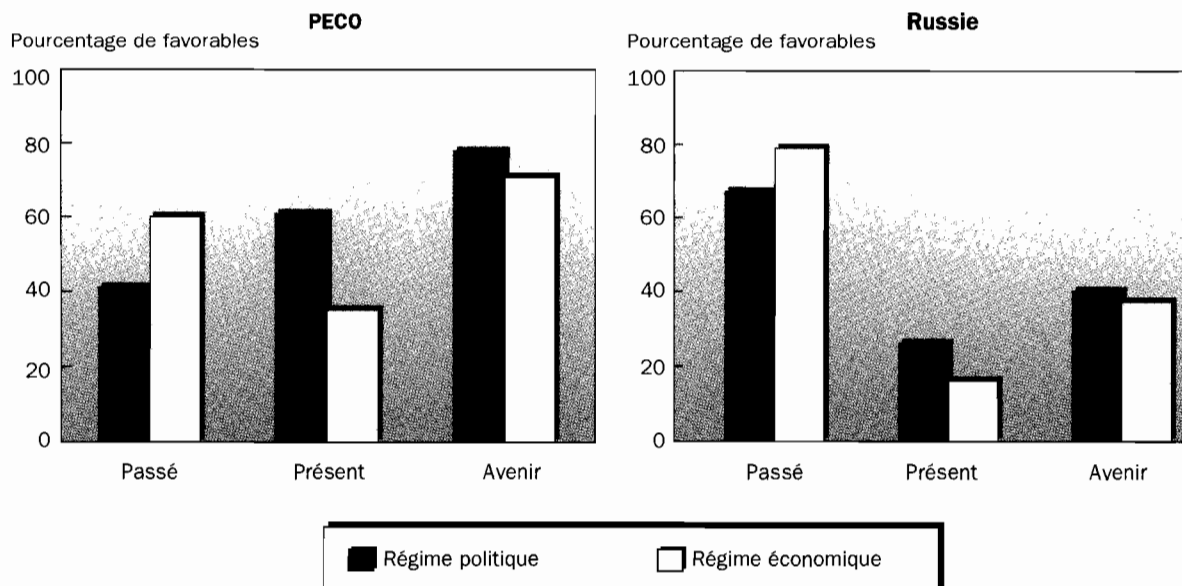
Au contraire, dans les pays baltes et dans une grande partie de l'Europe centrale et orientale, les gouvernements socialistes en place étaient soutenus de l'extérieur et arrivaient à se maintenir, en partie par la répression, grâce à l'appui politique et militaire de l'Union soviétique. Beaucoup de gens acceptaient très mal la présence soviétique, et l'héritage de la démocratie et de l'économie de marché

y demeurait fort. La géographie, elle aussi, a beaucoup compté : ces pays étant proches de l'Europe de l'Ouest, ils avaient été exposés à son influence politique et culturelle, et ils souhaitent aujourd'hui entrer dans l'Union européenne. Aussi l'ouverture politique d'après 1989 y a-t-elle été particulièrement forte. Les réformes politiques y ont été, pour une grande part, le moteur des réformes économiques, mais le modèle d'interaction qu'a engendré cette situation n'était pas forcément généralisable, compte tenu des différences existant entre les pays. En 1993, à cause de la faveur dont jouissait l'ouverture politique dans la plupart des PECO, on y était moins sensible aux maux créés par les réformes économiques conduites parallèlement (Figure 1.1). Une enquête réalisée un an plus tard a, par contre, montré que les Russes étaient beaucoup plus pessimistes devant l'évolution politique et économique de leur pays.

Les réformes économiques radicales se sont révélées plus faciles à mettre en oeuvre quand le changement politique a été rapide et profond, comme dans une grande partie des PECO et dans les pays baltes. Ceux qui soute-

Les Russes demeurent plus pessimistes devant l'avenir.

Figure 1.1 Dispositions du public à l'égard des réformes politiques et économiques en Europe centrale et orientale et en Russie



Note : Les données sont les résultats d'enquêtes d'opinion réalisées dans sept PECO en 1993 et en Russie en 1994 pour recueillir l'avis des gens sur les régimes passé (socialiste), actuel et à venir (dans cinq ans et au-delà). Source : Rose, 1995a, 1995b.

naient les nouveaux régimes soutenaient aussi la poursuite de politiques économiques d'ouverture sur le marché. Les traditionnels bastions du pouvoir dans les régimes précédents, à savoir les entreprises d'État et les ministères qui en avaient la tutelle, étaient affaiblis et, au début, les forces de la société civile n'étaient pas suffisamment organisées pour s'opposer aux réformes. Une conjoncture politique extraordinairement favorable se présentait, qui rendait possibles des changements de grande ampleur sans susciter beaucoup d'opposition. Mais quelques individualités ont également marqué l'époque de leur empreinte. La plupart des réformes décisives ont été l'oeuvre d'un chef ou d'un petit groupe de personnes résolues. D'autres ouvertures analogues ont eu lieu dans un petit nombre de pays éloignés de toute influence européenne, comme la Mongolie et la République kirghize, où des chefs politiques d'une envergure exceptionnelle sont arrivés au pouvoir et ont fait adopter des réformes décisives. Mais tous les pays n'ont pas connu d'ouverture politique aussi forte, et quelques autres ont eu d'autres priorités. Les premiers gouvernements indépendants d'Ukraine, par exemple, étaient préoccupés par le souci d'affirmer leur identité nationale, et c'est seulement après une longue période de marasme économique que le rythme des réformes s'y est accéléré.

À mesure que, d'extraordinaire, la conjoncture politique redevient ordinaire, les voies de la réforme se font plus dures. Des groupes politiques se forment pour défendre les intérêts, et ceux qui pâtissent du changement font entendre leur voix. La mise en oeuvre des réformes structurelles et institutionnelles fait intervenir, avec le temps, un nombre accru de décideurs et de collaborateurs; le nombre des acteurs se multiplie et le processus se complique. Mais les réformes créent aussi des gagnants et des groupements très favorables à l'économie de marché. Le public a besoin qu'on lui rappelle constamment les raisons du changement et qu'on l'informe des progrès accomplis. À l'exception notable de la République tchèque, peu de gouvernements y sont réellement parvenus.

Des enquêtes réalisées dans un grand nombre de pays font état d'un désenchantement croissant à l'égard de l'économie de marché. Mais on ne saurait dire dans quelle mesure cette désapprobation vise les réformes elles-mêmes et dans quelle mesure elle est l'expression des souffrances liées aux bouleversements économiques et à l'ajustement. Des réformateurs à tous crins, comme d'autres plus modérés, ont été désavoués par les électeurs. Le retour au pouvoir d'anciens socialistes a parfois ralenti le rythme des réformes, mais aucun des nouveaux gouvernements n'a encore essayé de détruire ce que son prédécesseur avait fait pour mettre le pays sur les rails de l'économie de marché. Il ressort d'ailleurs d'enquêtes réalisées à la fin de 1995 en Europe centrale et orientale que les gens

sont de plus en plus nombreux à être favorables à l'économie de marché qui se met progressivement en place. Dans les pays plus avancés sur la voie des réformes, le débat politique porte maintenant sur les programmes de droits à prestations sociales, question que les pays à économie de marché bien établie connaissent parfaitement. En Europe centrale et orientale, tout au moins, le jeu politique est en train de reprendre sa place.

Cela ne veut pas dire que l'économie et la politique se développent toujours de concert. Si les résultats économiques ne profitent qu'à un petit nombre, si le retour à la croissance se fait trop longtemps attendre et si on en vient à voir dans la corruption un phénomène endémique, les perdants vont, et à juste titre, réagir. Dans beaucoup d'économies en transition, par exemple, les dirigeants d'entreprises d'État se sont servis de la privatisation pour transformer un droit de contrôle en droit de propriété, et cela au détriment du reste de la population. Ceci a conforté le public dans son cynisme à l'égard des réformes et fait douter de la légitimité du système économique de l'après-transition. Un sondage d'opinion réalisé en décembre 1991 montrait qu'un peu plus du quart de la population russe ne pensait pas que l'homme de la rue gagnerait à l'introduction de la propriété privée. En mars 1995, ils étaient plus des deux tiers. Le succès durable de la transition passe par la réalisation d'un consensus social : des analyses portant sur plusieurs pays font apparaître que les sociétés qui sont fortement inégalitaires du point de vue des revenus ou des biens sont en général politiquement et socialement moins stables, et ont des taux d'investissement et de croissance plus faibles.

Progrès réalisés et résultats obtenus

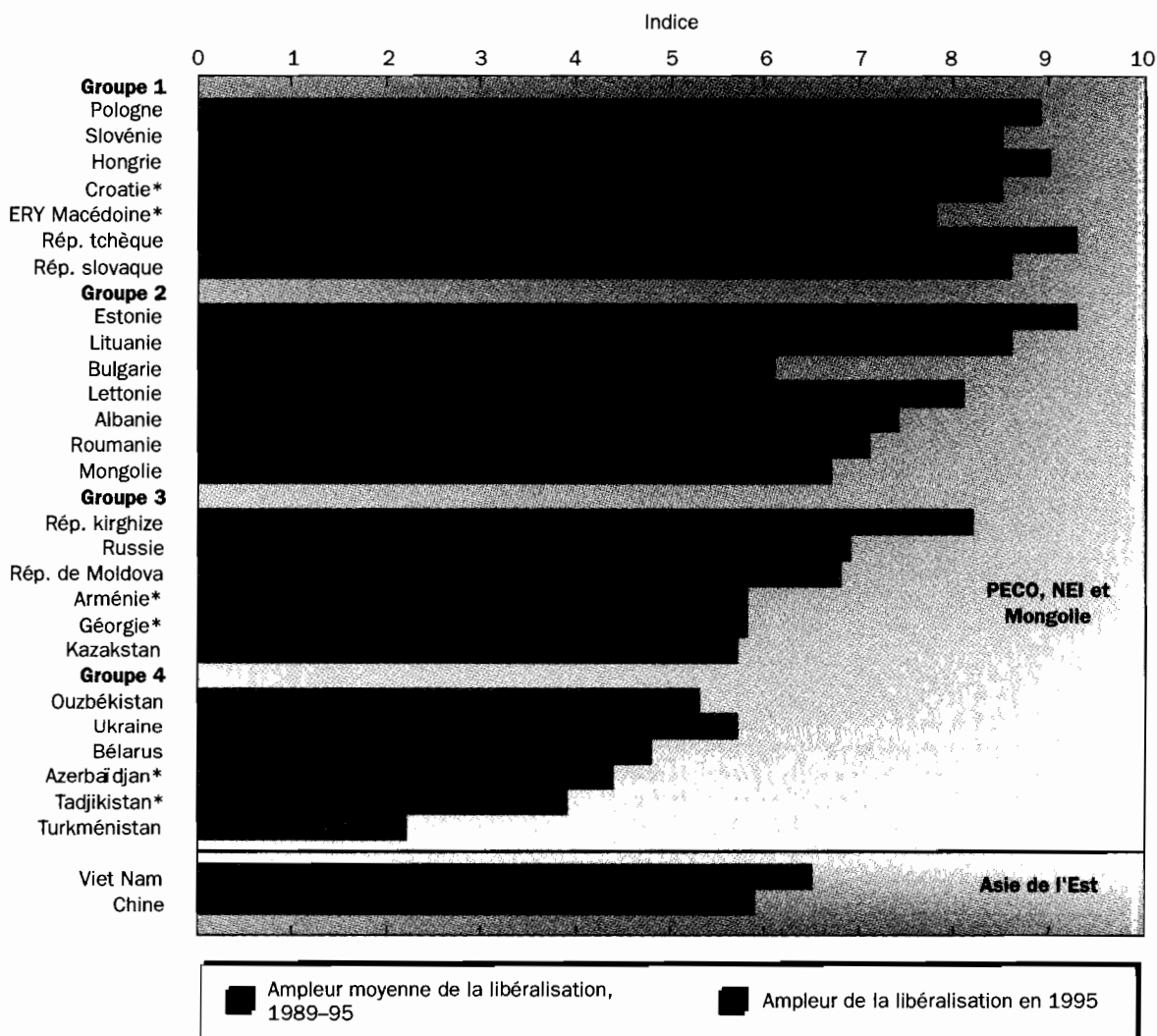
Comment les voies diverses empruntées par les pays réformateurs, compte tenu des conditions historiques, politiques, économiques et institutionnelles de départ, se sont-elles traduites dans les progrès réalisés et les résultats obtenus jusqu'ici?

Progrès des réformes

L'évaluation des progrès accomplis nous conduit à considérer la question sous quatre angles : celui de la libéralisation, celui des droits de propriété et de la place du secteur privé dans l'économie, celui des institutions et celui de la politique sociale. Commençons par la libéralisation. La longueur totale des barres de la Figure 1.2 est une estimation qui indique dans quelle mesure les pays auxquels elles correspondent étaient passés à une économie de marché en 1995. Il s'agit d'une mesure approximative qui couvre trois domaines : les prix et les marchés intérieurs, le commerce extérieur et la convertibilité de la monnaie, et l'ouverture de l'économie à l'implantation de nouvelles entreprises. En 1995, beaucoup de PECO et de NEI

Les pays ont libéralisé à des rythmes différents et à des époques différentes, mais les derniers partis sont en train de rattraper leur retard.

Figure 1.2 La libéralisation économique par pays



Note : Les barres indiquent dans quelle mesure une politique de soutien à la libéralisation des marchés et à l'entrée de nouvelles entreprises était en vigueur en 1995. Elles représentent une moyenne pour la période 1989-95. Les astérisques correspondent aux économies gravement touchées par des tensions régionales entre 1989 et 1995. L'indice est une moyenne pondérée d'estimations de la libéralisation des transactions internes (libéralisation des prix et suppression des monopoles commerciaux d'État), des transactions externes (suppression des mesures de contrôle et des taxes à l'exportation, remplacement des contingents d'importation et des tarifs douaniers élevés par des droits d'entrée faibles à modérés, convertibilité aux fins des transactions courantes) et de l'implantation de nouvelles entreprises sur le marché (privatisation et développement du secteur privé ou non public); les coefficients de pondération sont, respectivement, 0,3, 0,3 et 0,4. Les estimations initiales ont été faites d'après des données comparées, recueillies dans des rapports de la Banque mondiale et dans d'autres études. Elles ont été revues à la suite de consultation avec des spécialistes des économies concernées ainsi que par différents experts dans une perspective de comparaison entre plusieurs pays. Pour les 25 PECO et NEI, les indicateurs de la transition et les notes d'accompagnement dans BERD, 1994 et 1995, ont fourni une base d'étalonnage supplémentaire. L'indice utilisé n'en reste pas moins subjectif et nécessairement approximatif. Voir aussi De Melo, Denizer et Gelb, document d'information générale.

étaient fondamentalement devenus des économies de marché : le commerce y était libre, la monnaie nationale y était convertible aux fins des transactions courantes et la politique suivie en matière de création d'entreprises et à l'égard du secteur privé y était libérale. Quelques-uns continuaient à largement recourir au contrôle des prix et des exportations, et gardaient en place le système des monopoles d'État sur le commerce — parfois après avoir annoncé des programmes de réformes qui sont demeurés lettre morte. Avec leur contrôle plus strict du commerce extérieur et de l'accès au marché intérieur, les pays d'Asie de l'Est étaient en fait moins ouverts que les réformateurs les plus en pointe des PECO et des NEI.

Une seule année est toutefois une période beaucoup trop courte pour mesurer l'impact économique d'un processus de libéralisation. Quelques pays avaient commencé à lancer des réformes bien plus tôt que d'autres. Aussi la partie mauve des barres de la Figure 1.2 indique-t-elle le niveau moyen de libéralisation des pays au cours de la période 1989–95, compte tenu du fait que certains avaient déjà libéré plusieurs pans de leur économie dès avant 1989. Les PECO, les NEI et la Mongolie peuvent ainsi être regroupés en quatre catégories distinctes, en fonction de l'ampleur de la libéralisation et de sa durée. L'économie d'une partie de ces pays a gravement souffert de tensions régionales, y compris de blocus et, parfois, de guerres. Ces pays sont marqués d'un astérisque dans la Figure 1.2.

Engagés plus tôt sur la voie des réformes, les pays d'Asie de l'Est ont été en moyenne presque autant exposés aux forces du marché que les PECO au cours des sept dernières années. Mais, parmi les PECO et les NEI, les écarts sont grands. Depuis 1989, l'économie russe a été environ deux fois moins exposée aux forces du marché que celle des pays en tête du Groupe 1 dans la Figure 1.2, et certains NEI sont à peine sortis du régime de planification centralisée.

La réforme du régime de propriété (Figures 1.3 et 1.4) est une autre dimension de la transition. Ici aussi, les choses ont beaucoup changé. Dans neuf PECO et NEI, le secteur privé assure maintenant plus de la moitié de l'activité économique. L'État conserve de substantielles participations dans beaucoup d'entreprises classées comme privées mais, si l'on tient raisonnablement compte de l'existence d'économies de type informel, non couvertes par des statistiques (ce dont la Figure 1.3 ne rend pas compte), la plupart des pays ont maintenant dépassé la barre des 50 %. Le passage à une économie de type privé se manifeste à la fois par l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché (ce qu'elles font souvent par acquisition d'anciens actifs du secteur d'État) et la privatisation d'entreprises d'État. En Chine aussi, le régime de propriété s'est beaucoup transformé et revêt aujourd'hui des formes

multiples (Chapitre 3). Le Viet Nam est le seul pays de l'échantillon où le secteur d'État ait progressé depuis 1989, mais beaucoup d'entreprises classées comme entreprises d'État sont en fait des sociétés à participation mixte (surtout avec des partenaires étrangers).

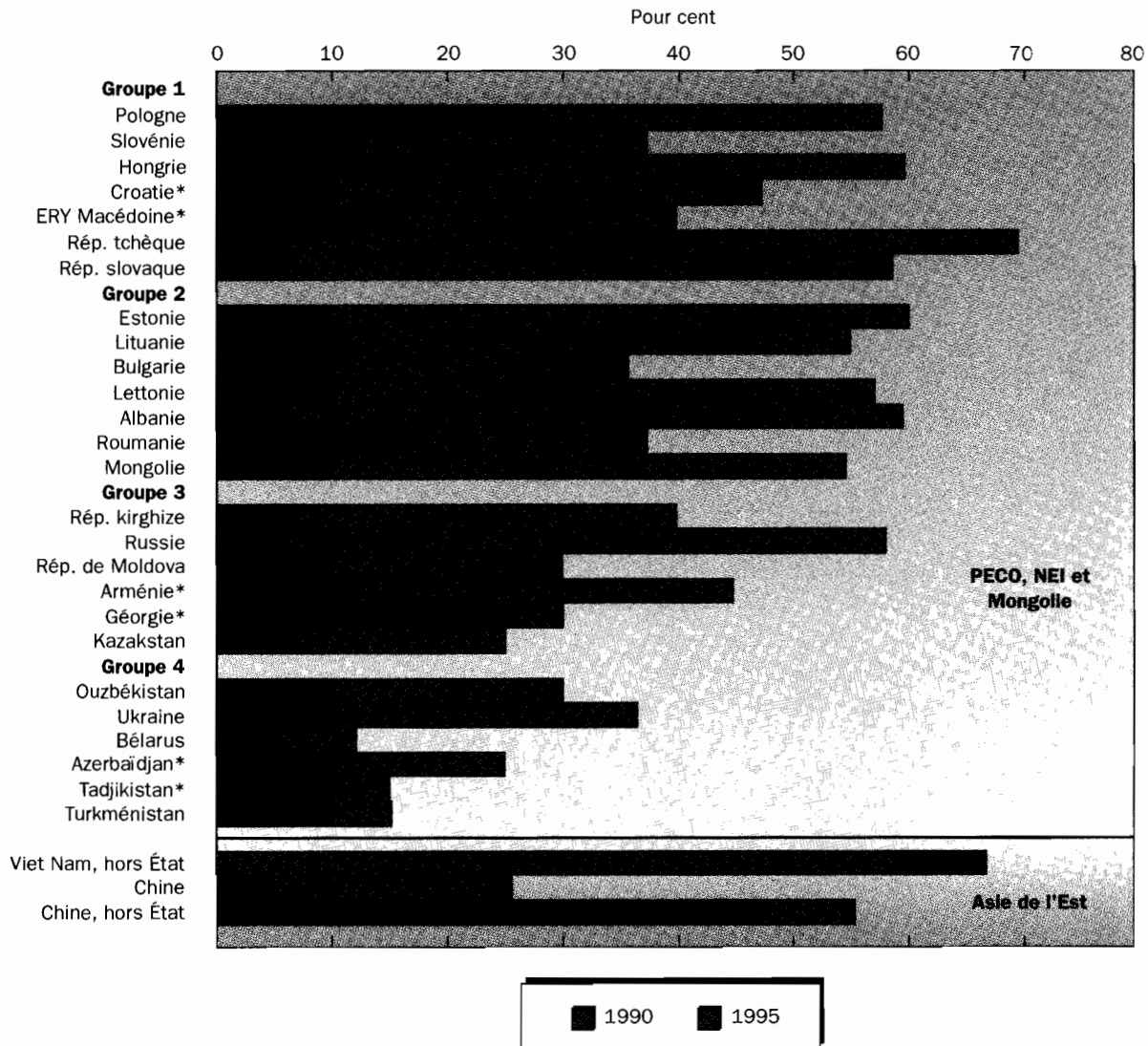
L'ampleur de la privatisation et la portée effective de la propriété privée (Figure 1.4) sont toutefois très différentes d'un pays à l'autre ainsi que d'un type d'actifs à l'autre au sein du même pays. Cela tient à toutes sortes de facteurs propres aux pays eux-mêmes et à leur histoire, ainsi qu'à des questions politiques complexes que soulève la redistribution des richesses. Comme on le montre au Chapitre 3, une transition réussie implique d'engager un processus de changement débouchant sur la mise en place d'un régime de propriété au fonctionnement efficace. Le transfert initial de la propriété n'en marque que le début.

La situation prévalant au départ influence aussi sur les réformes institutionnelles (Encadré 1.2), dont les progrès relatifs d'un pays à l'autre sont étroitement liés à l'ampleur et à la durée de la libéralisation (Figure 1.5). Cela tient en partie au fait que les réformes macroéconomiques, ainsi que la réforme du régime de propriété, tendent à faire ressortir le besoin d'un changement des institutions. Pourtant, même là où les grandes orientations changent vite, les changements institutionnels sont lents et la transition ne sera achevée que quand le marché pourra s'appuyer sur des institutions solides. On note, à cet égard, de graves insuffisances :

- Tous les pays ont entrepris de réformer leur appareil juridique, mais la portée et la cohérence des réformes sont variables. La réforme des institutions judiciaires et des mécanismes d'application a pris beaucoup de retard, et la corruption est devenue un sujet de grande préoccupation dans certains pays. Ce sont là des domaines hautement prioritaires pour l'avenir.
- Les plus avancés des pays réformateurs disposent maintenant de quelques banques capables d'assurer des services au moins comparables à ceux des pays à revenu intermédiaire, mais ils ont aussi une part substantielle d'actifs financiers dans des banques peu performantes. De nombreux systèmes financiers souffrent de graves conflits d'intérêts et, dans la plupart des pays, la médiocrité des mécanismes de recouvrement des dettes limite les possibilités de financement par le marché. À peu près tous les pays se heurtent à des problèmes de prêts non rentables, ce qui place les autorités devant un dilemme difficile.
- La plupart des gouvernements ont substantiellement réorienté leur rôle dans le sens des besoins d'une économie de marché, mais dans des domaines essentiels comme la fiscalité, l'administration publique et la décentralisation budgétaire, les réformes en sont encore

La croissance du secteur privé a été rapide.

Figure 1.3 Production du secteur privé en pourcentage du PIB



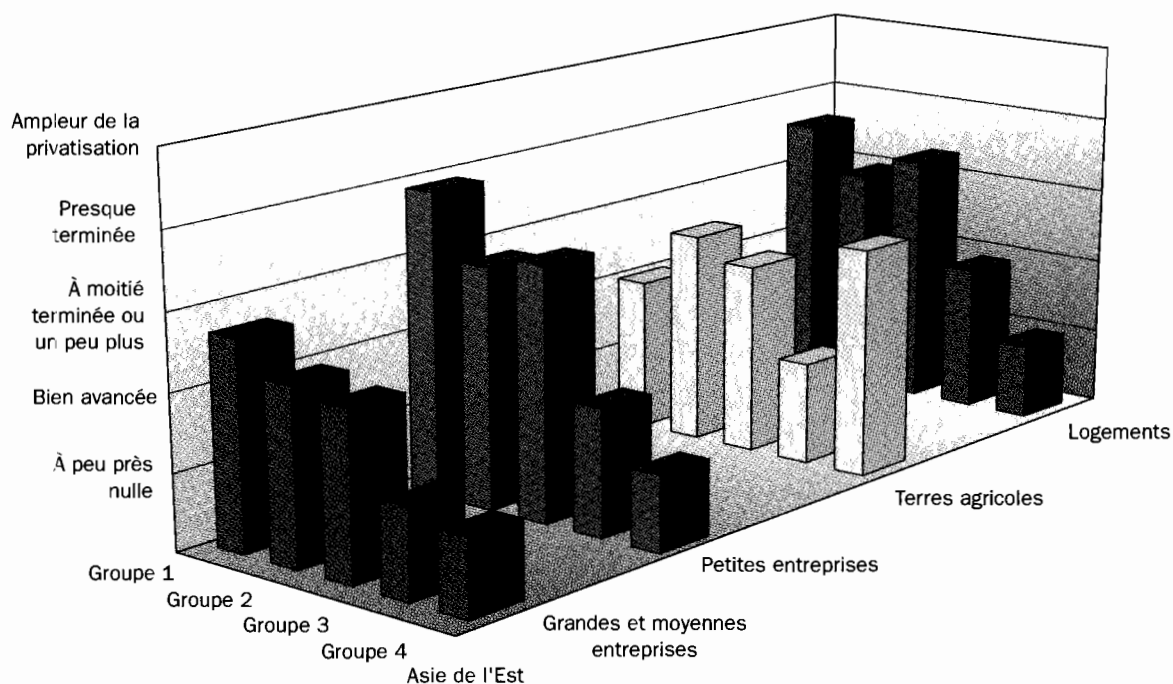
Note : On considère qu'une entreprise est privée si l'État n'y est pas majoritaire. Pour le Viet Nam, le secteur « hors État » ne comprend pas les sociétés d'économie mixte. Pour la Chine, il comprend les entreprises collectives et les ECV, en plus des entreprises privées; l'agriculture est considérée comme privée en 1995, bien que la terre ne soit détenue par ceux qui l'exploitent qu'en vertu de baux de longue durée. Les astérisques correspondent aux économies gravement touchées par des tensions régionales entre 1989 et 1995. Source : Données de la BERD, du FMI et de la Banque mondiale; données officielles.

à leurs débuts dans beaucoup de pays. Ceci a nui à l'économie et, dans certains cas, a été source de disparités entre régions. La décentralisation considérable, et parfois chaotique, sous forme de délégations de recettes

et de transferts de compétences au profit des collectivités locales, s'est accompagnée d'un affaiblissement du pouvoir et de l'autorité administrative de l'État dans certains pays. Les rôles respectifs de l'exécutif, du

La privatisation n'est pas homogène.

Figure 1.4 La privatisation par type d'actif et groupe de pays



Note : Les données correspondent à l'année 1995 et représentent des moyennes simples d'estimations pour les pays de chaque groupe (voir Figure 1.2). Source : BERD, 1995; estimations des services de la Banque mondiale.

Encadré 1.2 Le poids du passé dans la réforme des institutions

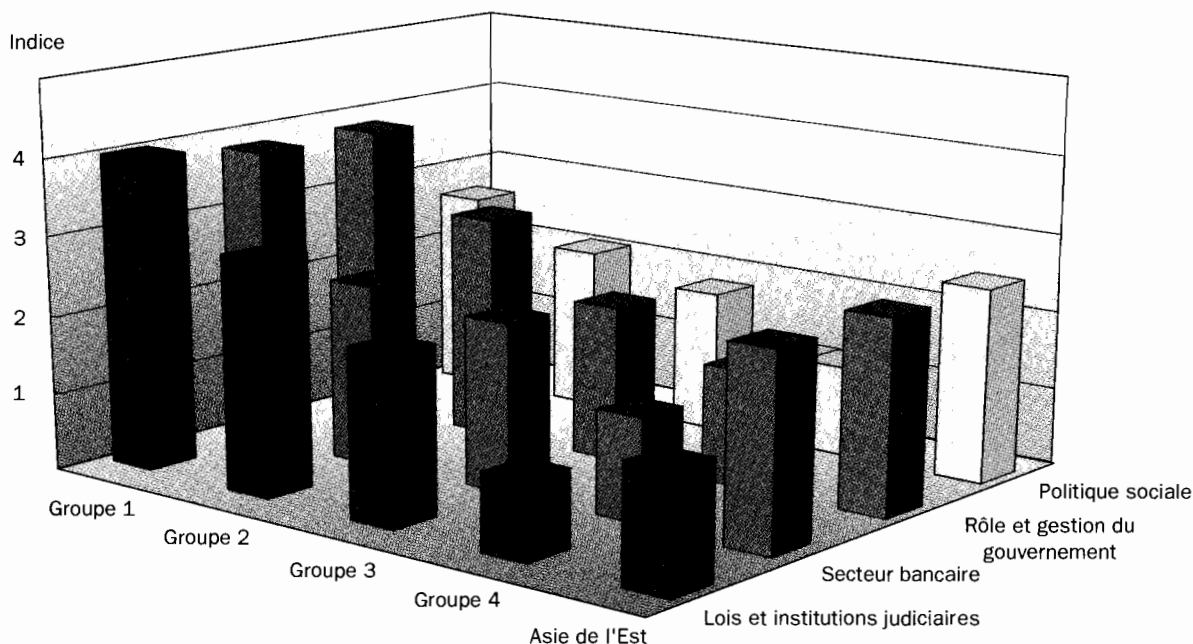
Les pays ont abordé la transition avec un héritage institutionnel différent. Chez quelques-uns, certaines personnes conservaient encore le souvenir des règles et des institutions de l'économie de marché. Leurs connaissances ont aidé à remettre en place des institutions — la Pologne, par exemple, n'avait rien perdu de ce qu'elle savait du droit d'avant-guerre, et ses professeurs avaient maintenu le contact avec les universités de l'Ouest. De même, les services qui étaient chargés du commerce extérieur dans les PECO avaient acquis une connaissance du droit contractuel des économies de marché qui s'est révélée utile une fois venu le moment de réformer la législation du pays.

Mais beaucoup d'États ont dû créer des organismes de marché et d'État à partir de rien. Parfois, d'ailleurs,

l'absence d'héritage institutionnel peut être un avantage. La Slovaquie, par exemple, avait le champ libre pour se doter de nouvelles institutions, comme sa banque centrale, et l'expérience des pays baltes montre qu'il peut être plus facile d'élaborer de nouvelles lois budgétaires ou fiscales quand on n'a pas encore à tenir compte de droits à prestation profondément ancrés ni des réactions de groupes résolus à défendre leurs intérêts. D'un autre côté, la mise en place d'institutions nouvelles — qu'il s'agisse d'administrations douanières, de services de comptabilité et d'audit ou du Trésor public et de systèmes de gestion de la dette — demande, dans tous les pays en transition, d'énormes ressources humaines, techniques et financières qui viennent s'ajouter au fardeau déjà lourd des nouveaux États.

Les marchés alimentent la demande de nouvelles institutions.

Figure 1.5 Réforme de la politique institutionnelle et sociale par type de réforme et par groupe de pays



Note : Les données correspondent à l'année 1995 et représentent des moyennes simples pour les pays de chaque groupe (voir Figure 1.2). L'indice relatif aux lois et institutions judiciaires mesure la portée et la qualité des nouvelles lois et la mise en place d'institutions judiciaires : 1, peu de progrès sur l'un ou l'autre front; 2, quelques progrès sur celui des lois, mais guère sur celui des institutions; 3, quelques progrès sur l'un et l'autre; 4, net progrès sur l'un et l'autre. L'indice relatif au secteur bancaire mesure l'indépendance, les compétences et les pratiques d'attribution des crédits du segment le plus performant des banques ainsi que le fonctionnement des systèmes de supervision et de paiements : 1, peu de changement; 2, un début de progrès; 3, le système fonctionne assez bien, mais avec des points faibles; 4, le système fonctionne assez bien et le nombre des banques relativement performantes s'est accru. L'indice relatif au rôle et à la gestion du gouvernement mesure l'ouverture à l'économie de marché et l'efficacité de la gestion du secteur public (voir aussi la Figure 7.1 pour les différents indicateurs) : 1, peu de changement; 2, réforme appréciable; 3, réforme substantielle; 4, réforme bien avancée. L'indice relatif à la politique sociale mesure les progrès accomplis dans la réforme des pensions, la réduction des subventions, la rationalisation et le ciblage des transferts de revenus et la dénationalisation des actifs sociaux : 1, pas de réforme; 2, réforme limitée; 3, réforme non négligeable; 4, réforme substantielle. Source : BERD, 1994, 1995; estimations des services de la Banque mondiale.

Parlement et du Conseil constitutionnel, ou de son équivalent, ont rarement été clairement définis.

Le renforcement des institutions est également crucial pour que les réformes conservent leur élan dans les économies planifiées d'Asie. Les banques chinoises, par exemple, sont moins soumises aux règles du marché que celles d'Europe centrale et orientale, parce que l'attribution du crédit s'y fait toujours par l'intermédiaire d'un plan de crédit centralisé.

La réforme de la politique sociale est politiquement difficile dans tous les pays et, mis à part l'introduction d'allocations de chômage, on ne s'en est généralement pas beaucoup préoccupé dans un premier temps. Quand réforme il y a eu, elle a d'ailleurs été effectuée par la force des choses et s'est trouvée restreinte par l'insuffisance des ressources budgétaires. La réforme de la politique sociale représente une haute priorité pour l'avenir (Chapitres 4 et 8). Les gouvernements des PECO et des NEI doivent prendre les dispositions voulues pour faire face aux

problèmes qui résultent du nécessaire accroissement de la mobilité de la main-d'oeuvre et, souvent, de l'aggravation de la pauvreté dans un contexte de relative austérité budgétaire. On peut en dire autant pour les pays réformateurs d'Asie de l'Est, qui devront trouver les moyens de répondre aux besoins d'une population rurale de plus en plus mobile et de plus en plus industrialisée toujours exclue du régime des prestations sociales. En Chine, les entreprises opérant en zone urbaine supportent encore la charge des pensions, des soins médicaux et du logement — en partie parce que les réformes doivent encore résoudre de nombreux et difficiles problèmes dans le secteur d'État.

Les résultats économiques et sociaux de la transition

Les résultats de la transition à ce jour appellent trois constatations. La première est leur extrême variété au sein de trois ensembles de pays : les PECO et les NEI les plus avancés dans les réformes, ceux de ces pays qui le sont moins et les pays réformateurs d'Asie de l'Est. La deuxième, par-delà ces différences, est qu'il est clair que, menées résolument et systématiquement, les réformes sont payantes. La troisième, enfin, est que la croissance économique et une réforme de la politique sociale sont nécessaires pour faire face aux conséquences de la transition sur le plan des disparités.

Dans les PECO et les NEI, ce sont les politiques de libéralisation et de stabilisation qui ont donné les principaux résultats immédiats. Les autres réformes ont une période de gestation plus longue, mais il est de plus en

plus manifeste qu'elles contribuent de façon importante à une contrainte budgétaire dure et au soutien de ces politiques. Le succès dépend de l'interaction des réformes dans un certain nombre de domaines. La libération des prix a eu tôt fait de faire disparaître les pénuries, et la suppression progressive des subventions pour mettre fin aux dépassements de crédit a contraint les entreprises à la discipline financière et leur a imposé un début de restructuration. Mais cette libération des prix a également provoqué une flambée de l'inflation dans tous les pays, sauf en Hongrie, où les mesures de contrôle dans ce domaine avaient été levées avant 1990. Les PECO et les NEI ont enregistré une forte baisse de leur production, surtout ceux qui ont été exposés à de graves tensions régionales (Tableau 1.1). Toutefois, les chiffres officiels exagèrent l'importance de cette baisse. Ils ne prennent généralement pas en compte la production des secteurs informels, dont la croissance aide beaucoup à amortir la baisse de la production et de l'emploi dans le secteur formel d'un certain nombre de pays. En outre, comme une partie de cette baisse concernait des biens pour lesquels il n'y avait plus de demande (Encadré 1.3), les changements intervenus dans la production — celle que mesurent les chiffres officiels — ne sont pas forcément de bons indicateurs du bien-être.

À mesure que les réformes commençaient à produire leurs effets chez les réformateurs les plus avancés, d'énergiques programmes de stabilisation ont préparé la voie à

Tableau 1.1 Croissance du PIB, inflation et indicateurs sociaux dans les pays en transition

Pays ou groupe de pays	Croissance moyenne du PIB (en pourcentage annuel)		Inflation moyenne (en pourcentage annuel)		Évolution des indicateurs sociaux, 1989-94 ^a (en pourcentage)	
	1989-95	1994-95	1989-95	1994-95	Espérance de vie	Mortalité infantile
<i>PECO, NEI et Mongolie</i>						
Groupe 1	-1,6	4,3	106,0	18,7	0,7	-1,8
Groupe 2	-4,2	4,0	149,2	59,0	-0,2	-1,8
Groupe 3	-9,6	-12,5	466,4	406,8	-4,4	0,9
Groupe 4	-6,7	-11,4	809,6	1.176,5	-1,6	-1,9
Pays gravement touchés par des tensions régionales ^b	-11,7	-7,5	929,7	1.328	0,5	-2,7
<i>Autres économies en transition</i>						
Chine	9,4 ^c	11,0	8,4 ^c	20,6	2,1 ^c	-11,1 ^c
Viet Nam	7,1 ^d	7,9	114,8 ^d	13,2	1,7 ^d	-5,4 ^d

.. Non connu.

Note : Toutes les données correspondant aux dernières années sont sujettes à révision. Voir la Figure 1.2 pour la composition de chaque groupe de pays.

a. Ces données ne prennent pas en compte une augmentation possible des chiffres de mortalité infantile par suite de l'adoption de la norme internationale de calcul dans les NEI aux alentours de 1993. Les indicateurs sociaux sont pondérés par l'effectif de la population.

b. Les pays marqués d'un astérisque dans la Figure 1.2 sont repris des Groupes 1 à 4 et regroupés.

c. Les données correspondent à la période 1978-95.

d. Les données correspondent à la période 1986-95.

Source : Données du FMI et de la Banque mondiale.

Encadré 1.3 Les problèmes de données dans les économies en transition

Beaucoup des systèmes statistiques des NEI et des PECO ne se sont pas encore adaptés à la nouvelle donne économique. Ils prennent rarement en compte l'émergence d'importantes économies « parallèles ». Des faiblesses techniques, compliquées par les effets d'une forte inflation, sont aussi à l'origine de la sous-estimation de la production dans les chiffres officiels. Une révision récente des comptes nationaux de la Russie relève que ceux-ci ont surestimé de 12 points de pourcentage la baisse cumulative de la période 1990-94. Il est probable que, si on en faisait autant dans d'autres pays, surtout dans les NEI, les résultats obtenus seraient comparables.

À cela s'ajoute l'extrême inefficacité de la structure des échanges et de la production qui prévalait dans les PECO et les NEI. Les produits nouveaux (y compris les

biens de consommation durables importés, dont la demande est montée en flèche) sont très prisés par rapport aux vieux produits « comparables », dont beaucoup n'ont aucune valeur marchande. Une grande partie de ce qui était produit auparavant était absorbée par les commandes militaires, lesquelles ont subi des coupes claires en 1992. Ces changements d'ordre qualitatif, ainsi que la disparition des files d'attente, qui pouvaient prendre jusqu'à quatre heures par jour pour beaucoup de gens, rendent d'autant plus difficile l'appréciation des véritables effets qu'ont, sur le bien-être des populations, les changements de production qui s'accompagnent d'une transformation massive du régime économique. Les données sociales ne sont pas, elles non plus, épargnées par ces problèmes (voir Encadré 4.1).

un recul de l'inflation et à une reprise de la croissance. Des milliers de nouvelles entreprises compétitives sont entrées sur le marché. Beaucoup d'entreprises d'État ont vu leur taille considérablement réduite et d'autres ont purement et simplement fermé leurs portes. La production a délaissé l'industrie pour les services, le commerce s'est réorienté vers les marchés mondiaux et les investissements directs étrangers se sont multipliés. En 1995, la productivité de la main-d'œuvre industrielle avait augmenté d'un tiers par rapport à ses niveaux d'avant les réformes en Pologne et en Hongrie (Figure 1.6). Les 7 % de taux de croissance réalisés par la Pologne en 1995 avaient pour principal moteur les 15 % de croissance du secteur privé; le secteur d'État, quant à lui, enregistrait une baisse de 3 %.

Le tableau n'était pas tout à fait le même pour les PECO et les NEI moins avancés dans les réformes, ou plus timorés, même si, chez beaucoup d'entre eux, la transformation y a été de grande portée, selon des critères classiques. L'ajustement y a été beaucoup plus lent et l'inflation y est demeurée élevée, encore qu'elle ait, dans la plupart des cas, sensiblement baissé par rapport à ses niveaux antérieurs. Mais, malgré un ajustement plus lent, la baisse de la production n'en a pas été moins forte. En fait, celle-ci a souvent baissé davantage que dans des pays plus avancés dans leurs réformes, et la plupart de ces économies continuent à se contracter. Elles ne sont pas encore arrivées à constituer la masse critique de moyens d'action nécessaires au maintien de la stabilité macroéconomique et à la reprise de la croissance (Chapitre 2).

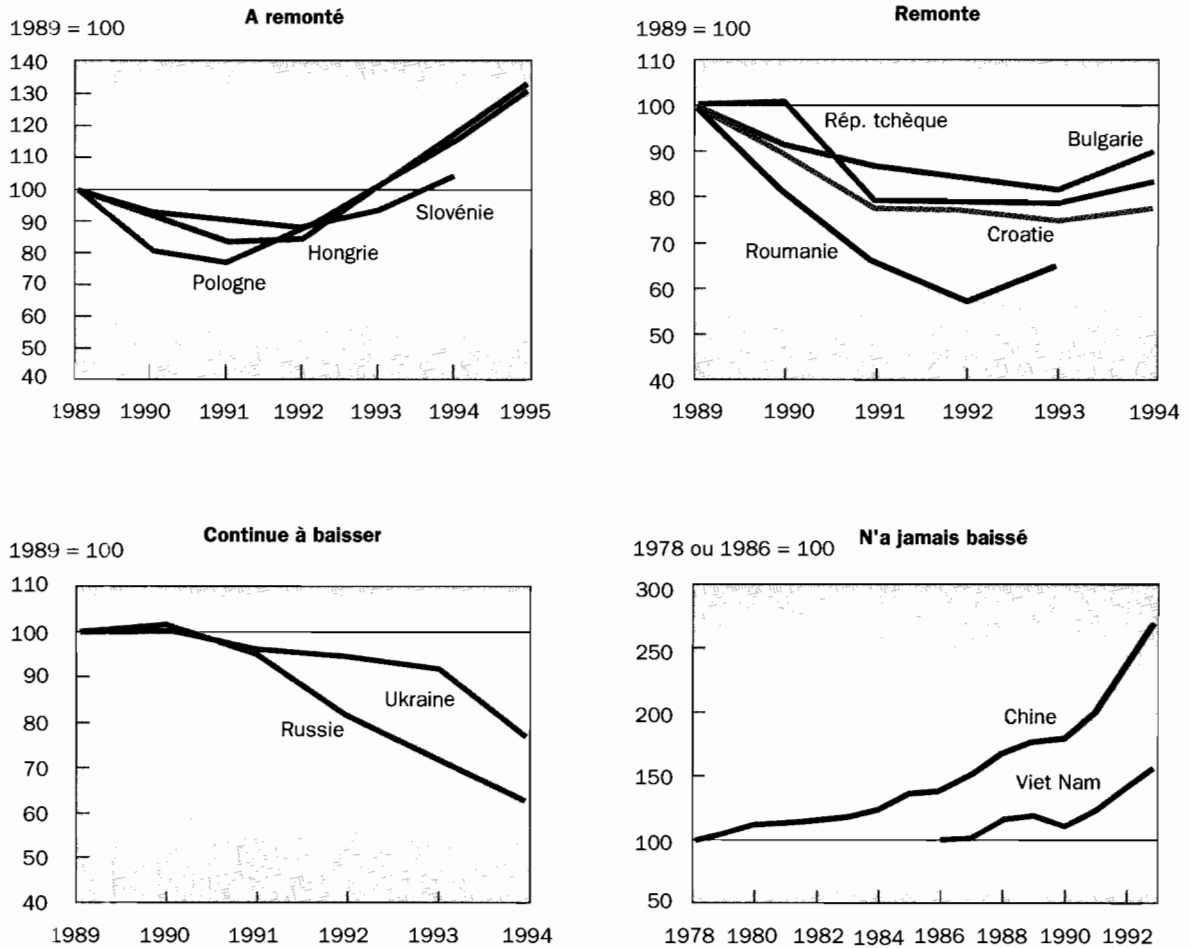
Contrairement aux PECO et aux NEI, la Chine et le Viet Nam ont affiché une croissance spectaculaire tout au long de leur période de réforme (voir Tableau 1.1). Le

Viet Nam s'est adapté à la disparition du CAEM et à la perte de l'aide soviétique — laquelle n'a pas été remplacée par d'autres sources — sans aucune baisse de production (Encadré 1.4). La croissance de la Chine (légèrement grossie par les chiffres officiels) a été impulsée par des taux d'épargne exceptionnellement élevés et d'importants gains de productivité qui étaient dus en partie à un redéploiement de la main-d'œuvre vers des activités à plus forte productivité. Comme dans les PECO et les NEI, la croissance chinoise a eu pour principal moteur l'activité de secteurs précédemment asphyxiés par les contraintes, comme les exportations, les services et l'agriculture.

L'impact social de la transition a, lui aussi, varié. Dans les PECO et les NEI, nombreux ont été les gagnants, et les importations de biens de consommation de haute qualité sont montées en flèche. Mais la conjonction d'une chute de la production et d'un creusement des inégalités de revenus a eu pour effet d'aggraver sensiblement la pauvreté et d'accroître l'insécurité dans un grand nombre de pays. Dans beaucoup d'entre eux, et notamment en Russie et en Ukraine, l'espérance de vie a diminué, mais elle a augmenté dans les pays du Groupe 1 (voir Tableau 1.1). Le taux de mortalité infantile a, semble-t-il, baissé dans beaucoup de pays, peut-être sous l'effet de la forte chute de la natalité dans la région. Les niveaux de vie se sont fortement élevés dans les économies réformatrices d'Asie en pleine croissance : la première phase des réformes en Chine a arraché à l'état de pauvreté absolue près de 200 millions de personnes, ce qui représente une réalisation colossale. Mais l'aggravation des différences entre villes et campagnes, ainsi que des inégalités entre régions, a manifestement rendu plus ténu le lien entre croissance économique et recul de la pauvreté, de sorte que la répartition des gains

La productivité du travail atteint de nouveaux sommets dans quelques pays réformateurs, mais continue à baisser dans d'autres.

Figure 1.6 Productivité du travail industriel dans quelques économies en transition



Source : Institut d'études économiques comparées de Vienne, 1995; données de la Banque mondiale.

de la réforme en est venue à susciter des préoccupations croissantes (Chapitre 4).

Évaluation de l'interaction entre choix et circonstances

Dans quelle mesure les différences de résultats obtenus par les PECO et les NEI sont-elles le fait de différences de conditions de départ plutôt que de politiques? Certains pays, généralement ceux d'Europe centrale et orientale,

ont joui de conditions macroéconomiques, structurelles et institutionnelles de départ plus favorables : pressions inflationnistes moins fortes, moindre interdépendance avec le CAEM, expérience de l'économie de marché historiquement plus récente et situation géographique plus favorable pour l'établissement de nouvelles relations commerciales. S'y ajoutaient des différences de niveaux de développement, d'industrialisation et de revenu. Les pays d'Asie centrale et l'Albanie, en particulier, étaient moins

Encadré 1.4 Le Viet Nam : un exemple de réformes vigoureuses en Asie de l'Est

Vers le milieu des années 80, l'économie du Viet Nam connaissait une croissance lente et souffrait d'hyperinflation malgré une assistance soviétique massive. Un programme de réformes (*doi moi*), lancé en 1986, a d'abord pris la forme de changements de portée limitée dans le secteur rural pour s'accélérer et s'amplifier en 1989. En un très court laps de temps, le Viet Nam a ainsi démantelé son système d'exploitation collective et rendu la terre à ceux qui la cultivent, libéré la plupart des prix, autorisé et encouragé l'entrée de nouvelles entreprises privées dans de nombreux domaines, libéralisé le commerce et favorisé l'investissement, unifié le taux de change et fortement dévalué la monnaie, réduit les déficits budgétaires et le taux de croissance du crédit intérieur, porté les taux d'intérêt à des niveaux positifs réels et, enfin — et ce n'est pas la moindre des réali-

sations à mettre au crédit des réformes —, imposé la discipline financière aux entreprises d'État et mis à pied des centaines de milliers de travailleurs en surnombre (voir Chapitre 3). Ces mesures ont stabilisé l'économie — l'inflation était tombée au-dessous de 10 % en 1992 — et fait repartir la croissance, qui est en moyenne de 8 % depuis 1991. Les exportations et les investissements augmentent à des taux à deux chiffres. Le Viet Nam n'a pourtant pas achevé sa transition : la production industrielle demeure concentrée dans les entreprises d'État et les contrôles administratifs sont loin d'avoir disparu. Mais les mesures de libéralisation et de stabilisation que le pays a prises étaient plus proches de celles de l'Europe orientale que celles de la Chine. En Asie de l'Est, toutes les réformes n'ont pas été progressives ou graduelles.

développés et plus ruraux que les autres. Et certains pays, qui accédaient à l'indépendance pour la première fois, devaient se doter des attributs essentiels d'un État. Faire la part des conditions de départ et de la politique suivie n'est pas chose facile. Les travaux actuels sur ce groupe de pays tendent à montrer que les différences de résultats entre pays tiennent pour beaucoup à l'existence de conditions de départ favorables, mais que, indépendamment de ces conditions, la poursuite tenace des réformes a joué un rôle déterminant dans le rétablissement de la croissance et la maîtrise de l'inflation.

Pourquoi la Chine a-t-elle pu réformer son économie d'une manière partielle et par étapes, et enregistrer malgré tout une croissance rapide, alors que les PECO et les NEI qui ont mené des réformes vigoureuses ont enregistré une forte chute de production (même si elle est restée inférieure à celle des partisans d'une mise en place plus lente des réformes)? Les conditions de départ favorables qui prévalaient en Chine apportent une première réponse. Contrairement aux dirigeants des PECO et des NEI, les décideurs chinois n'ont pas eu à affronter de gros obstacles qui se sont montrés très difficiles à surmonter. Cela ne revient pas à dire que la tâche de la Chine a été facile. Elle a dû adopter et appliquer un ensemble de réformes axées sur le marché et destinées à promouvoir la croissance par les incitations qu'elles donnaient aux paysans et aux ouvriers, tout en surveillant de près la situation macroéconomique et en réorientant l'action de son appareil bureaucratique dans le sens d'un appui aux réformes. Ce furent là, et ce sont encore, d'impressionnantes réalisations. Mais ce que la Chine devait réaliser pour réussir sa transition

— et les instruments dont elle avait besoin pour cela — correspondait à toute autre chose.

Il n'est, pour le démontrer, que de faire une comparaison entre elle et la Russie (Tableau 1.2). Quand sa transition a commencé, la Russie avait, avec un revenu par habitant huit fois plus élevé, une économie bien plus développée que la Chine. Plus de 40 % de sa population active était employée dans l'industrie et à peu près tout le monde était couvert par le régime de sécurité sociale d'État. Un système compliqué et coûteux de subventions intersectorielles maintenait à flot d'énormes entreprises et exploitations agricoles d'État. Les unes comme les autres étaient subventionnées par le secteur de l'énergie : les subventions implicites que celui-ci accordait au reste de l'économie représentaient plus de 11 % du PIB. Une grande partie de l'industrie russe apportait à l'économie une valeur ajoutée négative. En effet, le coût des ressources utilisées, évalué aux prix des marchés mondiaux, était supérieur à la valeur de la production. Puis le commerce avec les pays du CAEM s'est effondré, les prix ont été libérés et la demande de biens militaires a chuté à mesure que les tensions de la guerre froide se relâchaient. Le choc qui en est résulté pour l'économie russe a été énorme. Les transferts massifs de main-d'oeuvre dans des entreprises nouvelles et des secteurs auparavant grevés de contraintes (notamment les services) obligeaient à procéder à un ajustement structurel profond et à de douloureuses coupes claires dans le secteur d'État. Employés et équipes dirigeantes exerçaient d'énormes pressions sur l'État pour qu'il continue à subventionner les entreprises et à les maintenir ainsi à flot, en partie parce que celles-ci avaient

Tableau 1.2 Russie et Chine : deux pays très différents

Indicateur	Russie		Chine	
	1990	1994	1978	1994
<i>Structure de l'emploi par secteur</i> (en pourcentage du total)				
Industrie	42	38	15	18
Agriculture	13	15	71	58
Services	45	47	14	25
Total	100	100	100	100
Emploi dans le secteur d'État	90	44	19	18
<i>Monnaie et production</i>				
M2 en pourcentage du PIB ^a	100	16	25	89
PIB par habitant (en dollars)				
Chiffres extraits de l'Atlas de la Banque mondiale				
À PPA	4.110	2.650	404 ^b	530
	6.440	4.610	1.000 ^{b,c}	2.510

a. Les chiffres sont des moyennes de ratios trimestriels.

b. En dollars de 1990.

c. Estimation des services de la Banque mondiale.

Source : FMI, années diverses (b); données et estimations des services de la Banque mondiale.

toujours assuré un grand nombre de services sociaux. Le choc était d'autant plus dur que des décennies de planification avaient eu pour résultat une extrême spécialisation régionale. Un grand nombre de villes, par exemple, ne vivaient que grâce à une seule entreprise. Et, avec la libération des prix ainsi que le retrait progressif des subventions, la production agricole a chuté de près d'un quart entre 1990 et 1994.

Malgré les efforts d'industrialisation des années 50 et 60, la Chine était encore très pauvre et en grande partie rurale quand elle a entrepris de réformer son économie. L'agriculture employait 71 % de la population active et elle était lourdement taxée afin de pouvoir soutenir l'industrie. Les filets de sécurité sociale ne protégeaient que le secteur d'État — soit environ 20 % de la population. La mauvaise qualité de l'infrastructure et la poursuite d'une politique d'encouragement à l'autosuffisance locale avaient pour résultats une spécialisation régionale faible et une prolifération de petites et moyennes entreprises. La planification y était bien moins centralisée qu'en Union soviétique. Les collectivités locales disposaient de pouvoirs plus étendus et avaient acquis une capacité de gestion considérable, de sorte qu'elles étaient prêtes pour une décentralisation plus poussée de l'économie. L'industrie chinoise était, elle aussi, subventionnée, mais le système des subventions croisées y était moins répandu.

Parce que le secteur agricole s'était vu imposer tant de contraintes, sa libéralisation a été immédiatement payante. Entre 1981 et 1984, sa croissance a été en moyenne de 10 % par an, croissance essentiellement due à l'amélioration des incitations créées par le passage à un système d'exploitation familiale. La main-d'oeuvre agricole ainsi libérée pouvait, de ce fait, être réaffectée aux nouvelles entreprises rurales, lesquelles ont généré 100 millions d'emplois entre 1978 et 1994 et favorisé la poursuite des réformes. Ainsi, la Chine qui amorçait sa transition était une économie agraire de paysans, bien mieux placée que la Russie pour redéployer sa main-d'oeuvre.

Il y avait aussi, au départ, d'importantes différences de développement sur le plan financier. Le système financier de la Chine était sous-développé, avec une masse monétaire (M2) qui ne représentait que 25 % du PIB. Avec le développement des marchés et l'amélioration des revenus, l'épargne des ménages et les dépôts bancaires ont rapidement augmenté. Ceci a permis de financer la croissance et de continuer à ménager le secteur d'État, les banques prêtant à des taux d'intérêt souvent inférieurs à l'inflation (Chapitre 2). Il fallait pour cela une politique macroéconomique prudente, capable de maîtriser l'inflation et de contribuer à maintenir la confiance dans la monnaie. En revanche, avec un niveau de M2 égal au PIB, l'économie russe était déjà, en 1990, une économie fortement monétisée. L'énorme excédent monétaire, conséquence inéluctable d'une épargne forcée, représentait des ressources déjà fournies à l'économie planifiée. La libération des prix et la monétisation des déficits budgétaires ont provoqué une hyperinflation, vidant ainsi cette épargne de toute valeur. En 1994, la masse monétaire de la Russie ne représentait plus que 16 % du PIB.

On voit donc que les différences constatées dans les résultats obtenus et les politiques appliquées par les pays en transition s'expliquent en grande partie par des conditions de départ et des caractéristiques structurelles différentes. Mais celles-ci n'expliquent pas tout : l'application continue, à l'intérieur d'un cadre macroéconomique globalement « juste », d'une politique de réforme favorisant les mécanismes du marché a constitué un élément clé du succès. Mais il faut que le dosage des réformes corresponde aux conditions de départ. Aussi la recette élaborée n'est-elle pas transposable en bloc entre des pays aussi foncièrement différents que la Chine et la Russie.

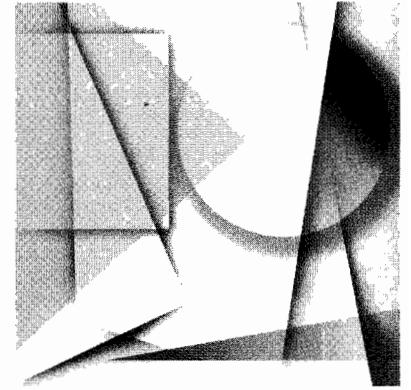
Ce qu'il reste à faire

Les PECO et les NEI n'ont pas connu la croissance spectaculaire de la Chine et du Viet Nam, mais beaucoup ont franchi le seuil critique et retrouvé — vigoureusement parfois — le chemin de la croissance. En continuant à faire preuve de vigilance pour préserver l'acquis de progrès chèrement payés et à avancer sur la voie des réformes,

ces pays peuvent espérer rejoindre les rangs des économies à forte croissance. D'autres pays de la région sont en mesure de les suivre sur cette voie. Pour maintenir le rythme élevé de la croissance, la Chine et le Viet Nam, eux aussi, doivent pousser plus loin leur action dans des domaines multiples et aussi différents que la définition des droits de propriété, la mise en place de politiques sociales

et le renforcement de l'appareil institutionnel. Dans tous les cas, ce qui importe, c'est la portée des réformes entreprises et la persévérance mise à en maintenir le cap. Le bilan de leur action, les défis qui les attendent et les leçons que ces différents groupes de pays doivent mutuellement tirer de leur expérience font l'objet d'une analyse détaillée dans les chapitres qui suivent.

Libéralisation, stabilisation et croissance



Dans toutes les économies en transition, une forte dose de libéralisation et l'application d'énergiques mesures de stabilisation ont été déterminantes pour l'amélioration des résultats de l'économie. Libéraliser, c'est libérer du contrôle de l'État les prix, le commerce et l'accès aux marchés; stabiliser, cela veut dire réduire l'inflation et contenir les déséquilibres internes et externes. Ces deux mesures sont intimement liées et peuvent — doivent — être engagées promptement. À plus long terme, des réformes institutionnelles — définissant clairement les droits de la propriété, créant une solide infrastructure juridique et financière et dotant le pays d'un gouvernement capable d'agir efficacement — seront nécessaires pour bien faire fonctionner les marchés et soutenir la croissance. Mais la libéralisation et la stabilisation représentent des mesures initiales à prendre impérativement, et elles peuvent beaucoup pour l'économie, même en l'absence d'éléments essentiels d'un véritable marché.

Pourquoi la libéralisation est-elle si importante? Elle décentralise les décisions de production et de commerce en faveur des entreprises et des ménages, et tente directement de remédier aux deux grands points faibles de la planification centralisée : les incitations et l'information. La libéralisation expose les entreprises à la demande du client, à la motivation du profit et à la concurrence, et elle laisse les prix relatifs s'établir en fonction des pénuries véritables. Des marchés libéralisés exploitent l'information mieux que les planificateurs et, lorsque biens et services s'échangent librement, le mécanisme des prix — la « main invisible » du marché, selon Adam Smith — équilibre la demande et l'offre. Dans la plupart des cas, cela donne de bons résultats (la question de la défaillance des marchés est examinée au Chapitre 7). Avec le concours d'institutions

de soutien, des marchés ouverts à la concurrence libèrent de puissants processus qui forcent le changement — technologique comme organisationnel. Alors que les économies planifiées enregistraient une croissance globale de la productivité faible ou négative en dépit d'une forte accumulation de capital, dans les économies de marché de type avancé, au contraire, la moitié au moins de la croissance de la production depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale était due à des gains de productivité. Créer des marchés, c'est investir dans un système plus dynamique de coordination économique qui favorise une croissance durable de la productivité et de la production. Enfin, en dépolitisant la répartition des ressources, la libéralisation aide les gouvernements à supprimer les subventions aux entreprises et facilite ainsi la stabilisation économique.

Une politique de stabilisation est d'importance vitale pour la transition parce que l'existence d'un déséquilibre macroéconomique fait perdre aux pays concernés le bénéfice des réformes. Les observations recueillies dans un grand nombre d'économies de marché montrent que, passé un taux annuel d'inflation d'environ 40 %, la croissance se dégrade brutalement. Une inflation forte fait perdre aux prix relatifs une partie de leur valeur d'incitation et engendre l'incertitude, freinant ainsi l'épargne et l'investissement. Aussi la stabilisation des prix est-elle l'inévitable accompagnement de la libéralisation comme base de croissance; comme on le montre plus loin, certains pays en transition ont libéralisé plus vite que d'autres, mais aucun n'a connu de croissance soutenue sans contenir l'inflation.

Quelques parallèles importants peuvent être tracés entre les économies en transition d'Asie et d'Europe pour ce qui concerne les rapports entre libéralisation, stabilisation et croissance. Dans toutes les régions, la croissance a

été largement due à la suppression des restrictions mises à l'accès au marché et à l'essor d'activités qui étaient artificiellement comprimées, en particulier les services et les industries d'exportation (et l'agriculture en Asie). La libération des prix et des échanges, la réduction des subventions et la restriction du crédit peuvent également relancer la croissance dans des secteurs qui occupaient jusque-là une place prépondérante dans l'économie, en incitant, par le jeu combiné de la concurrence et des pressions financières, les entreprises à se restructurer.

Cependant, comme on l'a montré au Chapitre 1, il y a aussi des différences majeures entre pays en ce qui concerne les conditions de départ, la façon de mener les réformes macroéconomiques et les résultats obtenus. En Chine, grâce aux structures économiques de départ et à la forte emprise de l'État sur la macroéconomie, une bonne partie des gains de croissance dus à la libéralisation partielle de l'économie a, jusqu'ici, permis aux ménages de beaucoup épargner et de se constituer rapidement des actifs financiers. Ceci a contribué à pallier les carences d'un secteur d'État qui continue à être un frein pour l'économie — encore que son efficacité soit peut-être en train de s'améliorer et sa taille relative de se réduire — et permis de financer le processus réformateur lui-même. La formule des réformes graduelles et partielles ne constituait pas une option pour la plupart des PECO et des NEI. Seule une libéralisation tous azimuts a permis aux gouvernements de ces pays de couper suffisamment leurs liens avec les entreprises pour ramener l'inflation à des niveaux qui rendaient possible le redressement économique. Tous ces pays ont commencé par enregistrer une grave détérioration de leur situation économique. Mais ceux qui ont libéralisé de bonne heure et à grande échelle ont pu stabiliser leur économie plus tôt et connaître plus tôt une forte reprise de la croissance.

Les rapports étroits qui lient libéralisation et croissance

Dans les économies de marché, libéraliser, cela veut dire habituellement supprimer le contrôle des prix et desserrer l'étau des protections commerciales dans un petit nombre de secteurs fortement réglementés ou protégés. Dans les économies en transition, les responsables de la libéralisation sont confrontés à une tâche sans précédent et autrement redoutable : celle de libérer non seulement les conditions des transactions, mais les transactions elles-mêmes, c'est-à-dire mettre fin aux livraisons obligatoires à l'État, aux monopoles de l'État dans le domaine de la production et du commerce, et à l'attribution centralisée des devises. Libéraliser, cela veut dire aussi libérer l'accès à la production, aux services et au commerce, y compris la liberté de monter une nouvelle affaire, de développer ou de

fragmenter une entreprise et de modifier la gamme des produits, ainsi que de changer de fournisseurs, de clients ou d'implantation géographique.

Le point de départ, le rythme et la portée des réformes ont beaucoup varié entre économies en transition parce que les conditions de départ et l'évolution politique ont influé sur la politique économique des gouvernements et sur les réformes qu'ils ont choisi d'appliquer (voir Chapitre 1). La Hongrie et la Chine ont commencé à libéraliser progressivement, dans les années 60 pour la première et dans les années 70 pour la seconde. Le Viet Nam a accéléré sa libéralisation en 1989, sa politique de réformes partielles n'ayant pas réussi à augmenter les taux de croissance ou à stabiliser suffisamment l'économie. La Pologne a libéralisé d'un seul coup, libérant 90 % des prix, supprimant la plupart des obstacles au commerce, abolissant les monopoles d'État dans le commerce et rendant sa monnaie convertible pour les transactions courantes, et tout cela en janvier 1990. L'Albanie, les pays baltes, la République kirghize et l'ex-Tchécoslovaquie ont suivi ce modèle de libéralisation rapide et globale. La Bulgarie a commencé à s'engager sur cette voie, mais les fortes pressions exercées par des groupes d'intérêts en faveur du maintien de la protection et du soutien de l'État aux entreprises ont fini par provoquer un certain recul. En Roumanie, la réforme des prix a progressé de manière irrégulière pendant trois ans après que la moitié de tous les prix eurent été libérés en 1990, mais le mouvement de libéralisation s'est récemment accéléré. La Russie a substantiellement libéré ses prix et ses importations en janvier 1992, mais les exportations faisaient encore l'objet de restrictions nombreuses en 1995 (ce qu'il reste de droits d'exportation doit en principe être supprimé d'ici juin 1996), et les collectivités locales contrôlent toujours les prix de vente de nombreux produits. Les pays ont généralement été plus lents à ajuster ou à libéraliser le loyer des logements ainsi que les tarifs des services et des transports publics (Encadré 2.1).

La note moyenne obtenue par les pays pour l'indice de libéralisation pour la période 1989-95 (cette note est matérialisée par la partie mauve des barres de la Figure 1.2) fournit un indicateur global de la durée et de l'intensité de la libéralisation. Elle exprime l'exposition moyenne de chaque pays aux forces du marché pendant la période 1989-95, en ce qui concerne notamment la libération des prix et du commerce intérieur, la libéralisation du commerce extérieur et la convertibilité de la monnaie, ainsi que les possibilités d'accès au marché et le développement du secteur privé. Il est plus significatif de dresser un bilan de la libéralisation sur plusieurs années que de se limiter à l'année 1995, parce que les réformes passées et présentes influent sur le comportement des entreprises et des ménages, ainsi que sur les performances de l'économie

Encadré 2.1 Faut-il libérer progressivement les tarifs de l'énergie domestique et des autres produits de première nécessité?

Dans la plupart des PECO et des NEI, ainsi qu'en Chine urbaine, l'énergie consommée par les ménages, les loyers et le transport public demeurent les principaux produits dont les prix, qui n'ont pas été libérés, sont encore largement inférieurs aux coûts. Souvent même, les loyers sont inférieurs au coût de l'entretien. Les subventions dont bénéficiaient le logement et l'énergie des ménages s'élevaient à 5 % du PIB en Russie et étaient comprises entre 5 et 6 % en Ukraine en 1995. Bien que ces subventions aient joué le rôle d'« amortisseur social », atténuant les effets qu'aurait eus une exposition trop brutale des ménages aux forces du marché, l'ensemble de l'économie gagnerait énormément à l'établissement d'une tarification rationnelle de l'énergie. Dans les NEI, selon une estimation, l'économie réalisée pourrait, au bout de dix ans, représenter chaque année plus de 10 % du PIB.

Comment allier une tarification de l'énergie et une politique sociale compensatoire pour concilier de façon optimale l'impératif d'efficacité et la protection des ménages pauvres? Une tarification rationnelle de l'énergie conduirait à relever fortement les tarifs applicables aux ménages. Par exemple, les tarifs de l'électricité consommée par les ménages devraient, par rapport à leurs niveaux de la deuxième moitié de 1995, être multipliés par trois environ en Bulgarie, en République tchèque et en Russie. En Hongrie, aujourd'hui, ces tarifs correspondent presque déjà au coût économique, et ils seront relevés à nouveau à la fin de 1996 afin d'assurer aux étrangers qui investissent dans les sociétés de distribution d'électricité privatisées un rendement de 8 % sur

leur capital, preuve qu'une tarification au coût réel est tout à fait possible, même si la situation de la Hongrie diffère de celle de la plupart des autres pays. Une étude de la tarification de l'énergie en Pologne indique qu'un relèvement de 80 % des tarifs du chauffage, du gaz et de l'électricité — ce qui correspondrait en gros à leur coût économique — représenterait, à court terme, environ 8 % du budget de la moyenne des ménages.

Dans l'idéal, les réformes accéléreraient les augmentations de prix parallèlement aux paiements compensatoires versés aux pauvres et administrés par le système d'assistance sociale en place. Mais ceci risque de ne pas être réalisable dans tous les pays. L'institution d'un tarif minimum représente alors, souvent, l'option la plus pratique : on fait payer un prix modique, qui est subventionné, pour une quantité modique d'énergie, et le prix intégral au-dessus de ce niveau. La formule n'est pas parfaite, parce que tous les consommateurs (et non pas seulement les pauvres) bénéficient de la subvention et parce que rien n'incite ceux qui consomment moins que leur quota à réduire leur consommation. À la marge, toutefois, la majorité des consommateurs paient un tarif proche du coût économique. C'est pourquoi une tarification avec forte augmentation du prix applicable à la consommation hors quota paraît donc être plus efficace qu'une augmentation plus faible qui toucherait tous les consommateurs. Des simulations réalisées pour la Pologne montrent que cela peut aussi avoir de meilleurs effets de redistribution, même si l'application d'un tarif minimum, budgétairement raisonnable, laisse encore certains pauvres insuffisamment protégés.

aujourd'hui. Naturellement, les progrès que mesure cet indice relient les conditions de départ des pays aussi bien que leurs efforts de réforme, et des pays qui, comme la Hongrie et la Pologne, ont suivi des voies différentes, n'en affichaient pas moins, en 1995, le même bilan de libéralisation globale. Les comparaisons entre pays montrent que la libéralisation du commerce intérieur et celle du commerce extérieur vont habituellement de pair, mais avec un léger retard de la première sur la seconde. Les réformateurs de pointe, toutefois, ont progressé plus vite sur les trois fronts : les pays du Groupe de Visegrad et les pays baltes, qui ont le plus radicalement réformé leur politique des prix, sont aussi ceux qui se sont le plus ouverts au commerce extérieur et à l'implantation de nouvelles entreprises.

Asie de l'Est : une libéralisation partielle réussie dans des circonstances spéciales

Si l'on excepte le petit pays riche en diamants qu'est le Botswana, il n'y a pas eu de croissance économique plus rapide au monde que celle de la Chine depuis qu'elle s'est engagée, en 1978, sur la voie des réformes. Le Viet Nam a, lui aussi, connu une croissance rapide depuis qu'il a rompu, en 1986, avec le système de planification centralisée pur et dur, et surtout après l'accélération des réformes en 1989. L'un et l'autre pays ont libéralisé substantiellement, mais non (en particulier la Chine) à une échelle ou à un rythme comparable aux plus radicaux des réformateurs d'Europe centrale et orientale. Comme on l'a vu au Chapitre 1, la Chine a adopté une démarche gradualiste. À la différence des réformateurs d'Europe centrale et

orientale qui ont appliqué une thérapie de choc, la Chine est passée par plusieurs phases qui associaient Plan et marché avant d'adopter, en 1992, son objectif actuel, la réalisation d'une économie de marché socialiste, sans qu'il soit fait état, pour la première fois, de « Plan » ou de « réglementation ». Une approche spécifiquement chinoise « à double filière » a été mise en oeuvre pour libérer les prix, le commerce extérieur, le change et les entreprises (Encadré 2.2). La formule a, dans l'ensemble, donné de bons résultats, surtout en agriculture. Toutefois, la perte des avantages qu'aurait permise une intégration plus rapide au commerce mondial, l'apparition d'une corruption généralisée, la recherche de rentes de situation et, plus récemment, l'aggravation des disparités régionales ont été le lourd prix à payer pour parvenir à ce résultat. C'est en partie pour cette raison que le gouvernement envisage d'unifier prochainement le régime commercial et le régime fiscal du pays. Au Viet Nam, la libéralisation a été plus générale et plus rapide (Encadré 1.4), mais, ici comme en Chine, toutes les restrictions sont loin d'avoir été levées, surtout en ce qui concerne le commerce et l'accès au marché, et il reste à engager la difficile réforme des entreprises d'État et du secteur financier (Chapitres 3 et 6).

Comment la libéralisation des marchés a-t-elle réussi à promouvoir une croissance rapide en Chine et au Viet

Nam? Certains disent que l'approche graduelle pratiquée en Chine a contribué au succès des réformes, du fait que ce qu'il restait de contrôles partiels — qui s'appuyaient sur le pouvoir toujours fort du parti communiste, et dont l'application se faisait au moyen d'un réseau dense de mécanismes d'intervention locale — continuait à servir un but de coordination, empêchant une trop grande perturbation de la production et des échanges durant la mise en place progressive des institutions de marché. Mais le rôle essentiel, dans l'un et l'autre pays, ce sont les réformes elles-mêmes qui l'ont joué; elles ont stimulé directement la croissance par l'amélioration de la productivité et indirectement par l'amélioration du revenu d'une grande partie de la population, engendrant ainsi des taux élevés d'épargne et d'investissement. Les réformes étaient adaptées, dans leur conception et leur ordonnancement, à la structure économique et politique et aux autres conditions de départ des deux pays. On a commencé par libéraliser l'agriculture (le régime d'occupation des terres, les prix et les livraisons à l'État) qui était jusque-là soumise à une lourde fiscalité. Parce que la plus grande partie de la population active était employée dans l'agriculture, l'amélioration des incitations — à la marge, les prix étaient élastiques, la production pouvait se vendre librement et les gains réalisés allaient aux fermiers eux-mêmes — a

Encadré 2.2 La Chine et son système de réformes des prix à double filière

La Chine a commencé à réformer sa politique des prix à la fin de 1978, mettant en place un système à double filière qui prévoyait la réduction progressive de la part de production livrée obligatoirement à l'État, tandis que les prix étaient de plus en plus nombreux à être déterminés, à des degrés divers, par le marché. Engagées d'abord dans l'agriculture, les réformes se sont lentement étendues, d'abord aux biens de consommation et ensuite aux biens intermédiaires. Dans chaque cas, parallèlement au marché réglementé, sur lequel le prix (inférieur) du Plan continuait à s'appliquer aux approvisionnements d'État, un marché libre était créé. L'offre sur le segment où les prix étaient libres a enregistré une croissance rapide, de sorte que sa part de la production totale n'a cessé d'augmenter. Puis le prix fixé par le Plan a été relevé progressivement jusqu'à se rapprocher de celui du marché. Fin 1994, le bilan de ce système à double filière se soldait par la déréglementation de plus de 90 % des prix de détail et de 80 à 90 % des prix agricoles et des prix des produits intermédiaires, tous dorénavant déterminés par le marché. Il ne reste qu'un petit nombre de prix qui sont fixes ou qui sont négociables à l'intérieur d'une fourchette fixée par l'État.

Bien que la libéralisation n'ait pas été complète, cette façon de procéder a incontestablement permis de réaliser des gains d'efficacité : le prix de l'unité vendue ou achetée à la marge en reflétait le coût et permettait d'en mesurer la pénurie relative, et la part de produits vendue aux prix fixés par le Plan a progressivement diminué. En outre, la libéralisation ultérieure totale de la petite part de production encore soumise à réglementation n'a pas soulevé de grandes difficultés. Moins de 20 % des produits alimentaires se vendaient encore aux prix officiels lorsque les derniers contrôles sur les prix de ces produits ont été levés en 1992, de sorte que la convergence finale des deux régimes n'a pas provoqué de perturbation majeure dans l'ensemble de l'économie. Cela étant, l'application de ce système a été coûteuse — il fallait, par exemple, un grand nombre de personnes pour administrer le système de rationnement et de distribution qu'impliquait la dualité des prix alimentaires — et un contrôle rigoureux était nécessaire pour éviter que trop de produits dont le prix était encore réglementé ne soient détournés vers le marché libre, ainsi que pour freiner la corruption, et des peines sévères étaient prévues en cas d'infraction.

engendré un fort accroissement de la productivité, de la production et des gains de revenu, arrachant ainsi un grand nombre à la pauvreté (voir Chapitre 4). Parce que les techniques utilisées faisaient appel à une forte intensité de main-d'œuvre, il a été d'autant plus facile de passer au mode de production plus efficace qu'était l'exploitation familiale. Ceci a permis, à son tour, de libérer une part appréciable de la population active pour la transférer dans des secteurs à plus forte productivité, notamment dans les nouveaux secteurs industriels et des services décentralisés dont la libéralisation était imminente. Les effectifs de main-d'œuvre des entreprises rurales de la Chine ont augmenté de 100 millions entre 1978 et 1994.

La Chine a réalisé une croissance de la productivité (totale des facteurs) de plus de 3 % par an entre 1985 et 1994, réalisation exceptionnelle par rapport aux normes internationales. Il a pu y avoir biais par excès dans l'enregistrement de la croissance du PIB, de sorte que ce chiffre est peut-être exagéré, mais cette forte croissance de la productivité indique que la croissance de la Chine est relativement intensive, qu'elle reçoit, autrement dit, son impulsion d'une utilisation plus rationnelle des facteurs de production plutôt que d'une utilisation accrue de facteurs, encore que la faiblesse de la productivité dans le secteur toujours relativement important des entreprises d'État cause des préoccupations pour l'avenir (voir ci-dessus et Chapitre 3). Dans l'ensemble, jusqu'au tiers de l'accroissement de la production de la Chine depuis 1985 est imputable à des gains d'efficacité. Le reste a été dû, en majeure partie, à un essor sans précédent d'investissements générateurs de croissance, alimenté par une augmentation des revenus qui s'est traduite par une épargne élevée des ménages et des entreprises. Le volume total de l'épargne et celui de l'investissement ont tous deux avoisiné en moyenne 40 % du PIB durant la période 1985-94. Ceci n'aurait pas été possible si le gouvernement n'avait pas pu stabiliser l'économie en freinant directement la demande durant les périodes de surchauffe. Au Viet Nam, où la productivité a augmenté à des rythmes comparables, les gains d'efficacité représentent une part encore plus grande de la croissance de la production parce que l'investissement y est très sensiblement plus faible qu'en Chine. La croissance de la production vietnamienne a dépassé en moyenne 7 % par an depuis 1989 pour s'établir aux alentours de 9 % en 1994 et 1995. Au milieu des années 80, l'épargne y était négative et l'investissement négligeable, mais l'une et l'autre ont depuis augmenté de manière spectaculaire.

Comme on l'a noté au Chapitre 1, les entreprises d'État n'emploient qu'une part modique de la population active de la Chine. En outre, les structures de production n'y ont jamais connu de distorsions aussi fortes que dans l'ex-Union soviétique, et le secteur de la défense n'y a jamais été aussi étendu. La Chine a pu ainsi retarder la

réforme de son appareil industriel — l'emploi, dans son secteur étatisé, a augmenté de 20 millions durant la période 1978-94 — et enregistrer quand même une substantielle croissance de sa productivité et de sa production. D'avoir continué à subventionner des entreprises d'État en perte de vitesse par des injections croissantes de crédits à bon marché lui a valu des pertes significatives d'efficacité, mais, grâce au niveau élevé de son épargne, la Chine a jusqu'ici pu en absorber le coût sans trop déstabiliser son économie (voir ci-dessous). Privé de niveaux comparables d'épargne, et avec le tarissement de l'aide soviétique à la fin des années 80, le Viet Nam a dû, dans le cadre de son programme de stabilisation, réduire ses subventions aux entreprises, provoquant ainsi une réduction d'un tiers de la main-d'œuvre industrielle entre 1988 et 1992, ainsi qu'une brève récession dans le secteur étatisé, suivie par une période d'ajustement et d'amélioration des résultats. Mais les restructurations industrielles se sont faites sans bouleversements économiques et sociaux, en partie parce qu'à la différence de celles de la Chine, les entreprises du Viet Nam n'avaient pas à dispenser de nombreuses prestations sociales, et en partie parce que le secteur récemment libéralisé de l'agriculture et les secteurs des industries manufacturières et des services privés, qui représentent 60 % du PIB et 85 % de l'emploi, ont connu une croissance rapide et ont été en mesure d'absorber les travailleurs du secteur public mis à pied.

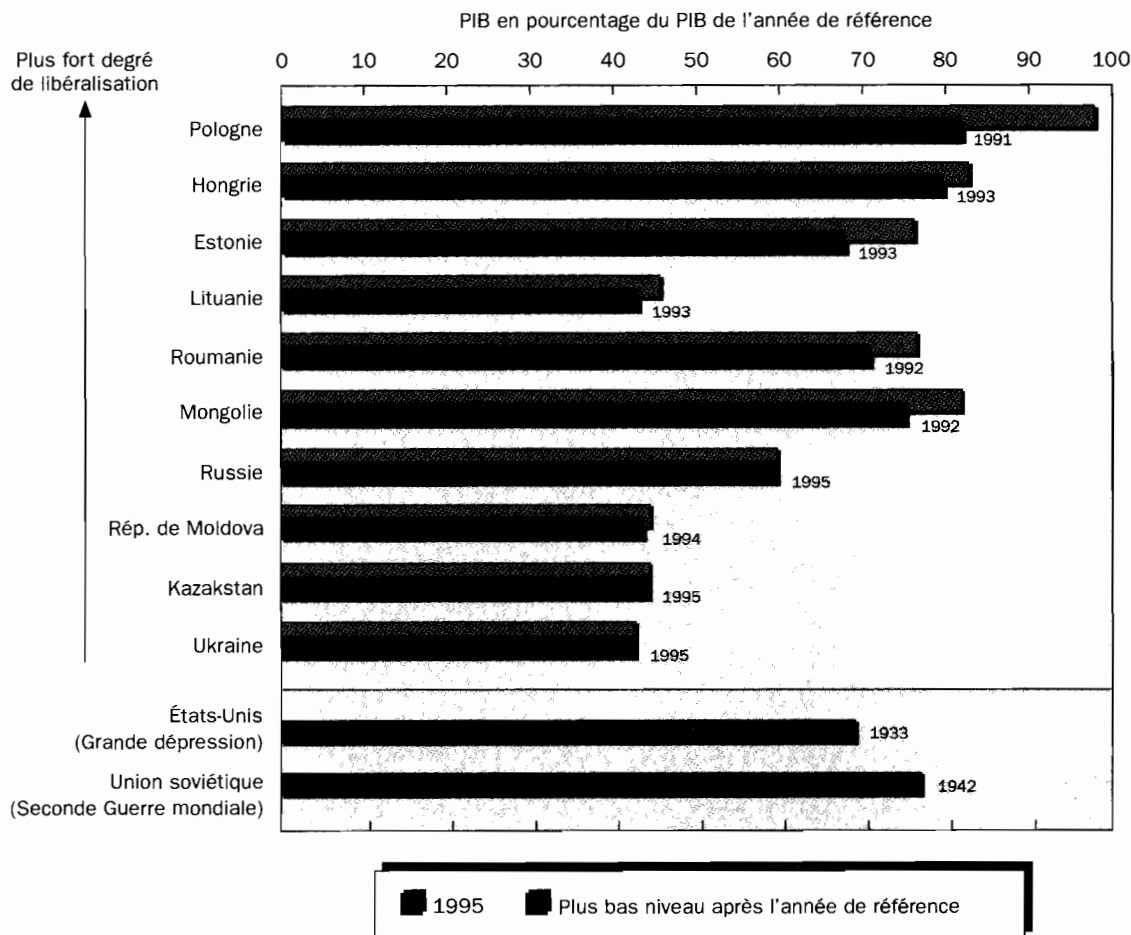
PECO et NEI : après des pertes initiales de production, la libéralisation relance l'économie

La production a chuté brutalement dans les économies en transition d'Europe et d'Asie centrale. Certaines des estimations officielles données dans la Figure 2.1 exagèrent ce recul par suite de faiblesses statistiques (voir Encadré 1.3), dont la moindre n'est pas l'omission qui est faite, dans un grand nombre de pays, de pans entiers et croissants d'économies informelles (Encadré 2.3). Mais, une fois que l'on a fait la part de ces biais, le recul n'en est pas moins substantiel. En Russie, par exemple, la production a chuté d'environ 40 % entre 1990 et 1995. Les estimations fondées sur la demande d'électricité, qui sont également sujettes à caution du fait qu'elles minorent, peut-être, le recul de la production, font état d'une chute du PIB qui aurait été en moyenne d'environ 16 % dans cinq PECO entre 1989 et 1994 et d'environ 30 % dans 11 NEI. Par suite d'une forte chute de l'investissement, la consommation a moins baissé que la production, mais il n'est guère douteux que, malgré les améliorations introduites dans la qualité des produits et la disparition des queues, les niveaux de vie ont baissé durant les premières phases de la réforme (voir Chapitre 4).

Le nombre total d'emplois déclarés a également baissé dans les PECO et les NEI, encore que le rapport ne soit

La production a fortement chuté dans les PECO et les NEI.

Figure 2.1 Régression et remontée du PIB dans quelques économies en transition et lors de périodes comparables de l'histoire



Note : L'année de référence, pour les économies en transition, est 1989; les années de référence pour les périodes comparables de l'histoire sont 1929 pour les États-Unis et 1940 pour l'Union soviétique. Les économies en transition sont énumérées dans l'ordre des notes moyennes qu'elles ont respectivement obtenues pour l'indice de libéralisation sur la période 1989-95 (voir Figure 1.2). Source : Données officielles.

pas clair entre la baisse de l'emploi et celle de la production. L'emploi a généralement chuté davantage, et le chômage augmenté plus vite dans les PECO que dans les NEI, parce que, dans les premiers, l'ajustement du marché du travail s'est fait en grande partie au moyen de mises à pied et de départs prématurés à la retraite, alors que les NEI ont généralement procédé par réduction du nombre d'heures de travail (voir Chapitre 4). Entre 1989-90 et

1994, par exemple, l'emploi déclaré a chuté de 20 à 25 % en Bulgarie, en Hongrie et en Slovaquie, mais seulement de 7 à 8 % en Russie et en Ukraine.

POURQUOI LA PRODUCTION A-T-ELLE CHUTÉ? Les premières études, qui portaient principalement sur les PECO, ont mis le recul initial de la production sur le compte d'une stabilisation trop poussée. Mais les faits tendraient maintenant à montrer que trois facteurs ont joué

Encadré 2.3 Gros plan sur la clandestinité : la croissance et le coût des économies parallèles

La transition s'est accompagnée d'une croissance très sensible des économies parallèles. Une grande partie de l'activité économique, dans le commerce et même dans la production, se réfugie dans l'anonymat des économies souterraines pour échapper à une fiscalité lourde et changeante, pour se soustraire aux contrôles restrictifs et souvent imprévisibles des gouvernements et pour pouvoir embaucher avec souplesse en offrant de bas salaires. Selon des estimations fondées sur la consommation d'électricité, entre 1989 et 1994, la part de l'informel dans l'économie serait passée en moyenne de 18 à 22 % dans un échantillon de PECO et de 12 à 37 % dans un échantillon de NEI. Des enquêtes réalisées en Ukraine confirment l'existence d'un vaste secteur informel.

Les activités informelles occupent généralement une grande place dans l'économie des pays où les contrôles politiques se sont affaiblis, où la libéralisation économique traîne en longueur et où la lourdeur des réglementations et de la fiscalité crée un environnement hostile à un secteur privé en voie de développement. Là où sa croissance a été considérable, l'économie informelle a permis d'amortir la baisse de la production et constitué une issue pour les gens animés de l'esprit d'entreprise. Mais il s'agit essentiellement d'une économie de « siège » qui poursuit des objectifs à court terme, qui investit peu et qui pille l'État. On y perd du temps et de l'argent à essayer de tourner les réglementations et la fiscalité. Ces pertes d'efficacité et le fait qu'il est

difficile de réaliser certaines transactions sous le manteau en limitent la croissance. L'« informalisation » appauvrit l'État et encourage la fuite des capitaux. De par sa nature, elle engendre la corruption et porte atteinte à la crédibilité des institutions qui sont au service du marché et de l'État. Aussi une économie informelle en croissance ne saurait-elle remplacer un secteur privé qui aurait toute latitude pour se développer, constituant, en fait, un obstacle à son développement.

L'Amérique latine permet de faire des comparaisons frappantes. Là aussi, la part de l'activité informelle dans l'ensemble de la production s'établit entre un cinquième et les deux tiers. Elle prospère là où les libertés politiques sont nombreuses et les libertés économiques rares. Et là où la descente dans l'informel a proliféré (comme en Bolivie et au Pérou), la croissance a été la plus lente. Les mesures qui, en Amérique latine, ont contribué à remettre le secteur informel dans le courant général de l'activité économique donneraient probablement aussi de bons résultats dans les économies en transition. Elles comprennent, notamment, la libération générale des prix, du commerce et du change, la poursuite de la rigueur macroéconomique, la levée d'une grande partie des contraintes d'ordre réglementaire et l'exigence d'un comportement plus professionnel de la part des serviteurs de l'État (voir Chapitres 5 et 7). La politique de la carotte et du bâton — assortie, peut-être, d'une amnistie fiscale — peut contribuer à rendre moins coûteux le retour dans la légalité.

dans ce recul : les ajustements de la demande après la libéralisation, l'effondrement du CAEM et de l'Union soviétique, et les ruptures de l'offre dues à la disparition ou à l'absence d'institutions et à l'existence d'un système d'incitations aberrant.

Avec la stabilisation, la libéralisation signifiait la fin de l'économie de pénurie (de par la suppression des contraintes sur l'offre), dans laquelle même les produits de la qualité la plus médiocre trouvaient acquéreur. Désormais, les biens dont personne ne voulait demeuraient sur les étagères. N'ayant plus à se constituer de réserves, entreprises et consommateurs se mettaient à déstocker — la réduction des stocks a représenté un tiers environ de la chute de la production en Pologne en 1990-91 et la moitié des 11 % de baisse enregistrés dans les pays baltes en 1993. En Russie, les commandes militaires ont baissé de 70 %. Naturellement, l'élimination d'une production dont personne ne voulait et de stocks excédentaires n'a pas entraîné une détérioration des conditions de vie. Mais toutes les baisses

initiales de production ont eu des effets différés sur la demande du fait d'une diminution des revenus, de sorte que l'effet global sur la production a peut-être ainsi été doublé.

Jointe à la libéralisation des échanges, la désintégration du CAEM et de l'Union soviétique a provoqué un effondrement du commerce entre PECO et NEI. Les acheteurs ont alors commencé à remplacer les produits absents par des importations, y compris des biens de consommation durables, en provenance de pays extérieurs au CAEM, tandis que l'alignement progressif des prix sur ceux des marchés mondiaux et le règlement des transactions en monnaies convertibles conduisaient à une envolée du coût des importations d'énergie et de matières premières qui provenaient surtout de Russie et qui étaient subventionnées. D'après une estimation très approximative, les subventions de prix que la Russie offrait à d'autres pays représentaient 58 milliards de dollars en 1990, dont 40 au reste de l'Union soviétique et 18 aux autres membres du

CAEM. La suppression de ces subventions a fait monter le coût des facteurs de production importés, réduisant globalement l'offre et la production. Parmi les pays n'appartenant pas au groupe des NEI, beaucoup ont vu leurs termes de l'échange chuter globalement de plus de 10 % du PIB, et même de 15 à 20 % dans le cas de pays fortement tributaires de leurs importations. Pour sa part, la Russie a été incapable d'exploiter pleinement l'amélioration de ses termes de l'échange en raison de l'effondrement des volumes échangés et des entraves qu'elle continuait à mettre à ses exportations. L'effondrement des échanges s'est trouvé aggravé par l'effarante inefficacité du système initial de paiements entre États : il fallait généralement trois mois pour traiter une transaction.

Enfin, dans les PECO et les NEI, contrairement à ce qui s'est passé en Chine, les institutions du Plan avaient disparu avant que celles du marché aient eu le temps de se mettre en place. C'est ainsi que de nombreux pays ont supprimé les anciens systèmes d'attribution du crédit agricole et de répartition de la production agricole, mais sans les remplacer par des réseaux de grossistes et de détaillants et par des systèmes d'attribution du crédit selon les critères du marché. Le manque d'institutions au service du marché a provoqué, dans l'ensemble de l'appareil de production et de commerce, des ruptures de coordination qui tenaient souvent à l'insuffisance de l'information et à l'existence d'un climat d'incertitude. Un système inadéquat d'incitations, souvent lié à l'inadéquation des droits de la propriété, venait aggraver la pénurie de technologies et de compétences modernes et créait d'énormes obstacles au redéploiement rapide des facteurs de production en direction des secteurs jeunes. L'incertitude encourageait les fuites de capitaux, tant des ménages que des entreprises, celles-ci se contentant souvent d'arriver à survivre dans l'attente et dans l'espoir de temps meilleurs au lieu de s'employer à restructurer. Ces problèmes sont, dans une certaine mesure, l'inévitable résultat de la rupture de ces pays avec leur passé, mais ils sont, dans un grand nombre, aggravés par la poursuite de politiques de réformes incohérentes, ainsi que par le manque de coordination des politiques dans la zone rouble (voir ci-dessous). Ruptures de coordination, incertitude et application d'un système aberrant d'incitations brident le démarrage ou l'expansion d'activités rentables — alors même que s'effondrent des secteurs qui n'étaient plus rentables ou qui étaient surdimensionnés. C'est ainsi que la taille des troupeaux s'est fortement réduite dans les NEI à la suite de la très forte augmentation du prix des fourrages par rapport aux prix relatifs des produits animaux. Mais la production pétrolière de la Russie a également chuté — de près de moitié depuis 1988 — en dépit d'une très forte augmentation du prix relatif de l'énergie. Les principales raisons en sont l'existence d'une grave pénurie d'investissements

d'entretien et de modernisation, ainsi que l'inadéquation d'un système juridique, institutionnel et budgétaire qui décourage les améliorations de gestion, l'investissement étranger et l'adoption de nouvelles technologies.

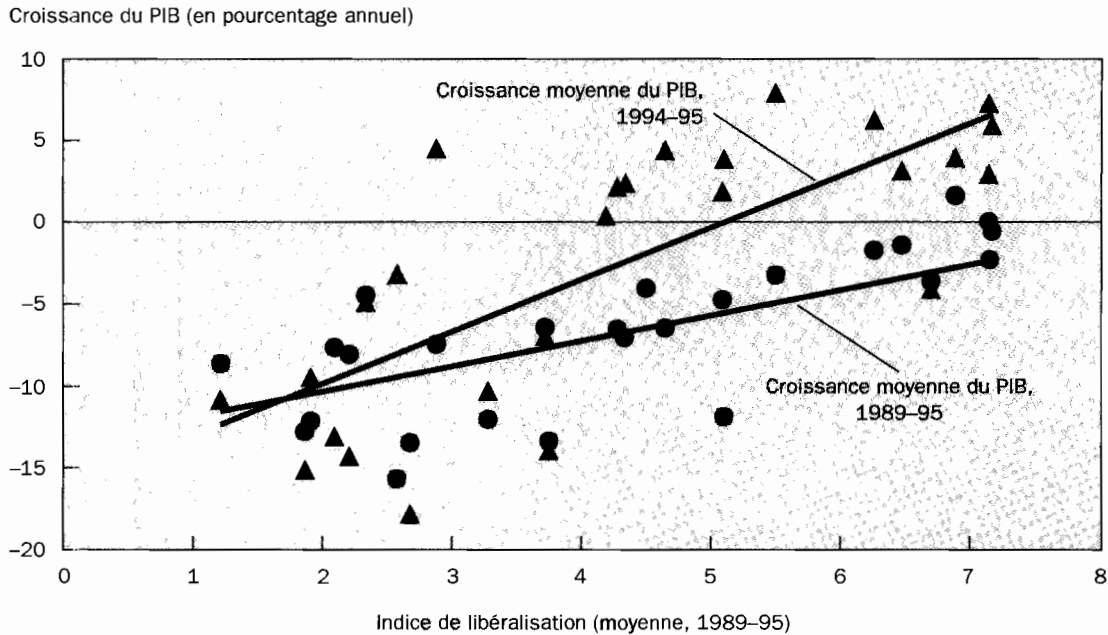
COMMENT LA LIBÉRALISATION A-T-ELLE STIMULÉ LA REPRISE? Dans le groupe des PECO et celui des NEI, la libéralisation a été synonyme de croissance. Dans les pays où l'effort de libéralisation a été plus poussé (mesuré selon des indices moyens de libéralisation), les pertes de production ont généralement été plus faibles (Figure 2.2). Et la différence augmente avec le temps : une libéralisation relativement forte a stimulé la croissance durant la période 1989–95, mais encore plus en 1994 et 1995. Deux autres facteurs ont eu beaucoup d'impact sur la croissance récente des économies. Tout d'abord, la production a généralement enregistré, depuis 1989, une plus forte croissance, ou un moindre recul, dans les pays relativement pauvres où l'agriculture occupe encore une grande place que dans les pays plus riches à secteurs industriels surdéveloppés. En outre, depuis 1989, chaque année de tensions régionales a aggravé en moyenne de 6,5 points de pourcentage la baisse annuelle de la production des pays concernés.

Les pays ont généralement retrouvé le chemin de la croissance après trois années de libéralisation soutenue (Figure 2.3). Ceux des Groupes 1 et 2 — ceux où la libéralisation a été plus rapide et plus globale (voir Figure 1.2) — ont vu leur production baisser plus tôt, mais la reprise y est également venue plus tôt et elle y a été plus forte. Dans les pays des autres groupes, la production a continué à chuter en 1994–95, mais des réformes récentes ont porté un certain nombre d'entre eux au seuil de la reprise. Les études en cours montrent que ce même phénomène de recul et de reprise demeure observable si l'on fait la part des différences de conditions de départ, comme la géographie, la structure des secteurs ou les déséquilibres macroéconomiques initiaux (voir Chapitre 1).

Comment les pays peuvent-ils savoir si, compte tenu du fait que d'avoir libéralisé plus tôt et plus énergiquement leur a valu de connaître plus tôt une période de récession, mais aussi d'en sortir plus vite, les réformes qu'ils ont engagées dans le sens de l'économie de marché ont été payantes? Une façon d'y répondre est de considérer le système du marché comme un actif dans lequel les pays investissent en libéralisant. Ils ont investi des montants différents à des moments différents, et ces investissements ont généré des pertes initiales de revenus (PIB) et des gains ultérieurs de revenus d'ampleurs différentes. La valeur de leurs investissements à la fin de 1995 était égale au PIB total accumulé depuis 1989 (et actualisé aux prix de 1989, compte tenu du fait que les gens donnent davantage de valeur à ce qu'ils gagnent aujourd'hui qu'à ce qu'ils gagneront demain). La Figure 2.4 montre que, dans l'ensemble, la libéralisation a certes été un bon investissement. Les

Plus la libéralisation est forte et soutenue, moins la production diminue — et plus forte est la reprise.

Figure 2.2 Libéralisation et croissance du PIB



Note : Les données correspondent à l'ensemble des 26 PECO et NEI; les résultats sont encore plus probants si l'on inclut la Chine et le Viet Nam. Voir la Figure 1.2 pour de plus amples détails sur l'indice de libéralisation. La croissance moyenne du PIB est ajustée pour tenir compte de l'impact des tensions régionales dans certains pays ainsi que des différences de revenu initial par habitant. Source : De Melo, Denizer et Gelb, document d'information générale; données officielles; calculs des services de la Banque mondiale.

pays les moins libéralisés ont fait un peu mieux que les réformateurs modérés. Par contre, ceux où la libéralisation a été plus poussée, et dont les réformes cumulatives ont atteint maintenant une masse critique, ont nettement distancé tous les autres, tout au moins en termes de revenu national. On ne veut pas dire par là que la libéralisation tous azimuts soit toujours possible — ou préférable. Dans le choix de l'ampleur et du rythme de la libéralisation, les gouvernements doivent compter avec les contraintes que leur créent les conditions de départ, et souvent les effets de différentes stratégies seront hautement incertains. Mais, comme on l'a noté au Chapitre 1, les conditions de départ laissent quand même aux gouvernants une assez grande marge de choix : elles influent, mais sans nullement les prédéterminer, sur les performances de l'économie. Le fait que, compte tenu de ces facteurs, la libéralisation soit généralement payante donne à penser que les gouvernants feront davantage pour le revenu de la population en

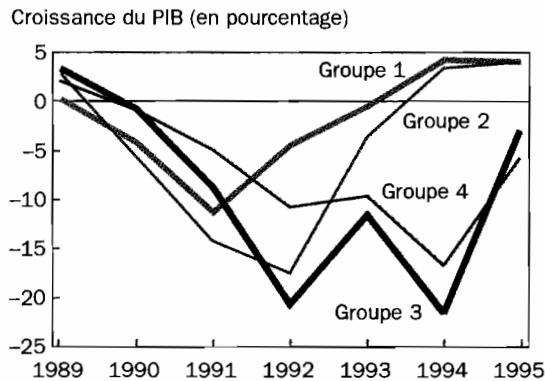
libéralisant autant que possible dans les limites que leur laissent les contraintes propres au pays.

Créer de nouveaux pôles de croissance par la libéralisation des exportations et des services . . .

Les exportations et les services, deux secteurs jusque-là grevés de contraintes, ont été les moteurs majeurs de la croissance dans les économies en transition. Dans l'ensemble, celles d'Europe ont remarquablement réussi à s'ouvrir et à réorienter leurs exportations vers les marchés mondiaux (Tableau 2.1). Bien que d'abord sceptiques, beaucoup sont parvenues à surmonter l'obstacle de la « nécessaire qualité » pour développer leurs exportations vers l'Ouest (les relations commerciales avec l'Union européenne et l'adhésion aux institutions mondiales du commerce sont analysées au Chapitre 9). Les pays ont promptement diversifié leurs exportations, et la tendance à la baisse des valeurs unitaires pour les exportations de machines a commencé à

Les pays qui libéralisent rapidement et à grande échelle se redressent plus vite.

Figure 2.3 Chronologie de la baisse et de la reprise de la production par groupe de pays



Note : Les PECO et les NEI sont groupés en fonction de leurs notes moyennes pour l'indice de libéralisation sur la période 1989-95 (voir Figure 1.2). Les pays gravement touchés par des tensions régionales n'ont pas été inclus. Les taux de croissance annuels sont des moyennes simples pour chaque groupe. Source : Données officielles; calculs des services de la Banque mondiale.

s'inverser chez certains — signe que la qualité s'améliore. Les exportations des pays à régime commercial plus ouvert, principalement celles des PECO et des pays baltes, ont moins souffert de la désintégration initiale de l'Union soviétique et du CAEM et se sont redressées plus vite, contribuant ainsi davantage à la croissance globale de la production (voir Tableau 2.1 et Encadré 2.4). Par contre, dans la plupart des NEI, qui n'ont pas rompu avec le système de commerce d'État et où les exportations demeurent assez fortement réglementées, les exportations de produits manufacturés en direction des pays de l'OCDE ont conservé un caractère marginal, et la part que les exportations ont eue à la croissance a été négligeable.

Les politiques commerciales de la Chine et du Viet Nam ont associé libéralisation substantielle, encore que partielle, avec promotion active des exportations, le Viet Nam mettant davantage l'accent sur celle-là et la Chine sur celle-ci. Dans les deux pays, le commerce d'État ne touche plus qu'un petit nombre de produits importants, et sa part du commerce total ne cesse de se réduire.

Beaucoup d'exportations sont complètement libéralisées, et la plupart des contrôles qui existent encore n'ont pas force obligatoire, mais les importations continuent à faire l'objet de restrictions considérables, notamment en Chine. Dans l'un et l'autre pays, les exportateurs ont été exemptés de droits d'importation et des conditions favorables ont été créées pour attirer l'investissement étranger orienté vers les exportations — le Viet Nam, principalement par la déréglementation, et la Chine, en créant des zones économiques spéciales, en ouvrant des zones côtières ainsi qu'en octroyant aux exportateurs un traitement fiscal préférentiel et des facilités d'obtention de devises.

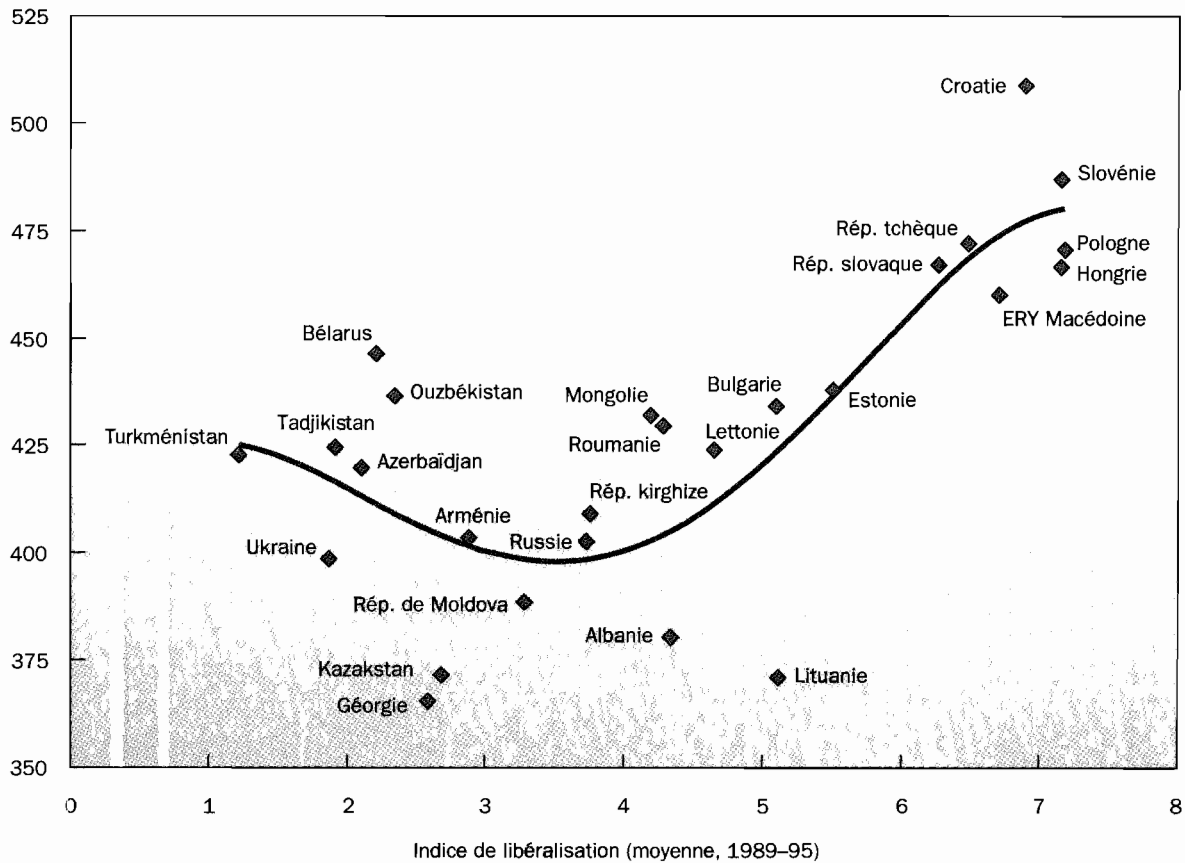
Bien que la Chine et le Viet Nam aient moins libéralisé leur commerce que les pays du Groupe de Visegrad et les pays baltes, le bilan d'ensemble de leur politique commerciale a été pour le moins aussi spectaculaire. Depuis 1978, la croissance des exportations de la Chine a dépassé 15 % par an en moyenne; celle des exportations vietnamiennes, calculée, elle, depuis 1986, a dépassé 25 % par an. Les conditions de départ y ont été pour beaucoup. La Chine n'a pas eu à souffrir de choc commercial à la suite de la dissolution du CAEM, dont elle n'était pas membre, et elle a pu tirer parti de ses liens spéciaux avec Hong Kong ainsi que de l'existence d'une très nombreuse diaspora pour développer ses industries d'exportation. Quant au Viet Nam, la manne que lui ont apportée ses exportations de pétrole a compensé en partie la perte des marchés du CAEM et amorti les effets du tarissement des transferts soviétiques ainsi que d'un début de fléchissement de la production de ses industries non pétrolières. S'y ajoute le fait que ces deux pays ont su exploiter leur net avantage comparatif dans le domaine des industries manufacturières à fort coefficient de main-d'oeuvre. En Chine et au Viet Nam (tout comme dans les PECO et les NEI), les exportations ont augmenté plus vite dans les secteurs industriels et les régions où le régime des échanges et celui de l'investissement étranger étaient plus ouverts, et l'augmentation des exportations y a été associée à une accélération de la croissance de la production. Une étude de la Banque mondiale sur les options qui s'offrent à la Chine pour réformer son régime commercial a montré que ce qu'il reste de restrictions aux exportations et aux importations se paie cher en termes d'efficacité et de bien-être. Ce coût serait moindre si la Chine adoptait les nouvelles mesures de libéralisation envisagées pour elle à l'appui de sa demande d'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Certains disent que, quel que soit le rythme général de la libéralisation, celle du commerce extérieur et des transactions de change devrait se faire plus lentement que celle des marchés internes, afin d'atténuer le recul initial de l'emploi et de la production. Pourtant, l'expérience des économies en transition montre abondamment qu'il y a beaucoup plus à gagner qu'à perdre d'une libéralisation

Sept ans après, les tenants d'une libéralisation offensive terminent en tête chez les PECO et les NEI.

Figure 2.4 Libéralisation et PIB cumulé

PIB cumulé, 1989–95 (en pourcentage du PIB de 1989)



Note : Les données concernent l'ensemble des 26 PECO et NEI. Voir la Figure 1.2 pour de plus amples détails sur l'indice de libéralisation. Le PIB cumulé est la valeur actuelle nette normalisée du PIB total pour la période 1989–95, actualisée à raison de 10 % par an. Il a été ajusté pour tenir compte de l'impact des tensions régionales dans certains pays ainsi que des différences de revenu initial par habitant et de l'abondance des ressources naturelles énergétiques. On aboutit à des résultats identiques même si on change le taux d'actualisation et si l'on inclut la Chine et le Viet Nam. Source : Données officielles; calculs des services de la Banque mondiale.

externe rapide, menée parallèlement à une politique de libéralisation et de stabilisation interne. L'instauration, dès le départ, d'un régime de liberté à peu près totale des échanges (avec, peut-être, pour les importations, maintien d'un droit de douane applicable uniformément) présente des avantages particulièrement appréciables, et cela pour plusieurs raisons. Tout d'abord, l'héritage de la planification centralisée — et en particulier la tendance à l'autarcie et la préférence pour les grandes entreprises — amplifie les

gains d'efficacité et de production à attendre de l'exposition à la concurrence sur les marchés mondiaux, ce que confirment les comparaisons entre les performances commerciales globales des pays (voir ci-dessus). Les faits observables au niveau des entreprises bulgares, polonaises et russes montrent aussi que la libéralisation des échanges a incontestablement stimulé la restructuration des entreprises et contribué à la compétitivité des marchés. Ensuite, dans les premières étapes de la libéralisation, les

Tableau 2.1 Politique commerciale et performance des exportations dans les PECO et les NEI

Groupe de pays	Politique commerciale		Performance des exportations					
			Années de convertibilité aux fins des transactions courantes, fin 1995	Évolution de la part d'exportations en direction du CAEM ou de l'Union soviétique (%) ^a	Exportations de produits manufacturés vers l'OCDE, 1994 (en % du PIB) ^b	Contribution annuelle moyenne de la croissance des exportations au PIB (points de pourcentage) ^c		
	Commerce d'État, 1994	Restrictions quantitatives, 1994				Exportations vers l'OCDE uniquement, dernière année avant la transition jusqu'en 1994	Total exportations, dernière année avant la transition jusqu'en 1994	Total exportations, première année de la transition jusqu'en 1994
Groupe 1	Très faible	Non	4	-57,2	24,5	2,3	2,1	3,0
Groupe 2	Très faible ^d	Non ^d	2	-43,9	18,1	1,4	-3,1	3,7
Groupe 3	Faible ^e	Oui ^e	1	-13,6	3,3	0,2	-11,2	0,5
Groupe 4	Considérable	Oui	0	-14,2	4,4	-0,1	-14,4	0,3
Pays touchés par des tensions régionales*	Considérable	Oui	0	-20,8	3,7

.. Non connu.

* Voir Figure 1.2.

Note : Les données sont des moyennes simples pour chaque groupe de pays (voir Figure 1.2).

a. Pour les PECO, les données correspondent aux exportations vers le CAEM pour la période 1989-94; pour les NEI, elles correspondent aux exportations vers l'Union soviétique pour la période 1990-94.

b. Pour l'Albanie, la Mongolie et la Slovénie, les données représentent le total des exportations.

c. La dernière année avant la transition était 1989 pour la Pologne, 1990 pour les autres PECO et 1991 pour les NEI.

d. La Mongolie était le seul pays du Groupe 2 où le commerce d'État ou les restrictions quantitatives mises aux exportations étaient assez considérables en 1994.

e. La République kirghize était le seul pays du Groupe 3 où, en 1994, l'essentiel des restrictions mises aux exportations avait été supprimé.

Source : Kaminski, Wang et Winters, 1996; FMI, 1995a; BERD, 1995; calculs des services de la Banque mondiale.

producteurs ont, dans la plupart des pays, été protégés de la concurrence étrangère par la forte sous-évaluation des monnaies, que les taux de change aient été fixes ou flottants (voir ci-dessous). Cette sous-évaluation a eu aussi pour effet d'aiguillonner fortement la recherche de marchés d'exportation.

Au contraire, le maintien de la réglementation des échanges aura vraisemblablement peu d'avantages pour les pays en transition. La protection contre les exportations n'est, au mieux, qu'un procédé éculé pour atténuer les douleurs de l'ajustement, car on préserve ainsi de la concurrence des branches entières d'activité et non pas seulement les entreprises les plus faibles. Promouvoir l'ouverture, mettre en place des programmes de reconversion et cibler l'assistance sociale sur les plus nécessiteux sont des mesures qui ont toutes chances d'être plus efficaces. En outre, à la différence de ces mesures, les réglementations commerciales sont quelque chose dont il faut imposer le respect aux partenaires d'une transaction résolu à tenter de s'y soustraire. Dans les économies en transition, dont les moyens institutionnels sont particulièrement faibles, ce type de réglementation est donc en général relativement impuissant à protéger les entreprises ou à faire rentrer des recettes douanières et serait plutôt générateur de corruption (voir Chapitres 5 et 7). Enfin, l'expérience mondiale a

montré que les mesures de protection dites temporaires n'ont que trop souvent tendance à se pérenniser, et que de fréquents changements de politique commerciale sont mauvais pour des entreprises qui cherchent à se développer et à tisser des liens avec l'étranger. Ce sont là des problèmes qui touchent particulièrement les pays en transition où la situation politique demeure instable.

Les services ont été la deuxième source majeure de croissance dans les économies en transition. D'après une étude, la libéralisation de ce secteur lourdement grevé pourrait augmenter de plus de 10 % le revenu national et générer quelque 6 millions d'emplois dans les NEI, compensant ainsi de manière substantielle les baisses enregistrées dans d'autres. De fait, la production de ce secteur a connu une croissance extrêmement rapide durant la transition, surtout dans les pays où la libéralisation est bien avancée (Tableau 2.2). Parmi les réformateurs de pointe, le retard initial du secteur (le fait que la part qu'il occupe dans le PIB est inférieure à ce qu'elle est dans les économies de marché) a essentiellement été comblé grâce à des chefs d'entreprise dynamiques qui ont su répondre énergiquement à des incitations devenues plus motivantes, et souvent en dépit de graves obstacles, notamment l'existence de réglementations envahissantes et changeantes, la lenteur et, souvent, la corruption des appareils administra-

Encadré 2.4 Politique et performance commerciales sont étroitement liées : l'exemple de l'Estonie et de l'Ukraine

L'Estonie et l'Ukraine ont mené des politiques commerciales diamétralement opposées. Les résultats qu'elles ont obtenus sont le reflet de ces choix.

Une libéralisation rapide du commerce est payante. L'Estonie avait, dès la fin de 1992, levé à peu près tous les obstacles à l'exportation, supprimé toutes les restrictions quantitatives à l'importation, ne conservant que quelques droits d'importation peu élevés, et rendu sa nouvelle monnaie totalement convertible pour ses transactions courantes avec l'extérieur. La libéralisation des importations y a porté les prix relatifs aux niveaux des marchés mondiaux pour les biens échangeables et la libéralisation radicale des exportations — politique par laquelle l'Estonie se distinguait de la plupart des autres NEI — y a permis une réorientation rapide du commerce, accéléré l'adaptation aux normes de qualité de l'Occident et stimulé les recettes d'exportation en devises. Plus de la moitié des exportations du pays va maintenant à l'Europe occidentale et près des deux tiers de ses importations en viennent. La contribution de la croissance des exportations à celle du PIB a été de 11 points de pourcentage par an durant la période 1992-94. Même si l'on fait la part des avantages spéciaux de l'Estonie — l'étroitesse de ses liens avec la Finlande, la proximité de l'Europe occidentale et des ports de la mer Baltique qui accueillent indifféremment commerce légal et commerce illégal —, le bilan de ses exportations n'est rien de moins que phénoménal.

Une libéralisation lente du commerce coûte cher. En Ukraine, les prix et le commerce sont demeurés fortement réglementés jusqu'à l'automne de 1994. Le commerce d'État — avec livraisons obligatoires à l'État et vaste réseau d'accords bilatéraux passés avec d'autres

NEI et d'anciens membres du CAEM — y était demeuré intact. Des contrôles administratifs maintenaient les prix intérieurs au-dessous des prix mondiaux. Un contrôle rigoureux des exportations (avec licences et quotas) visait à empêcher les producteurs de vendre à l'étranger des biens dont le prix était subventionné. Les exportateurs devaient céder leurs gains en devises à des taux de change inférieurs à ceux du marché. Le régime des importations demeurait libéral, mais il fallait des devises pour payer ce qu'on importait. Pareille politique est allée à l'encontre du but recherché. Les accords intergouvernementaux ne parvenaient pas à enrayer la chute du commerce avec les autres NEI et faisaient obstacle à la diversification des échanges : ceux avec l'Europe occidentale entraient pour moins de 20 % dans le commerce de l'Ukraine en 1994. L'isolement du pays par rapport aux marchés mondiaux avait pour effet de retarder l'assainissement des entreprises et de perpétuer les inefficacités. Les exportations ont chuté, apportant ainsi une contribution négative à la croissance de la production entre 1992 et 1994, et les gros déficits de la balance commerciale ont concouru à une dépréciation rapide et irréversible de la monnaie et à une déstabilisation de l'économie. Les réformes engagées à la fin de 1994 prévoyaient une libération considérable des prix et la levée de la plupart des contrôles directs sur les exportations, dont le volume a augmenté en 1995. Le maintien d'un système opaque de prix de référence empêche d'exporter au-dessous d'un prix minimum, ce qui encourage la recherche de rentes personnelles et la corruption, mais, au début de 1996, cette interdiction ne s'appliquait plus qu'à une petite part des exportations, qui allait en s'amenuisant.

tifs et la criminalité, à quoi s'ajoutent la lourdeur de la fiscalité et l'absence de crédit. La progression des services n'a pas été aussi forte dans des pays comme le Bélarus, où les réformes ne sont pas aussi avancées.

La reconversion de l'activité industrielle en une activité de services a introduit d'énormes changements dans les prix relatifs. En Russie, le prix des services rémunérés par rapport à celui des marchandises du panier de la ménagère a quintuplé entre 1990 et 1994. Parallèlement, la part de l'industrie dans le PIB a chuté de 7 points de pourcentage, et celle de l'agriculture de 9, tandis que celle des services augmentait de 16. La part de l'industrie a baissé encore plus fortement dans les économies résolument réformatrices. Ceci a contribué à améliorer le bilan environne-

mental des PECO et des NEI, alors que la réalisation d'une croissance industrielle rapide s'est accompagnée d'une dégradation de l'environnement dans les économies en transition d'Asie de l'Est (Encadré 2.5).

La part de l'agriculture dans le PIB a légèrement baissé dans la plupart des économies en transition. Dans les PECO et les NEI, son rendement était très faible et elle était, à la différence de l'Asie de l'Est, soutenue par des facteurs de production, un crédit et des prix de détail subventionnés. L'évolution aberrante des prix relatifs — les prix des facteurs de production, et en particulier ceux des carburants, ont augmenté quatre fois plus que les prix à la production — a fait subir au secteur un choc dont la gravité aurait pu être évitée, n'était le fait que

Tableau 2.2 Libéralisation et restructuration sectorielle

Groupe de pays ^a	Indice moyen de libéralisation 1989-95 ^a	Changements intervenus dans la part du PIB, 1989-94 (en points de pourcentage)			Part des services dans le PIB (en pourcentage)			Pourcentage de l'écart en 1989, comblé en 1994
		Agriculture	Industrie	Services	Part effective, 1989	Part normale ^b	Écart en 1989 ^b	
PECO et NEI								
Groupe 1	6,9	-4	-12	16	42	51	9	173
Groupe 2	4,7	1	-11	10	35	51	15	68
Groupe 3	3,4	0	-4	4	33	49	16	25
Groupe 4	2,0	-2	3	-1	34	49	15	-7
Pays touchés par des tensions régionales *	3,9	14	-7	-7	41	50	9	-80
Chine et Viet Nam	5,5	-10	5	6	32	41	8	66
Moyenne de toutes les économies en transition	4,4	2	-6	5	37	49	13	38

* Voir Figure 1.2.

a. Voir Figure 1.2 pour plus de détails sur l'indice de libéralisation et la composition de chaque groupe.

b. Les parts « normales » de services des pays sont les parts prévues à partir d'une régression des parts sectorielles sur le revenu par habitant et l'effectif de la population dans un échantillon de 108 économies en développement et industrielles. L'« écart » est la différence entre la part effective et la part normale des services dans le PIB.

Source : Syrquin et Chenery, 1989; données officielles; calculs des services de la Banque mondiale.

Encadré 2.5 La transition peut avoir des effets positifs sur l'environnement — à condition d'appliquer la bonne politique

La transition a réduit les atteintes à l'environnement dans la plupart des PECO et des NEI, car la pollution y a diminué par suite du recul de l'activité économique, surtout dans l'industrie. La réglementation de l'environnement étant devenue plus efficace et mieux appliquée, il semblerait que la reprise de la production industrielle ne s'accompagne pas d'une augmentation équivalente de la pollution. En Chine, par contre, la croissance rapide a eu pour résultats d'augmenter la pollution et de dégrader davantage l'environnement. Les performances environnementales de la plupart des industries lourdes demeurent médiocres, et beaucoup de nouvelles industries légères polluent l'eau et génèrent des déchets dangereux, ce qui devient très préoccupant. Dans les grandes villes les plus polluées, l'application de mesures de protection de l'environnement plus strictes et les changements économiques intervenus paraissent avoir stabilisé les niveaux de pollution atmosphérique — le danger écologique le plus immédiat pour l'homme.

Dans toutes les économies en transition, une meilleure protection du milieu ambiant est possible à condition de continuer à progresser sur la voie des

réformes vers l'économie de marché et d'appliquer simultanément une bonne politique de l'environnement. Tout d'abord, les changements intervenus dans les prix relatifs devraient conduire à utiliser plus rationnellement l'énergie et les ressources naturelles. Ensuite, les privatisations et la moindre intervention de l'État dans les décisions du secteur industriel encourageront les dirigeants d'entreprise à améliorer le rendement des équipements, tandis que du nouveau matériel à technologies de production moins polluantes viendra prendre la place de l'ancien. Une réglementation judicieuse de l'environnement et la réalisation d'investissements appropriés contribueront à ce processus. En troisième lieu, une séparation institutionnelle claire entre les propriétaires des entreprises et l'organisme de réglementation pour l'environnement devrait favoriser l'établissement de normes réalistes. Enfin, l'investissement direct étranger et la coopération internationale — dans le cadre des programmes de dépollution de la mer Baltique, par exemple — apporteront avec eux, d'un peu partout dans le monde, des pratiques optimales en matière de défense de l'environnement.

l'approvisionnement et les activités de transformation ne sont pas encore pleinement compétitifs et que l'État intervient toujours pour contenir l'évolution des prix alimentaires. La poursuite de la libéralisation devrait autoriser les producteurs agricoles à regagner une partie du terrain qu'ils ont perdu.

... et en obligeant les vieilles entreprises à se restructurer

On ne pourra pas obliger les firmes à s'assainir et arriver à redresser le secteur des entreprises sans libérer les prix et le commerce, et sans réduire fortement les avantages fiscaux et les bonifications de crédit qui leur sont accordés. Aussi les restructurations industrielles ont été fortement décentralisées dans les économies en transition. Les déplacements de production entre sous-secteurs ne se sont pas faits selon un plan préconçu. Le secteur de l'industrie lourde, qui passe pour être le plus surdimensionné de tous, ne s'est pas contracté par rapport à l'industrie légère. Il n'y a pas eu d'élargissement ou de contraction systématique à mesure que l'évolution vers les prix internationaux en améliorait ou détériorait la compétitivité relative. Les restructurations industrielles ont consisté plutôt à modifier la structure de la production et de l'emploi au niveau des entreprises. Des études montrent que les résultats obtenus varient beaucoup à l'intérieur d'un même secteur d'activité, et le fait que telle ou telle activité a été rentable dans le passé ne permet guère de dire, souvent, quelles entreprises réussiront et quelles autres échoueront.

Le monde industriel est en proie à des changements incessants sous l'effet des nouvelles implantations, des éclatements ou des fusions de sociétés, de la forte augmentation du nombre et de la place des petites entreprises, et de l'apparition de produits et de procédés nouveaux. La réglementation des prix et du commerce, qui touche des branches d'activités entières, fait obstacle à ce type d'ajustement décentralisé et empêche le marché de différencier les entreprises en fonction des résultats qu'elles obtiennent. Un peu partout dans le monde, les gouvernements ont essayé de choisir des « gagnants » et de cibler leurs aides uniquement sur les entreprises qui sont viables. C'est là chose risquée dans tous les cas; dans l'environnement instable de la transition, c'est chose impossible. Même en n'attribuant crédits et subventions qu'à telles ou telles entreprises et en fonction de tels ou tels critères de performance, on en aidera quand même beaucoup qui ne sont plus viables, ce qui constitue un gaspillage de ressources et a pour effet de décourager celles qui le sont de s'assainir. Qui plus est, les subventions ont tendance à aller aux entreprises d'État. Pareille distribution des cartes défavorise les nouveaux arrivants, qui sont la principale source de création d'emplois.

Les faits observables dans le groupe des PECO et celui des NEI confirment ce que l'on vient de dire. La Hongrie

et la Pologne ont fourni un gros effort de libéralisation et réduit leurs subventions aux entreprises, subventions qui, de 7 à 10 % du PIB à la fin des années 80, étaient tombées à 2 à 3 % au début des années 90. Leurs entreprises se sont assainies, obtenant des résultats bien meilleurs que ceux de leurs homologues de Bulgarie et de Russie, où la libéralisation a été plus timide et où les subventions budgétaires et les subsides de la banque centrale aux entreprises s'établissaient encore autour de 6 à 7 % du PIB en moyenne en 1993-94. En Chine, la réforme des entreprises d'État prévoyait, dès le début, une libéralisation décentralisée, encore que partielle; ce n'est pas par hasard que la croissance de la productivité et de la production des entreprises a été plus forte dans les régions ou secteurs où la libéralisation était plus poussée et la concurrence plus vive, ainsi que dans la partie décentralisée et moins réglementée de l'économie (voir Chapitre 3).

La restructuration de la production a comporté d'importants redéploiements de main-d'oeuvre. Si le chômage déclaré est demeuré faible dans certains pays, et en particulier dans les NEI (voir Chapitre 4), une analyse des mouvements de main-d'oeuvre par économie et par secteur montre que les taux de rotation (engagements plus licenciements) ont probablement été en moyenne de l'ordre de 20 à 25 % dans les NEI durant la période 1991-93. Des taux aussi élevés sont comparables à ceux des pays en développement à revenu intermédiaire comme le Chili et la Colombie, et supérieurs à ceux du Canada et des États-Unis. Entre 70 et 80 % des travailleurs engagés et licenciés sont demeurés dans le même secteur.

La stabilisation : ingrédient vital de la transition

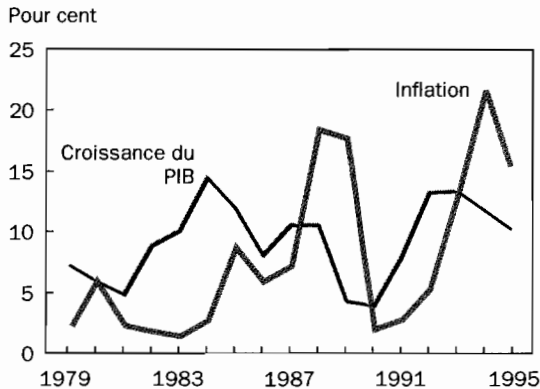
Une politique de stabilisation est un complément indispensable de la libéralisation en période de transition. La croissance des économies de marché et la restructuration des entreprises obligent à contenir l'inflation et à imposer l'austérité budgétaire aux entreprises. Mais l'interaction entre les politiques macroéconomiques et les autres réformes, y compris la libéralisation, dépend beaucoup des données de départ. À cet égard, l'exemple de la Chine est tout à fait caractéristique.

La Chine : un schéma cyclique d'inflation modérée

Tout au long de sa période de réformes, la Chine a connu une inflation modérée, avec alternance de phases d'expansion et de récession dans le domaine des prix et de la production (Figure 2.5). Chaque période de haute conjoncture s'est caractérisée par une expansion rapide du crédit (principalement pour financer des projets d'investissement) et par une flambée d'inflation, à quoi a succédé un durcissement de la politique financière, notamment sous forme de contrôles administratifs directs, avec plafonnement des prêts bancaires, interdictions directes d'investir

Les hauts et les bas de la Chine.

Figure 2.5 Croissance du PIB et inflation en Chine



Source : Banque mondiale, 1995e, 1996a.

et rétablissement du contrôle des prix. Les déséquilibres macroéconomiques se sont aggravés lorsque la réforme a été lancée en 1978, mais ils ont pu être contenus grâce à l'intervention du gouvernement. Chaque vague de réformes a déclenché un cycle d'expansion. En 1984, la réforme du commerce et des entreprises apportait à celles-ci une plus grande marge de manoeuvre et des incitations à se développer. Après une période d'accalmie, en 1986 et 1987, une nouvelle vague de réformes — du commerce, des prix et des salaires — et l'introduction du système de responsabilité contractuelle pour les entreprises (sous la forme de contrats pluriannuels spécifiant la part de bénéfices et de production qu'elles devaient remettre à l'État) venaient à nouveau stimuler la demande. Et, en janvier 1992, la mise en place de réformes conçues pour encourager l'investissement et l'autonomie des entreprises par des incitations d'impulsion locale déclenchait une nouvelle vague de pressions inflationnistes.

Pareille évolution reflète dans une large mesure l'état d'inachèvement des réformes en Chine, surtout dans le secteur des entreprises et le secteur financier. Dans un contexte de contraintes budgétaires souples et de taux d'intérêt bancaires fréquemment inférieurs à l'inflation, les entreprises et les collectivités locales influentes ont cherché à tirer parti des avantages d'un crédit devenu plus abondant par une augmentation de l'investissement, des revenus et de l'emploi, dans l'idée que les coûts éventuels de l'inflation seraient répartis sur l'ensemble de l'écono-

mie. Les réformes partielles des prix ont rendu d'autant plus nécessaire le maintien des subventions pour compenser de leurs pertes les entreprises dont les prix demeuraient fixés à des niveaux artificiellement bas. Dans le même temps, la décentralisation budgétaire et la mise en place laborieuse d'une bonne administration fiscale ont contribué à faire chuter les recettes de l'État (Chapitre 7). Le gouvernement a donc été conduit à faire de plus en plus appel au système bancaire. Les flux nets de ressources des banques aux entreprises n'ont pas représenté moins de 7 à 8 % du PIB à la fin des années 80 et au début des années 90. La moitié environ en était refinancée par la banque centrale dans le cadre d'opérations parafiscales. D'autre part, les prêts des banques aux entreprises et ceux de la banque centrale aux établissements bancaires comportaient de fortes subventions implicites (évaluées aux alentours de 3 à 4 % du PIB) sous la forme de taux d'intérêt réels négatifs et de non-recouvrement de créances douteuses (celles-ci représenteraient actuellement au moins 20 % du portefeuille des banques).

Dans la plupart des autres pays, de telles conditions auraient engendré une forte inflation. Mais pas en Chine : cette économie à croissance rapide a pu parer aux inconvénients d'une forte inflation par suite d'une demande apparemment insatiable d'encaisses et de dépôts bancaires de la part des entreprises et des ménages (pour ces derniers, les dépôts ont plus que triplé en valeur réelle entre 1984 et 1993). Les ressources générées par la création de monnaie — le seigneurage — ont été exceptionnelles : elles ont atteint 11 % du PIB en 1993 (contre 1 à 2 % en général dans les économies de marché). Dans un tel environnement, le pouvoir central a pu jusqu'ici contenir l'inflation en intervenant périodiquement à coups de contrôles administratifs, lesquels se feront moins efficaces à mesure que les réformes progresseront.

Il est vraisemblable que la demande de capitaux augmentera plus lentement en Chine à l'avenir, et cela pour trois raisons : les encaisses monétaires y sont déjà élevées, puisqu'elles représentent à peu près le PIB en 1994; il existe de plus en plus d'options autres que les dépôts bancaires — achats d'actions, d'obligations, de devises et d'actifs réels; et les mouvements de capitaux deviennent, par la force des choses, plus ouverts. Le financement des déficits du secteur public par les banques deviendra alors plus aisément générateur d'inflation. Il est donc d'autant plus urgent de réduire ces déficits — non à coup de diktats administratifs, mais en s'attaquant à leurs racines structurelles — et d'ouvrir plus largement la voie au financement non inflationniste des déficits par des émissions locales d'obligations.

Les contrôles administratifs ont encore, en 1994-95, joué leur rôle dans le refroidissement d'une économie en surchauffe. Mais, dans le même temps, les crédits de la

banque centrale au système bancaire ont été réduits, et le déficit consolidé du secteur public a commencé à baisser. Pour consolider ces acquis, la Chine devra accélérer le rythme des réformes dans le secteur étatisé. L'amélioration de l'efficacité des instruments indirects de politique monétaire passe par l'imposition d'une contrainte budgétaire plus dure à la fois aux entreprises (pour qu'elles deviennent plus sensibles à l'importance du taux d'intérêt) et aux banques (pour qu'elles tiennent davantage compte des risques dans leurs décisions relatives aux prêts et à la détermination des taux). Ceci conduira à approfondir les réformes dans un certain nombre de domaines difficiles auxquels se sont attaqués les gouvernements des PECO et des NEI, tels que faillites et liquidations, mises à pied, restructurations de banques d'État, capital social des entreprises et mise en place d'un filet de protection sociale pour les employés des villes (Chapitres 3, 4 et 6).

Les PECO et les NEI ou les voies détournées de l'inflation

L'inflation dans les PECO et les NEI a évolué en gros en trois étapes, chacune correspondant à une phase de la réforme. La première, celle des tout débuts de la libéralisation, a consisté à résorber l'excédent monétaire qui s'était accumulé au temps de la planification centralisée. La deuxième, qui recouvre les années deux et trois de la libéralisation (et parfois davantage), a été principalement celle de la suppression progressive des subventions versées aux entreprises ainsi que de la déréglementation des prix dont le contrôle n'avait pas encore été levé. La troisième étape, celle à laquelle on arrive habituellement une fois que l'inflation est tombée au-dessous de 40 % par an, concerne principalement les économies qui sont relativement avancées dans leurs réformes et fait intervenir la politique de change et les flux de capitaux. Ce qu'il faut retenir essentiellement de l'évolution de l'inflation dans la plupart des PECO et des NEI, c'est que les réformes ont commencé par transformer une inflation forte et occultée en une inflation forte et ouverte, après quoi la poursuite de la libéralisation et la pratique de l'austérité financière ont fait baisser l'inflation en contenant les pressions persistantes exercées par les subventions. Voilà qui contraste très fortement avec l'expérience de la Chine et qui diffère un peu de celle du Viet Nam, qui connaissait déjà une forte inflation ouverte au temps de la planification centralisée, mais qui a depuis pratiqué des coupes claires dans les subventions aux entreprises (voir Encadré 1.4).

PREMIÈRE ÉTAPE : L'INFLATION AU GRAND JOUR. Dans les PECO et les NEI, l'inflation est apparue — soudainement dans la plupart des pays — et, une fois libérés, les prix se sont envolés. L'argent en circulation et l'argent détenu dans les banques étaient supérieurs à la valeur des biens et des services que firmes et ménages souhaitaient se procurer, et cet excédent monétaire, inondant le marché,

a fait monter les prix. L'occultation de l'inflation avait rendu intenable la stabilité des prix du régime de la planification. À la fin de 1991, beaucoup de prix du marché noir en Russie étaient cinq fois supérieurs aux prix officiels, le taux de change du marché noir plus de 40 fois supérieur au cours officiel et la constitution de stocks de céréales, telle que l'approvisionnement des grandes zones urbaines, risquait de s'en trouver compromise.

Cette flambée d'inflation s'est accompagnée, au cours de la première année de libéralisation, d'énormes dépréciations de la monnaie dans beaucoup de PECO et de NEI, nonobstant le régime des changes. Les taux de change d'équilibre sont difficiles à déterminer, surtout dans les économies en transition, et, en général, quand des économies peu performantes s'ouvrent au commerce mondial, il faut s'attendre à une certaine dépréciation initiale de la monnaie. Mais il semble que les dévaluations initiales en Pologne et dans l'ex-Tchécoslovaquie aient été quatre fois supérieures à ce qui eût été nécessaire pour maintenir leur parité de pouvoir d'achat aux marchandises polonaises et tchèques; le lev bulgare est tombé à un septième de sa valeur de parité de pouvoir d'achat (PPA) et le rouble russe à un dixième environ de son cours « normal ». L'exode des capitaux et une demande de marchandises étrangères longtemps contenue ont soumis les taux de change à des pressions constantes et, en faisant monter le coût des importations, ceci a accéléré l'inflation.

Parmi les NEI, le manque de coordination des politiques monétaires dans la zone rouble (l'espace monétaire commun sur le territoire de l'Union soviétique après la désintégration de celle-ci) a aggravé l'inflation et créé de sérieux problèmes de paiement pour le commerce entre les États concernés. Au début de 1992, agissant en qualité de nouvelles banques centrales, 15 banques nationales ont essayé de surenchérir les unes sur les autres dans l'émission de crédits parce que le bénéfice en irait au pays d'émission, alors que le coût, sous forme d'inflation accrue, en serait dispersé dans l'ensemble de la zone rouble. La Banque nationale d'Ukraine s'est distinguée à cet égard. En juin 1992, la Banque centrale de la Russie a cessé de jouer le rôle de chambre de compensation entre les dépôts bancaires des autres NEI et ceux de la Russie, mais elle s'est mise alors à accorder, à beaucoup de NEI, d'énormes quantités de crédits « techniques » qui devaient servir à acheter des marchandises russes. En Ouzbékistan, ces crédits représentaient 60 % du PIB en 1992. Tous ces problèmes ont préparé la voie à l'introduction de monnaies nouvelles dans l'ensemble des NEI.

DEUXIÈME ÉTAPE : LA REPRISE EN MAINS. Le principal coupable du maintien d'un niveau élevé d'inflation a été l'expansion rapide de la monnaie (Tableau 2.3). Les pays qui étaient partisans de réformes graduelles ont laissé la masse monétaire croître rapidement et ils ont fini ainsi par

Tableau 2.3 Inflation et croissance de la masse monétaire
(en pourcentages annuels)

Groupe de pays	Inflation moyenne			Croissance de la masse monétaire au sens large ^a		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994
PECO et NEI ^b						
Groupe 1	58	27	19	60	31	28
Groupe 2	554	169	78	..	110	65
Groupe 3	1.273	1.163	723	473	276	170
Groupe 4	829	2.390	1.547	..	1.171	1.112
Chine et Viet Nam	11	9	15	33	25	28

.. Non connu.

Note : Les données sont des moyennes simples pour les pays de chaque groupe (voir Figure 1.2).

a. La définition de la masse monétaire utilisée pour chaque pays est celle qui s'approche le plus de M2; sa croissance se mesure de fin d'année à fin d'année.

b. Les pays gravement touchés par des tensions régionales n'ont pas été inclus.

Source : Données du FMI et de la Banque mondiale.

avoir les taux d'inflation les plus élevés; ceux qui étaient plus avancés dans leurs réformes, au contraire, ont enregistré la croissance de masse monétaire la plus réduite, avant d'afficher, bientôt, les taux d'inflation les plus faibles. Dans les NEI, l'inflation a suivi l'accroissement de la masse monétaire au sens large, avec un décalage de quatre mois seulement. Contrairement à ce qui s'est passé en Chine, la demande d'encaissements monétaires réelles a diminué dans les NEI, aggravant encore l'inflation. Ménages et entreprises ont commencé à s'adapter à une inflation forte; au Bélarus, par exemple, le stock de monnaie réelle a chuté de moitié en l'espace de deux ans.

La générosité des banques centrales en matière de crédit a été, à ce stade, la principale cause de croissance inflationniste de la masse monétaire. Au cours de la période triennale 1992-94, le crédit interne net a à peu près triplé en valeur nominale en Pologne et la masse monétaire en a fait autant. En Russie, l'un et l'autre ont été multipliés par 150 environ au cours de la même période. Une grande partie du crédit interne a servi à soutenir le budget, mis à mal par les graves problèmes de finances publiques associés au démarrage des réformes. Pour les NEI en particulier, la transition a signifié une chute vertigineuse des recettes de l'État. Les rentrées en provenance du secteur des entreprises d'État ont fortement chuté et les nouvelles administrations fiscales se sont révélées incapables de taxer les jeunes secteurs (Chapitre 7). Dans le même temps, les pressions au maintien de niveaux élevés des dépenses, en particulier à des fins sociales, se sont faites plus vives. La libération des prix a également mis en lumière l'étendue du système de subventions croisées inhérent au dirigisme économique, faisant supporter au budget la totalité ou la quasi-totalité du coût. Les déficits budgétaires ont été considérables durant la période 1990-94, avec une moyenne qui s'établissait autour de 6 à 7 % du PIB en

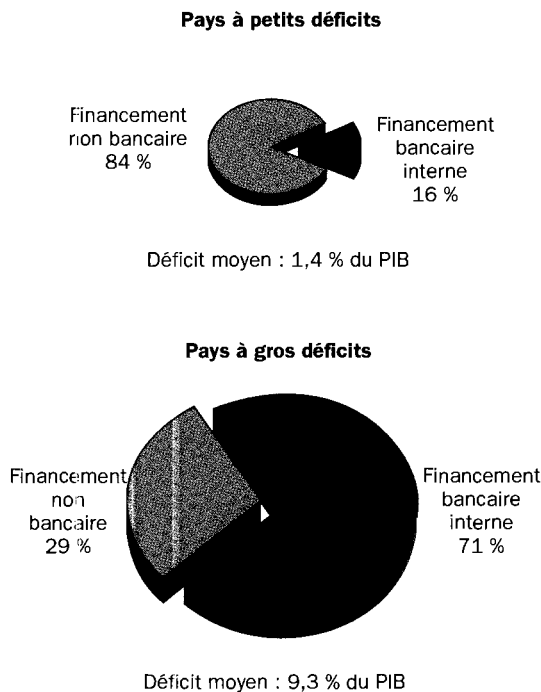
Bulgarie, en Hongrie (qui avait de substantiels paiements d'intérêts) et en Ouzbékistan. Ils étaient encore plus élevés en Russie où ils atteignaient en moyenne 12 % du PIB.

Pour détendre les pressions budgétaires, de nombreux gouvernements ont débudgétisé le déficit en demandant aux banques d'octroyer des crédits fortement subventionnés aux entreprises d'État afin de soutenir des structures de production et d'emploi héritées du passé. Constatant que leurs encaisses avaient été gravement dévaluées, beaucoup d'entreprises ont exigé des crédits additionnels, soutenues en cela par des officiels qui estimaient que la baisse de production était due principalement à une pénurie d'encaissements monétaires en valeur réelle. Au milieu de l'année 1992, en Russie, par exemple, ces officiels faisaient valoir que la masse monétaire devait rattraper les augmentations de prix intervenues depuis le début de l'année. Parmi les plus lents des réformateurs du groupe des PECO et des NEI, les crédits subventionnés octroyés par la banque centrale représentaient souvent le triple environ du déficit budgétaire.

Financer ces déficits budgétaires et quasi budgétaires sans générer d'inflation n'est pas chose facile, et la plupart ont fini par être financés par seigneurage — autrement dit par la planche à billets (Figure 2.6). Alimentée par un gonflement excessif de la masse monétaire, l'inflation était à l'origine d'un implicite « prélèvement inflationniste » sur les personnes en réduisant la valeur réelle de leurs encaissements monétaires. Il en est résulté d'énormes transferts de revenus et de richesses entre les ménages, les entreprises et les banques (Encadré 2.6). Le seigneurage représentait en moyenne plus de 16 % du PIB en Russie durant la période 1992-93, à peu près autant que l'ensemble des recettes de l'État. Il était plus modeste dans les PECO, représentant en moyenne de 5 à 6 % du PIB en Pologne et en Hongrie durant la période 1990-92. Parmi les

Les gouvernements qui accumulent de gros déficits ont davantage recours à la planche à billets.

Figure 2.6 Mode de financement des déficits budgétaires



Note : Les données sont des moyennes simples pour six pays en transition où le déficit est inférieur à 5 % du PIB (Croatie, Estonie, Lettonie, Lituanie, Pologne et Slovaquie) et pour huit autres où il est supérieur à 5 % (Albanie, Bélarus, Bulgarie, Hongrie, Kazakhstan, République de Moldova, République slovaque et Russie). Pour chaque pays, le rapport du déficit au PIB correspond à la moyenne annuelle pour 1992-94. Source : Données du FMI et de la Banque mondiale.

réformateurs de pointe, les choses se sont depuis stabilisées à des niveaux « normaux », avec un seignuriage qui se situe aux alentours de 1,5 %.

Il a fallu, pour maîtriser l'inflation, une réduction soutenue de la croissance de la masse monétaire. Surtout dans les NEI, par les effets conjugués d'un durcissement de la politique monétaire et du tassement de la demande de monnaie, tout à fait à l'opposé de ce qui s'est passé en Chine, les banques ne pouvaient pas faire de transferts nets de ressources au secteur des entreprises d'une façon

suivie. La rigueur monétaire exigeait de réduire fortement les subventions, surtout celles dont bénéficiaient les entreprises sous forme de crédits à taux d'intérêt bonifiés de la banque centrale. Et ceci exigeait, à son tour, un effort soutenu de libéralisation pour mettre fin aux pertes dues au contrôle des prix et autres interventions de l'État, et pour rompre le lien étroit qui s'était tissé entre les entreprises et lui. L'expérience de ceux qui ont réussi leur stabilisation donne aussi à penser que l'existence de taux d'intérêt réels positifs a contribué à remonetiser l'économie (en augmentant la demande monétaire) et à enrayer la dépréciation de la monnaie. Ces évolutions, et l'acquisition d'une plus grande indépendance par les banques centrales, ont eu pour effet de renforcer la confiance dans les programmes de stabilisation. La période 1993-94 a vu les réformateurs du Groupe 1 — la Hongrie, la Pologne, les Républiques slovaque et tchèque et la Slovaquie (voir Figure 1.2) — réaliser, avec 23 % par an en moyenne, des taux modérés d'inflation. Celle-ci s'établissait en moyenne autour de 120 % dans les pays du Groupe 2, de 930 % dans ceux du Groupe 3 et de près de 2.000 % dans ceux du Groupe 4 (Figure 2.7). Même les réformateurs tardifs ou hésitants avaient entrepris un substantiel assainissement monétaire et budgétaire (le déficit budgétaire de la Bulgarie, par exemple, tombant de 7 points de pourcentage en 1994). L'inflation a maintenant commencé à diminuer dans tous les PECO et les NEI, et ne demeure extrême qu'au Tadjikistan et au Turkménistan, où la libéralisation avait le moins progressé.

TROISIÈME ÉTAPE : L'INFLATION COMME RANÇON DU SUCCÈS? Les études transnationales qui ont été faites, d'économies de marché comme d'économies en transition, tendent à montrer que ramener l'inflation aux alentours de 40 % par an est indiscutablement bon pour la croissance; en deçà, les choses sont moins claires. La croissance est repartie en République tchèque et en Lettonie à des taux annuels d'inflation qui étaient, respectivement, de 10 et de 26 %, et, en Pologne, en Estonie et en Lituanie, à des taux de 42 à 45 %. Cela dit, les économies en transition ont de bonnes raisons de vouloir ramener l'inflation au-dessous de 40 % — pour inspirer confiance dans la monnaie (qui est souvent une monnaie nouvelle) et dans la politique suivie, par exemple. Avec des niveaux d'inflation relativement élevés, cela devient plus difficile, car on craint davantage, alors, la possibilité d'un emballement ultérieur de l'inflation. Les pays devraient noter aussi que ce que le seignuriage peut leur apporter maintenant sans générer trop d'inflation a toutes chances de s'évaporer à mesure que les systèmes financiers s'adapteront.

Un des obstacles majeurs à une réduction plus poussée de l'inflation tient à l'inachèvement de la réforme des prix. Dans beaucoup d'économies en transition, les prix de l'énergie et de certains services sont encore nettement infé-

Encadré 2.6 La redistribution de la richesse par l'inflation : l'expérience de la Russie

Dans un contexte de taux d'intérêt nominaux faibles, l'inflation redistribue la richesse de l'épargnant à l'emprunteur par l'effritement de la valeur réelle de l'épargne et des dettes. En 1992, un énorme « prélèvement inflationniste » de 30 % du PIB frappait les actifs financiers en Russie (voir tableau). Les ménages ont perdu l'équivalent de 12 % du PIB. Certaines entreprises y ont également perdu, mais d'autres y ont gagné, comme ce fut le cas du secteur financier (y compris la banque centrale). Les principaux gagnants ont été les grandes entreprises et les conglomérats financiers.

Ce prélèvement inflationniste a pris aux ménages un quart de leur revenu, réduisant encore plus la consommation. Il avait probablement aussi un caractère régressif, en ce sens qu'il frappait les pauvres plus que les riches. L'acquisition de dollars ou d'actifs réels implique habituellement une transaction dont les ménages à faible revenu ont rarement les moyens — phénomène bien connu en Amérique latine. Des enquêtes réalisées auprès des consommateurs russes confirment que les détenteurs de devises sont principalement des ménages à revenu élevé et que les familles à faible revenu, en particulier, se disent gravement préoccupées par l'inflation.

Dévoreuse d'épargne individuelle, l'inflation a touché de manière disproportionnée ceux qui avaient le plus épargné. Les personnes âgées, que l'on voit de plus en plus en train de vendre des fleurs ou des bijoux de

famille au coin des rues, sont de ceux-là. Mais il y en a d'autres. Le système soviétique avait offert de généreuses conditions de salaires et de retraite pour inciter les gens à aller s'installer dans des régions éloignées — l'idée étant qu'après quelques années de travail, ils auraient de quoi s'acheter une maison dans le centre ou le sud de la Russie. La plupart des Russes qui vivent aujourd'hui à Vorkuta, dans l'extrême nord, y étaient allés travailler dans les mines de charbon précisément dans ce but. Mais, maintenant, l'épargne dont ils devaient vivre une fois à la retraite ne leur permettrait même pas de s'acheter un billet d'avion pour retourner dans le centre de la Russie. Et ils se retrouvent dans cette ville, sans ressources, alors même que les mines de charbon s'approprient à fermer.

Les gagnants et les perdants de l'inflation en Russie

(en pourcentages du PIB)

Catégorie	Pertes	Gains	Gain net
Ménages	12	0	-12
Entreprises	18	16	-2
Secteur financier	0	8	+8
État	0	4	+4
Divers NEI	0	2	+2
Total	30	30	0

Note : Les données correspondent à la période qui va de février 1992 à janvier 1993.

Source : Easterly et Vieira da Cunha, 1994.

rieurs aux niveaux mondiaux, de sorte qu'ils devront augmenter substantiellement dans les années à venir. Une récente étude de la Banque mondiale sur la Russie montre que les prix du logement, du transport et des télécommunications (par rapport à ceux des produits manufacturés) devraient sextupler environ par rapport à leurs niveaux de 1994, rien que pour atteindre 60 à 75 % de leurs valeurs relatives dans les économies de marché industrialisées.

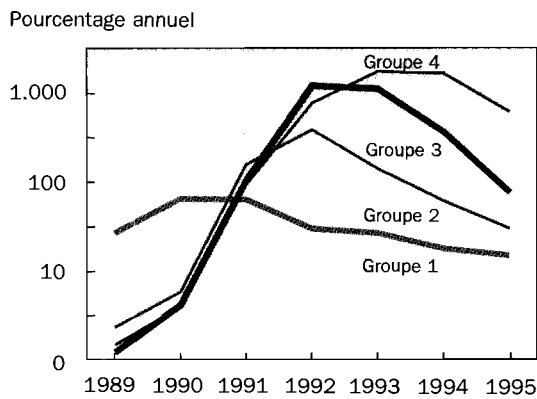
Des entrées massives de capitaux étrangers, dont certains reviennent dans le pays qu'ils avaient fui, ajoutent à la difficulté de réduire l'inflation, car ils viennent grossir la masse monétaire et font pression sur les prix. C'est un problème qu'ont connu en particulier les économies relativement avancées dans leurs réformes. C'est là, en un sens, la rançon du succès : l'investisseur est attiré par l'énorme potentiel de croissance et d'investissements hautement rentables qu'apportent la libéralisation et le passage à l'économie de marché. Mais l'extrême dépréciation des monnaies a également joué (les prix, en Lettonie, représentaient environ 7 % des niveaux suédois en juillet

1992). Le compte de capital dans les PECO est passé de sorties nettes de 8 milliards de dollars en 1991 à des rentrées nettes de 13 milliards de dollars en 1993; les entrées de capitaux ont également fortement augmenté en Russie et au Viet Nam en 1995.

De ce fait, les prix intérieurs devront inévitablement augmenter par rapport aux prix étrangers. Mais les avis sont partagés sur le point de savoir si les économies avancées dans leurs réformes devraient laisser cela se produire par l'inflation ou par une appréciation nominale de la monnaie. Combien de temps devraient-elles laisser ces entrées de capitaux se répercuter sur les prix intérieurs, sans ajustement du taux de change? Il est difficile d'y répondre. Toutes considérations de taille du déficit du compte des transactions courantes et de viabilité des entrées de capitaux mises à part, les pays en transition peuvent avoir de solides raisons de ne pas modifier le taux de change. Ils peuvent craindre, en particulier, qu'un ajustement prématuré de ce taux ne porte atteinte à une crédibilité durement gagnée auprès des marchés financiers et,

Les progrès de la libéralisation font retomber l'inflation.

Figure 2.7 Évolution de l'inflation par groupe de pays



Note : Les PECO et les NEI sont groupés en fonction de leurs notes moyennes pour l'indice de libéralisation sur la période 1989-95 (voir Figure 1.2). Les pays gravement touchés par des tensions régionales n'ont pas été inclus. Les taux d'inflation annuels sont des moyennes simples pour chaque groupe. L'inflation est portée sur une échelle logarithmique. Source : Données du FMI et de la Banque mondiale.

ce qui est politiquement tout aussi important, de priver ainsi les exportateurs de la protection partielle d'une monnaie sous-évaluée. Le problème est que la plupart des solutions de rechange à une appréciation nominale comportent d'autres coûts. Certains pays qui ont remis à plus tard de modifier le taux de change ont tenté de limiter l'impact inflationniste des entrées de capitaux par une politique de rigueur budgétaire ou en élevant le taux des réserves obligatoires des banques commerciales. D'autres ont procédé par émissions d'obligations afin de tenter d'éponger l'excédent monétaire. Mais une telle entreprise de stérilisation est coûteuse, surtout dans les économies en transition où le marché financier est encore insuffisamment développé, parce que la banque centrale paie bien davantage pour les obligations qu'elle ne reçoit pour ses réserves en devises. Et on exerce ainsi une pression à la hausse sur les taux d'intérêt, ce qui peut nuire aux emprunteurs du pays et aggraver le problème que l'on essaie de résoudre, en attirant encore davantage de capitaux étrangers. Restreindre les entrées de capitaux étrangers n'est pas une

solution : l'expérience qu'en ont faite l'Asie et l'Amérique latine tend à montrer qu'on augmente ainsi le coût du capital à court terme et que l'effet de ces mesures de contrôle est nul à long terme.

Les points d'ancrage de la stabilisation — et le problème permanent des arriérés

Comme les économies de marché en voie d'assainissement, les économies en transition ont été confrontées à divers problèmes liés à la conception d'un programme de stabilisation. L'expérience qu'en ont faite différents pays en transition fournit des débuts de réponse à quelques-uns au moins de ces dilemmes.

Une question est d'importance capitale : déterminer, entre taux fixe et taux variable, ce qui est le plus efficace, et le moins coûteux, pour réduire l'inflation. L'expérience des économies en transition montre que l'inflation a pu être très sensiblement réduite à la fois en régime de taux fixe (Croatie, Estonie, Hongrie, Pologne, durant la majeure partie de 1990-91, et Républiques slovaque et tchèque) et en régime de taux variable (Albanie, Lettonie, République de Moldova, Slovénie et Viet Nam). Toutefois, des études tendent à montrer que, si la réduction des déficits budgétaires est cruciale pour la désinflation dans les deux cas, un taux de change fixe peut contribuer à faire tomber l'inflation plus rapidement et à moindre coût pour la croissance. Une raison en est que le rachat automatique de monnaie nationale par les banques centrales à un taux fixe permet aux entreprises et aux ménages de reconstituer plus facilement leurs encaisses monétaires en valeur réelle. De plus, avec un taux de change variable plutôt que fixe, les autorités nationales ont toute latitude pour mener leur politique monétaire, de sorte qu'il leur faut, pour rendre crédible leur volonté de stabilisation, durcir encore les conditions du crédit. En début de stabilisation, un taux fixe peut donc être, pour les gouvernants, un utile moyen d'action. À moyen terme, la question du choix du régime de change demeure ouverte.

Une politique des revenus peut-elle aussi contribuer à contenir l'inflation? Dans les économies de marché, on ne saurait pas dire dans quelle mesure une politique des revenus (l'institution, par exemple, d'une taxe sur les salaires « excessifs ») parvient à contenir les augmentations de salaires et à promouvoir la stabilité des prix. Mais, pour beaucoup d'analystes, un contrôle temporaire des prix est une composante essentielle de la politique macroéconomique dans les économies en transition, notamment là où les syndicats sont puissants face à des patrons qui ne les sont pas assez, pour limiter l'effet d'inflation par les coûts inhérents aux augmentations de salaires. Une étude réalisée sur la Pologne a relevé que la réglementation des salaires en a effectivement freiné les augmentations, mais que leur plafonnement n'a pas toujours été appliqué. D'une

manière générale, il semble que les réglementations de salaires ont rarement eu un caractère contraignant durant les premières phases de la libération des prix, et elles n'ont pas suffi à en contenir les augmentations dans les pays qui ne pratiquaient pas la rigueur budgétaire et monétaire.

Quand faut-il passer à un régime de taux d'intérêt variable? Avec l'implantation progressive des forces du marché dans les économies en transition, les contrôles monétaires indirects deviennent plus efficaces que les contrôles directs : ils n'encouragent pas l'apparition de marchés financiers de type informel, lesquels réduisent la part de crédit placée sous le contrôle direct des autorités, et ils aident à dépolitiser l'allocation du crédit. Mais le problème particulier auquel sont confrontées les économies en transition est qu'avec l'insolvabilité généralisée des banques et des entreprises, jointe à une tradition de passivité de la part des créanciers et à l'absence de propriétaires puissants, une large gamme d'emprunteurs voudra emprunter davantage, et non pas moins, lorsque les taux d'intérêt montent. Ces emprunts de détresse peuvent conduire à une période prolongée de taux d'intérêt réels très élevés suivie d'une crise financière. L'expérience indique quelques manières de circonscrire le problème. On peut, tout d'abord, accélérer le rythme et élargir la portée de la libération des taux d'intérêt en prenant les dispositions nécessaires pour renforcer la concurrence sur les marchés financiers et pour remédier au problème des banques et des entreprises insolubles. Ensuite, on peut exclure de l'adjudication du crédit les banques dont la viabilité est incertaine (ce que font déjà la plupart des pays). Et, comme en Pologne et en République kirghize, on peut interdire aux banques de prêter aux firmes qui connaissent de graves difficultés avant le commencement de la restructuration des banques et des entreprises (voir Chapitres 3 et 6).

Que faire du problème quasi universel que constituent les arriérés? Surtout dans les économies en transition, la stabilisation doit compter avec les arriérés que les entreprises accumulent les unes avec les autres, avec les banques ou avec l'État (sous forme d'arriérés d'impôts et de paiements de sécurité sociale). Mais une des leçons à tirer de l'expérience des dernières années est qu'une croissance insoutenable des arriérés n'est pas un sous-produit inévitable de la stabilisation. L'expérience de plusieurs pays montre qu'un programme crédible de stabilisation, avec refus systématique d'injecter de nouveaux crédits dans l'économie, est le meilleur moyen de combattre les augmentations d'arriérés. Dans les pays qui ont pratiqué la rigueur budgétaire et monétaire — dans le Groupe de Visegrad, dans les pays baltes et en République kirghize —, les créanciers n'ont pas été longs à apprendre ce qu'il en coûte de n'être pas payés et ils commencent à couper les fonds aux débiteurs défaillants. Au contraire, une politique de stabilisation hésitante incite à penser que l'État renflouera les entreprises en difficulté. C'est précisément pour cette raison que

les programmes complexes et centralisés de compensation des arriérés échouent généralement, surtout quand ils s'accompagnent d'injections de crédits. Au lieu de réduire les arriérés, ils provoquent un relâchement de la discipline financière et incitent les entreprises à une accumulation accrue d'arriérés, ce qui a pour résultat d'entamer plus encore la crédibilité et l'efficacité de la stabilisation macroéconomique (Encadré 2.7). De même, si l'Estonie a réussi à mettre un frein aux retards de paiement des factures d'énergie (problème que beaucoup de NEI connaissent bien), c'est parce que les entreprises qui ne payaient pas ont été systématiquement privées de courant, et cette politique a été très payante. Au contraire, c'est essentiellement pour n'avoir pas voulu en faire autant que la Lituanie, la République de Moldova et l'Ukraine ont connu des problèmes d'arriérés de paiement de l'énergie, arriérés qui représentaient, début 1995, entre 5 et 8 % du PIB.

À mesure que la stabilisation progresse et que la rigueur budgétaire s'impose de plus en plus aux entreprises, les arriérés que celles-ci se constituent entre elles diminuent et les arriérés d'impôts augmentent. Beaucoup de gouvernements se sont trouvés dans l'impossibilité d'obtenir le paiement des impôts, même lorsque leurs créances avaient priorité sur des créanciers privilégiés (comme en Pologne et en République tchèque). On estimait que les arriérés d'impôts (y compris les intérêts et taxes impayés dont le paiement avait été rééchelonné) étaient de 8 à 10 % du PIB en Pologne et en Hongrie à la fin de 1993 et à près de la moitié de ce pourcentage dans les Républiques slovaque et tchèque. Dans les NEI, les pourcentages étaient plus faibles, mais ils augmentent rapidement. Pour remédier au problème, il faut que le gouvernement commence par mettre de l'ordre dans ses propres affaires. En Russie, par exemple, les deux tiers des montants dus par l'État aux entreprises demeuraient impayés au milieu de l'année 1994. Pareil comportement porte atteinte à la discipline dans le reste de l'économie et cela peut, comme on l'a vu en 1995, avoir de graves répercussions sociales et attiser l'opposition politique quand, de ce fait, les travailleurs ne sont pas payés. Dans la plupart des pays en transition, les impôts continuent à être payés à plus de 95 %, de sorte que l'état de santé du système fiscal n'est pas en question. Quelques héroïques que soient les efforts déployés pour obliger des entreprises en détresse à payer leurs impôts, on aura peu de chances d'en tirer un substantiel surcroît de recettes. Mais déclarer une amnistie fiscale générale serait une erreur, car ce serait encourager la poursuite des accumulations d'arriérés. Mieux vaudrait traiter chaque cas séparément dans le cadre d'un programme de restructuration des dettes qui devrait avoir pour complément une amélioration de la comptabilité et de la vérification des comptes, l'utilisation sélective des dépôts de bilan, ainsi que la saisie des effets commerciaux à recevoir et d'autres actifs liquides, afin de prévenir tout retour du problème.

Encadré 2.7 Quelle est, pour l'État, la meilleure attitude face aux arriérés de paiements interentreprises? Renforcer la discipline financière

Le crédit interentreprises augmente vite dans les premières phases de la transition. Ceci est en partie la conséquence d'un alignement sur les niveaux de crédit commercial couramment pratiqués dans les pays à économie de marché. Mais, souvent, le crédit interentreprises continue à augmenter et se transforme en arriérés, du fait que les vendeurs, qui ont eu l'habitude d'être payés, continuent à livrer des marchandises à des acheteurs qui ont de plus en plus de mal à payer. Craignant que la liquidation de certaines entreprises ne fasse tâche d'huile et oblige à en liquider d'autres, les gouvernements s'emploient souvent à éviter une explosion des arriérés de paiements interentreprises. Mais l'expérience montre que l'intervention de l'État peut aisément aller à l'encontre du but recherché et porter atteinte à la discipline financière.

Le Kazakhstan, la Roumanie et la Russie ont tous mis en place un système centralisé de compensation des arriérés interentreprises. En principe, ce mécanisme peut avoir pour effet de réduire le stock d'arriérés bruts sans modifier la position des entreprises en valeur nette. Dans la pratique, toutefois, l'opération est techniquement complexe : certaines entreprises doivent davantage qu'on ne leur doit. Les systèmes mis au point par le Kazakhstan, la Roumanie et la Russie n'ont pas suffisamment différencié les sociétés qui étaient créditrices nettes de celles qui étaient débitrices nettes. Les entreprises se sont vu attribuer de nouveaux crédits suffisants pour rembourser la part de leurs dettes qui excédait leurs créances. Il en a résulté une expansion nette de crédit génératrice d'inflation et les firmes en ont déduit que débiteurs comme créanciers insoucians seraient

renfloués. Les sociétés n'ont rien changé à leur comportement et les arriérés ont continué à s'accumuler.

La position ferme adoptée par la Pologne en la matière a fait comprendre aux entreprises qu'elles ne seraient pas renflouées, si bien que celles-ci sont devenues prudentes dans leurs livraisons. Cette nouvelle politique les a contraintes à observer une plus grande discipline financière, ce qui a fini par mettre fin à la croissance des arriérés. La Pologne a également essayé d'appliquer une autre méthode de recouvrement des arriérés. Les créanciers ont la possibilité de céder leurs créances sur un marché secondaire. Parce que cette cession se fait avec décote, le créancier perd de l'argent et apprend ainsi à être plus prudent. Les acquéreurs de ces créances peuvent les utiliser comme moyen de paiement pour des biens ou des services achetés à la firme débitrice. En principe, ce type de marchés des dettes secondaires peut contribuer à imposer la discipline financière et à réduire les arriérés sans intervention directe de l'État. En Pologne, cependant, le coût élevé des transactions, les difficultés inhérentes au règlement des litiges, le fait que les banques hésitent à vendre les créances qu'elles détiennent sur des clients de longue date et l'obligation faite aux débiteurs d'accepter ces créances comme paiement ont, jusqu'ici, limité les activités et l'efficacité. De sorte qu'en Pologne comme ailleurs, les traditionnelles méthodes de recouvrement des dettes — l'appel à la réputation, la persuasion amiable, la stricte application des termes du contrat, la saisie du nantissement et la mise en faillite (Chapitre 5) — demeurent le principal recours du créancier lésé.

Le plus difficile, et c'est une tâche dont aucun pays n'est venu à bout, est de mettre au point un système d'aide qui réserve les subventions aux cas les plus difficiles — comme les entreprises en situation très précaire dans des villes dont elles sont le poumon — et qui fasse en sorte que ces subsides soient de portée limitée, temporaires et supportables sur le plan budgétaire (Chapitre 3).

Et pour l'avenir : que faut-il faire pour soutenir la croissance et la stabilité?

La poursuite d'une énergique politique de libéralisation et de stabilisation aide les économies en transition à remédier aux inefficacités et aux déséquilibres macroéconomiques dont elles ont hérité et à s'engager sur la voie d'une croissance sûre et rapide. Mais que peuvent-elles faire pour demeurer sur cette voie?

Les leçons de l'expérience des autres : trouver la bonne politique et s'y tenir . . .

Que peuvent apprendre les économies en transition de périodes de croissance rapide et soutenue ailleurs? Une des grandes leçons est qu'il importe d'appliquer une bonne politique et de persévérer. Une politique libérale qui encourage la concurrence favorise la croissance intérieure, le commerce extérieur et l'accès aux financements. Mais ce potentiel, les pays ne l'exploiteront pleinement qu'à condition de persévérer sur cette voie.

Considérons l'Europe de l'Ouest après la guerre. Le redressement rapide de l'Allemagne et l'explosion ultérieure de sa croissance ont souvent été décrits comme un miracle économique — la croissance du PIB y a été en moyenne de 9 % entre 1948 et 1960. À y regarder de plus près, l'explication par le miracle ne tient plus guère. La très

forte expansion initiale a eu en partie pour cause l'effet de rattrapage et tient aussi au fait que l'Allemagne a bénéficié de l'aide du Plan Marshall, d'une croissance de son capital humain par la migration, d'une amélioration de ses termes de l'échange et d'une forte expansion de son commerce extérieur. Mais la clé de la croissance rapide enregistrée par l'Allemagne a été le choix d'une stratégie de croissance constamment inscrite dans le droit fil des lois du marché, notamment la libération rapide des prix et de l'échange, la réforme de la monnaie, la réduction de la fiscalité et la création d'institutions solides et porteuses comme la Bundesbank. Les économies en transition, comme les économies de marché, s'accommodent mieux de la stabilité que d'une politique économique en accordéon.

La croissance a été en moyenne de 9 % au Japon entre 1948 et 1960, de près 7 % en Indonésie entre 1970 et 1993 et de 8 % (avec trajectoire ascendante) en République de Corée entre 1956 et 1987. Dans chaque cas, la croissance est repartie de plus belle après une grande crise économique. Outre qu'elles avaient un secteur agricole étendu capable de servir de tremplin à la croissance, ces économies ont dû leur succès principalement à la mise en place des pièces maîtresses d'une bonne politique. Une gestion macroéconomique systématiquement solide, des réformes bancaires favorables à l'épargne, un gros effort d'éducation et la mise en place d'un bon éventail de qualifications ont fourni le cadre qui a rendu possible l'essor de l'investissement privé. Et dans toutes les économies en croissance rapide d'Asie, l'application de politiques commerciales favorables a fait des exportations un moteur majeur de la croissance.

... et encourager l'épargne et l'investissement

Comme ne l'a que trop clairement montré la planification centralisée, un taux élevé d'investissement ne suffit pas à garantir une croissance rapide. La composition et la qualité de l'investissement, de même que le capital humain et le savoir-faire technologique, ont également une importance capitale. Cela dit, la réalisation d'une croissance rapide et soutenue s'est trouvée liée à l'existence de taux d'épargne et d'investissement exceptionnellement élevés partout dans le monde. L'épargne représente généralement en moyenne au moins 25 % du PIB et l'investissement au moins 30 % en période de croissance rapide (Figure 2.8). Les PECO et les NEI n'ont pas actuellement le taux d'accumulation de capital et l'efficacité d'investissement nécessaires pour alimenter une croissance rapide et durable. En 1994, l'épargne s'établissait en moyenne autour de 15 % du PIB et l'investissement autour de 17 à 18 % dans les PECO, et ces taux étaient proches de 20 % dans les NEI. La productivité du capital, historiquement très faible dans l'une et l'autre région, a récemment commencé à remonter chez les réformateurs de tête, mais la

poursuite de cette amélioration sera absolument déterminante pour le maintien de la croissance.

À l'opposé, les taux de l'épargne et de l'investissement sont sur le point d'atteindre un très haut plateau en Chine et ils continuent à s'élever, à partir de niveaux déjà respectables, au Viet Nam. Les gains de productivité deviendront une source de croissance de plus en plus importante dans les années à venir, surtout en Chine, où les taux de l'épargne — et donc de l'investissement — vont probablement baisser à moyen terme. Comme les possibilités de réaliser des gains d'efficacité par de nouveaux transferts de ressources se font plus rares, il faudra de plus en plus, pour en réaliser, élargir la portée des réformes dans le secteur des entreprises et le secteur financier de manière à stimuler l'efficacité au niveau des entreprises et des branches industrielles. Cela conduira probablement à réformer le régime de propriété et la distribution de l'investissement. En Chine, par exemple, la productivité globale a augmenté de 4 à 5 % par an dans le secteur décentralisé, soit plus de deux fois plus que dans le secteur étatisé, lequel continue à absorber la majeure partie des crédits d'équipement. Mieux vaudrait tirer le plus grand parti possible de la croissance économique rapide que connaît actuellement le pays pour réformer — entreprise difficile, mais nécessaire — le secteur étatisé.

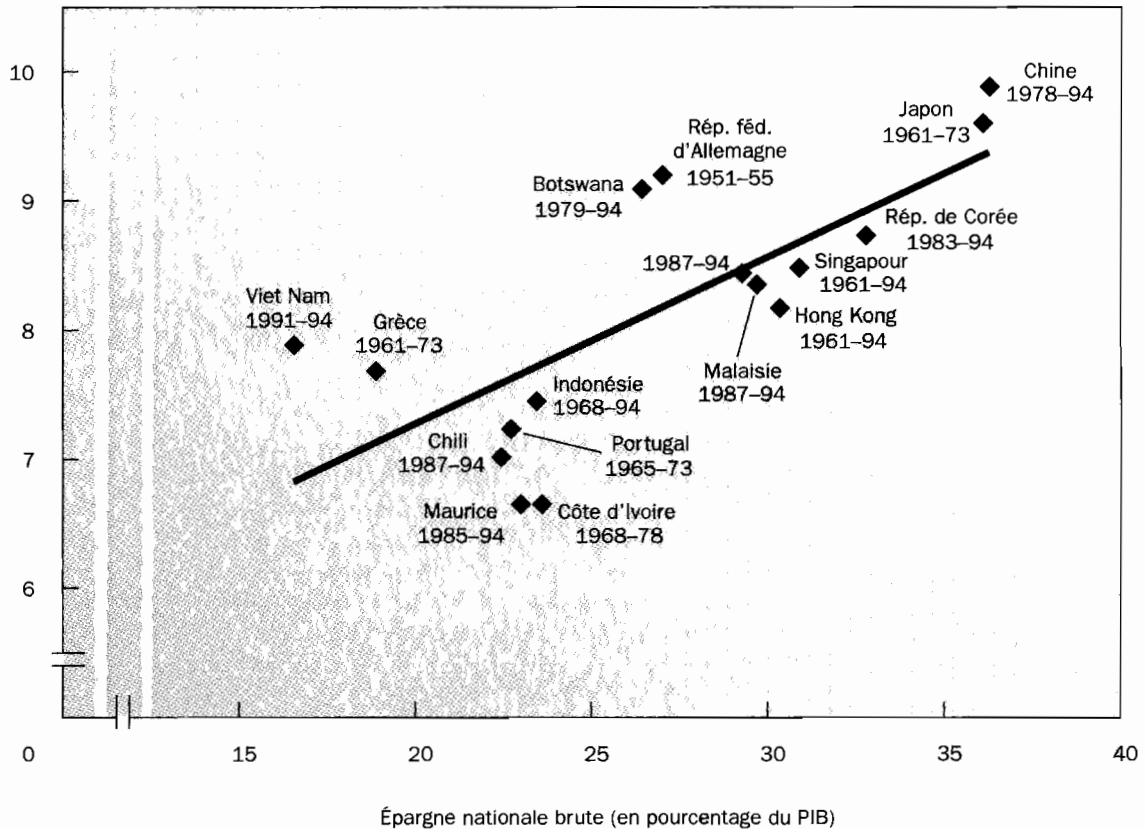
Quel peut être le rôle de l'épargne et de l'investissement étrangers? Il est possible de financer un investissement élevé de l'extérieur pendant quelque temps, mais, à long terme, son financement se fera essentiellement par l'épargne intérieure. Ceci tient à la préférence donnée au marché intérieur dans les décisions d'épargne et d'investissement, au manque de mobilité des capitaux internationaux, au rôle dominant des réserves dans le financement de l'investissement des entreprises (ce qui représente la plus grande partie de l'investissement privé dans les pays industriels) et aux contraintes de prêts imposées par les marchés financiers internationaux. Dans les économies en transition, étant donné la faiblesse de leurs marchés financiers et le fait que leur cote de crédit est encore en général médiocre, la promotion de l'épargne intérieure revêt un caractère particulièrement important. Malgré ses nombreux avantages, l'investissement étranger ne saurait remplacer l'investissement intérieur.

Comment promouvoir l'épargne intérieure et des investissements efficaces? Essentiellement en atténuant l'incertitude économique et en arrêtant l'exode des capitaux, ce qui demande, avant tout, de la stabilité macroéconomique. La réforme des finances publiques est d'une importance cruciale : une augmentation de l'épargne publique, par la réduction des déficits et des dépenses de l'État, accroît directement l'épargne totale et ouvre des possibilités accrues à l'investissement privé. Ceci est particulièrement important dans les économies en transition où l'appareil de

Une croissance soutenue et rapide suppose un taux d'épargne élevé.

Figure 2.8 Taux d'épargne et croissance du PIB en période de haute conjoncture dans quelques économies

Croissance du PIB (en pourcentage annuel)



Note Les données sont des moyennes annuelles pour les périodes indiquées. Source : FMI, années diverses (c); données officielles; estimations des services de la Banque mondiale.

l'État demeure fort (comme dans les pays du Groupe de Visegrád; voir Chapitre 7) ou dont la politique budgétaire ignore encore la rigueur (comme en Bulgarie et au Tadjikistan). Un régime de changes libéral et un régime de taux d'intérêt déterminés par le marché sont également importants, tout comme il faut des institutions juridiques, bancaires et gouvernementales, solides et stables. La réalisation de progrès dans tous ces domaines, et en particulier le dernier, sera difficile pour les économies en transition — même dans l'est de l'Allemagne, où les institutions de l'ouest du pays ont été adoptées telles quelles, les entrepri-

ses mettent, en tête des obstacles à l'investissement, le flou juridique et l'existence de problèmes d'ordre administratif.

Une politique budgétaire prudente est également bonne pour la croissance en ce qu'elle empêche l'État de s'endetter au-delà de ses moyens. La plupart des PECO et des NEI, à l'exception notable de la Bulgarie, de la Hongrie, de la Pologne et de la Russie, étaient au départ peu endettés, mais beaucoup ont depuis accumulé les déficits budgétaires, faisant grossir considérablement la dette publique. Ce qu'il en coûte à long terme à un pays de vivre au-dessus de ses moyens est bien illustré par le cas de

la Hongrie, qui a la dette étrangère par habitant la plus élevée de tous les pays en transition. À la différence de quelques autres pays réformateurs lourdement endettés, la Hongrie a continué à assurer le service de sa dette étrangère sans que celle-ci soit réduite ou rééchelonnée. Remboursements et intérêts ont généralement été financés par l'emprunt, intérieur comme extérieur, d'où le grossissement rapide de l'encours de la dette publique. Mais le financement de cette dette est devenu extrêmement coûteux. Le paiement d'intérêts élevés, et croissants, oblige de plus en plus à des ponctions dans d'autres dépenses publiques, parce que les recettes ont atteint un plateau et qu'il faut pourtant réduire les déficits budgétaires, afin que le fardeau de la dette demeure soutenable. C'est pourquoi la décision a été prise, en 1995, d'utiliser une partie du produit des privatisations pour rembourser partiellement la dette intérieure sur laquelle l'État devait payer des intérêts élevés. Ceci se révélera peut-être avoir été un bon investissement pour l'avenir.

Combien de temps faudra-t-il pour rattraper le retard?

Dans l'Allemagne de l'immédiat après-guerre, la sagesse populaire était de dire qu'il faudrait des décennies avant que l'Allemand moyen puisse s'acheter une deuxième paire de chaussures. Il a fallu cinq ans. Lorsque l'Allemagne a été réunifiée, les hommes politiques ont promis, et le peuple a espéré, que les *Länder* de l'Est rattraperaient ceux de l'Ouest en moins de cinq ans. Cela demandera, à tous égards, beaucoup plus longtemps. Ainsi, combien de temps pourrait-il donc falloir aux PECO et aux pays baltes les plus avancés dans leurs réformes pour atteindre des niveaux de revenus comparables à ceux des économies de marché d'Europe? Et combien de temps faudra-t-il à la plupart des NEI, à la Chine et au Viet Nam pour rejoindre le groupe des nouvelles économies industrielles d'Asie de l'Est?

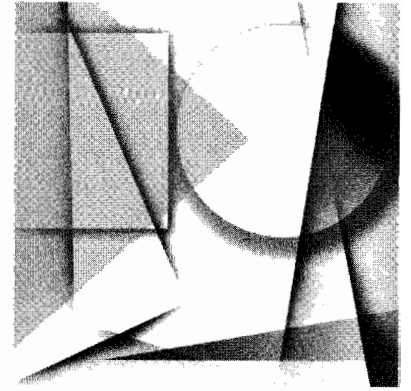
Les estimations du temps nécessaire pour réduire l'écart ont certes leurs limites, mais elles donnent à réfléchir sur l'ampleur des tâches à accomplir. Elles indiquent qu'il faudrait à la Chine de cinq à six ans de croissance au rythme actuel pour atteindre le niveau de revenu que connaît maintenant l'Indonésie et de 10 à 15 ans pour atteindre celui de la Thaïlande. Pour les pays du Groupe de Visegrad et la Slovénie, ils indiquent qu'il faudrait à ceux-ci encore une vingtaine d'années, aux taux de croissance actuels, pour atteindre le niveau moyen de revenu des pays de l'Union européenne en 1994. En fait, pour rattraper les revenus moyens de l'Union européenne, il faudrait une croissance beaucoup plus rapide (d'environ

8 % par an) ou sensiblement plus de temps (une quarantaine au lieu d'une vingtaine d'années). La plupart des estimations fondées sur la situation actuelle en Allemagne situent entre 10 et 20 ans la période de rattrapage pour l'Allemagne orientale; cela implique que, pour les PECO et les NEI, la période de rattrapage sera plus longue, faute de posséder, comme l'Allemagne orientale, des conditions initiales favorables et un « grand frère » riche. Des travaux empiriques récents évaluent, pour les PECO, les chances d'un rattrapage plus rapide par des taux de croissance uniformément élevés. Pour que ce scénario puisse se réaliser, il faudrait que les PECO adoptent une politique budgétaire plus conforme aux lois du marché — taux d'imposition à la marge plus faibles et diminution des dépenses courantes de l'État, révision du système de pensions financées par l'État (Chapitre 4) et renforcement de l'investissement public —, à quoi s'ajouterait l'achèvement de la réforme des entreprises et du secteur financier (voir Chapitres 3 et 6).

Ce qu'il reste à faire

La leçon qui se dégage clairement de la transition, aussi bien en Europe qu'en Asie, est que les pays qui libéralisent leurs marchés et préservent la stabilité économique sont récompensés de leurs efforts par une reprise ou une accélération de la croissance de la production et de la productivité. Les conditions de départ de la Chine et la force de son contrôle macroéconomique lui ont permis d'aborder la transition selon une démarche plus graduelle et plus échelonnée. Mais les principaux moteurs de sa croissance rapide ont été les mêmes que dans les PECO et les NEI qui ont réussi leur transition : implantation rapide de nouvelles entreprises, y compris dans le secteur des services, et croissance des exportations. La tâche majeure de l'avenir sera, pour la Chine, d'exploiter l'énorme potentiel de gains d'efficacité que présente la poursuite de la réforme des entreprises et des banques et, à mesure que le progrès des réformes réduira l'offre d'épargne à bon marché, de faire en sorte que ces fonds puissent se redéployer vers des secteurs plus productifs. Les PECO et les NEI dont les réformes sont bien avancées devront aussi consolider leurs gains, en continuant à mener une politique macroéconomique avisée, et devront encourager l'épargne et l'investissement en évitant les réglementations trop lourdes et en réduisant et réorientant le rôle de l'État. Quant à ceux qui sont allés moins loin dans les réformes, ils doivent s'engager d'urgence sur la voie de la stabilisation macroéconomique et lever les contrôles qui font encore obstacle à la reprise.

Droit de propriété et réforme des entreprises



Le cœur de la transition, c'est un changement de nature des incitations touchant les agents économiques et, en particulier, les chefs d'entreprise. Dans les économies à planification centralisée, ces derniers étaient confrontés à un mécanisme d'incitations arbitraires qui, tôt ou tard, se traduisaient par une mauvaise performance des entreprises. La transition suppose des mesures qui aboutissent à une plus grande discipline financière, favorisent l'implantation de nouvelles entreprises, provoquent la disparition de celles qui ne sont pas viables et stimulent la concurrence. Cela incite à procéder aux indispensables restructurations, même dans les entreprises d'État. Mais il ne faut pas pour autant perdre de vue l'importance d'une évolution du régime de propriété, de préférence dans le sens de la propriété privée, dans une grande partie de l'économie. En effet, une fois les marchés libéralisés, l'État ne peut pas conserver indéfiniment le contrôle de pans entiers d'une économie dynamique et changeante. Or, pour stimuler la concurrence et améliorer les résultats, il n'est pas de meilleur procédé que de décentraliser la propriété.

Deux moyens peuvent être mis en œuvre pour passer à une économie orchestrée par le secteur privé : la privatisation d'actifs dont l'État est propriétaire et l'ouverture du marché à l'entrée de nouvelles entreprises privées. Tous deux sont également importants. Stimulées par la libéralisation, les nouvelles entreprises privées deviennent rapidement rentables et peuvent beaucoup accomplir d'elles-mêmes; mais l'importance du patrimoine de l'État des économies en transition rend inévitable un certain degré de privatisation.

Il ne s'agit pas seulement de savoir combien d'entreprises il faut privatiser, mais comment et quand il faut le

faire. La gestion des entreprises d'État pose des problèmes à toutes les économies en transition. Dans certains pays, la mise en place de réformes favorisant les mécanismes du marché pourra améliorer les choses, du moins pendant un certain temps, sans qu'il soit nécessaire de transformer massivement le régime de propriété. Dans d'autres, une privatisation rapide et générale représente la seule option. Partout, cependant, se pose la même question car, mal menée, la privatisation peut donner de mauvais résultats. Vaut-il donc mieux une « mauvaise » privatisation que pas de privatisation du tout? Il est difficile de répondre; cela dépend de l'autorité de l'État et de la capacité de ses administrations. Le dilemme parfois n'existe pas : les petits actifs sont faciles à privatiser, et cela donne généralement de bons résultats. Mais les transactions impliquant les plus grandes entreprises sont plus problématiques sur ces deux plans et les arbitrages à opérer entre la finalité de ce type de privatisation et les moyens utilisés pour y parvenir sont complexes et très politiques. Les premières privatisations ont donné naissance à certaines formes de propriété qui ne sont pas, et ne doivent pas être, durables. Il faut donc considérer la privatisation non comme une opération réalisée une fois pour toutes, mais comme le début d'une réorganisation du régime de propriété, modulée dans le temps de manière à répondre aux besoins de l'économie de marché.

L'héritage de la planification centralisée

La mission principale de l'entreprise socialiste traditionnelle — telle qu'elle fut d'abord définie en Union soviétique, puis ultérieurement reprise dans l'ensemble des économies en transition — était d'atteindre les objectifs quantitatifs de production établis par les responsables du

Plan. En régime de planification centralisée, les entreprises ne recherchaient pas avant tout le profit, la qualité, la variété ou la satisfaction du client, ni même l'innovation, car elles étaient protégées de la concurrence et opéraient en situation d'excès de demande, du fait des pénuries prévalant dans l'économie. Les directeurs d'entreprise, pour la plupart des ingénieurs de fabrication, étaient jugés en fonction du volume produit et non du degré de satisfaction du client. Les profits et pertes n'entraient pas en ligne de compte parce que les ressources financières étaient redistribuées entre firmes. N'étant pas jugés sur le résultat final, les dirigeants se protégeaient contre les pénuries chroniques de biens de production en constituant des stocks et des réserves de main-d'oeuvre. Les objectifs et les méthodes de production ainsi que les investissements étaient régis par le Plan, lequel mettait généralement l'accent sur l'industrie lourde, l'énergie et les biens d'équipement aux dépens des biens de consommation et des services.

Pendant quelque temps, l'ampleur du volume de l'investissement productif, relayé par l'engagement idéologique du régime, a suffi à engendrer une croissance industrielle positive dans un grand nombre d'économies à planification centralisée. À la fin des années 50, cependant, la baisse de la productivité soviétique est devenue plus apparente (voir la Figure 1 de l'Introduction). Il en allait de même dans les entreprises d'État en Chine où, tout au long des années 60 et 70, la croissance de la production y était le fait d'un investissement massif. Beaucoup de pays — tels que la Hongrie, la Pologne, l'Union soviétique et la Yougoslavie, dans le passé, ou bien la Chine et le Viet Nam, au cours de périodes plus récentes — ont tenté d'améliorer les résultats des entreprises sans recourir à la privatisation. Ce « socialisme de marché » a visé à transférer le pouvoir de décision aux entreprises et à créer des incitations poussant à l'amélioration des résultats tant sur le plan technique que financier. Ces réformes se sont souvent traduites par des gains de productivité temporaires, mais elles ont fini par tourner court en Union soviétique ainsi que dans tous les PECO. Dans la Chine d'aujourd'hui, comme on le verra plus bas, les responsables ne sont pas satisfaits non plus des résultats actuels de la réforme des entreprises. D'autres réformes, plus profondes, étaient nécessaires pour renforcer la concurrence, imposer la discipline financière et ouvrir les marchés financiers — c'est-à-dire pour réorienter fondamentalement la gestion des entreprises et redéfinir les mécanismes d'incitations en place. Il fallait aussi réformer profondément l'agriculture, que paralysaient des structures inefficaces et un régime d'incitations pervers. Cela étant, comme on le montre plus loin dans ce chapitre, la structure de l'agriculture et les problèmes auxquels elle est confrontée dans les économies planifiées de l'Asie de l'Est sont tout à fait différents de ceux des PECO et des NEI.

Première étape : imposer la discipline financière et la concurrence

La première étape de la transition est de passer du régime de transferts et de subventions associé au système de planification centralisé à un régime qui permet la prise de risques, qui assure la discipline financière et qui incite fortement à la recherche du profit. Il faut pour cela ouvrir les marchés à la concurrence et pratiquer des coupes claires dans le système des subventions versées directement par l'État. Cela exige aussi la suppression de deux autres « freins » : les crédits bancaires avec facilités de remboursement et les arriérés de paiement d'impôts, de droits de douane et de sécurité sociale (voir Chapitre 2). Les arriérés interentreprises sont une autre forme de libéralité financière. Certains gouvernements ont mis en place des mécanismes complexes de compensation de ces arriérés, mais le mieux est probablement de s'en remettre, pour cela, aux forces du marché (voir Encadré 2.7).

La discipline financière stimule les restructurations — quel que soit le régime de propriété

De nombreuses études faites en Europe centrale et orientale et ailleurs montrent que la plupart des entreprises, qu'elles soient d'État, du secteur privé — ou d'économie mixte, comme dans le cas des entreprises non contrôlées par l'État en Chine (voir Encadré 3.4) —, sont d'autant plus incitées à se restructurer que leurs perspectives d'être renflouées diminuent et que la concurrence augmente. Partout, le tarissement des subventions et l'ouverture plus grande des marchés ont donné lieu à des réductions d'effectifs, à une baisse des salaires réels, ou aux deux à la fois. Des enquêtes statistiques montrent qu'en Hongrie, en Pologne et dans la République tchèque, les 150 à 200 plus grandes entreprises ont répondu, entre 1989 et 1993, à une chute moyenne de 40 à 60 % de leur chiffre d'affaires en réduisant leurs effectifs, respectivement, de 47, 33 et 32 %. Dans le même ordre d'idées, les économies les plus avancées dans leurs réformes ont procédé à des déstockages massifs et à la vente d'actifs excédentaires. Ainsi, les milliers de camions vendus par des entreprises d'État, par exemple, ont-ils formé la base du vaste parc de véhicules de transport privé en Pologne. On observe également que les entreprises les plus soumises à la discipline financière font preuve d'une plus grande détermination dans le recouvrement de leurs créances, décident de leurs investissements beaucoup plus en fonction de la rentabilité anticipée du projet et remplacent les objectifs quantitatifs de production par des critères de recherche du profit. Enfin, pour la première fois, la transition contraint les dirigeants d'entreprise à se préoccuper de la qualité des produits et de la satisfaction du consommateur.

L'assainissement effectif des entreprises dépendra donc de la politique des gouvernements et, surtout, de leur cré-

dibilité quant à leur volonté de maintenir le cap des réformes. C'est ainsi qu'en Pologne et en République tchèque la mise en oeuvre de programmes de stabilisation macro-économique solides et crédibles a incité beaucoup d'entreprises à se restructurer. En Pologne, les subventions aux entreprises et aux ménages ont rapidement baissé, tombant de plus de 16 % du PIB en 1986 à 5 % en 1992. Les chefs d'entreprise polonais interrogés en 1990 étaient presque sûrs que leur entreprise disparaîtrait s'ils ne parvenaient pas à la rendre compétitive — et, d'ailleurs, beaucoup d'entreprises polonaises d'État qui existaient en 1989 avaient disparu en 1995. Les banques avaient encore de gros portefeuilles de créances douteuses assez concentrées, mais leur assainissement a commencé en 1993 sous l'effet conjugué de liquidations d'entreprises, de cessions de créances et de la mise en place d'une nouvelle procédure de conciliation par entente directe avec les banques (Encadré 3.1). Les arriérés d'impôts, cependant, continuent à poser un problème. En Pologne, comme partout, ceci s'est révélé être la « subvention » la plus difficile à supprimer, en partie à cause des faiblesses de l'administration fiscale (voir Chapitre 7).

Les réformes russes, si elles ont été importantes, n'ont été ni aussi cohérentes ni aussi crédibles. Le total des subventions fédérales aux entreprises (y compris à travers l'orientation du crédit) est tombé de 32 % du PIB en 1992 aux alentours de 6 % en 1994, mais les arriérés d'impôts et les exonérations fiscales spéciales ont très sensiblement augmenté. Les subventions des collectivités locales aux entreprises ont, elles aussi, progressé. En Russie, l'assainissement des entreprises a commencé, mais moins qu'en Europe centrale et selon un processus légèrement différent. Les ruptures de contrat de travail ont été moins nombreuses. Les employés restent inscrits au rôle des effectifs et continuent à bénéficier d'allocations, mais ils ont accepté de fortes réductions de leurs heures de travail et de leur rémunération et ils sont progressivement passés à des activités de type informel (voir Chapitre 4).

Les gouvernements des économies planifiées d'Asie de l'Est ont abordé le problème différemment, mais, même là, les réformes ont parfois été radicales. Le Viet Nam a engagé, en 1989, une rapide et vaste réforme des entreprises d'État. Toutes les subventions budgétaires ont été supprimées, le nombre des entreprises d'État a été réduit de 5.000 (3.000 ont fusionné avec d'autres, mais 2.000 ont effectivement fermé) et certaines ont été soumises à une concurrence limitée de la part du nouveau secteur privé. Près de 900.000 travailleurs (un tiers du total) ont été licenciés sans qu'il leur soit promis un autre emploi dans le secteur public. Une ponction aussi radicale a eu pour effet d'accroître la production des entreprises d'État et, en trois ans seulement, a fait passer les recettes fiscales tirées des entreprises de 6 à 11 % du PIB. Les entreprises d'État

— catégorie qui comprend aussi les entreprises à capital mixte en association avec des partenaires étrangers ou nationaux privés — génèrent maintenant la moitié environ du total des recettes fiscales de l'État. Dirigeants et employés ont joué le jeu pour trois raisons : les entreprises conservent leurs bénéfices après impôts, dont elles redistribuent une grande partie sous forme de primes et d'augmentations de salaire; la plupart des travailleurs licenciés ont trouvé du travail dans un secteur privé en croissance rapide; et les entreprises d'État n'avaient jamais, en tout état de cause, assuré beaucoup de prestations sociales. Contrairement à la plupart des PECO et des NEI, cependant, les entreprises d'État du Viet Nam restent protégées par toute une série de mesures génératrices de distorsions (contrôle des changes et politique agraire restrictive, par exemple) qui font obstacle à la libre entrée sur le marché et à la concurrence et orientent les entreprises d'État vers un type de production à forte intensité de capital.

La Chine n'a pas pris de mesures aussi draconiennes pour mettre fin au flot de subventions destinées aux entreprises du secteur d'État, dont les mauvais résultats, par rapport à ceux enregistrés par leurs homologues opérant hors de ce secteur, commencent toutefois à sérieusement inquiéter les autorités. Les entreprises d'État demeurent d'importants acteurs financiers et économiques. Bien que leur part de production industrielle ait considérablement diminué depuis le début des années 80, elles drainaient encore les trois quarts de l'investissement et 70 % des crédits bancaires en 1994. Les efforts déployés en vue d'améliorer leurs résultats ont surtout porté sur un renforcement de leurs modes de direction et de gestion par la conclusion de contrats avec leurs dirigeants, l'adoption de nouvelles normes comptables, le transfert des fonctions de supervision aux provinces, le recours au crédit-bail, la transformation en sociétés par actions et la vente de participations minoritaires sur les places boursières nationales et étrangères. Des centaines de petites entreprises d'État en difficulté ont été fermées ou ont fusionné avec d'autres. L'efficacité de certaines s'est accrue, mais quant à savoir de combien, les avis sont très partagés sur ce point. Tout le monde s'accorde toutefois pour dire que ce sont les entreprises le plus exposées à la concurrence et aux incitations du marché qui ont le plus progressé.

Au total, cependant, le nombre d'entreprises d'État qui perdent de l'argent en Chine n'a cessé d'augmenter parce que ces firmes investissent trop et gagnent trop peu. Elles croulent sous le poids des problèmes et des charges : effectifs trop nombreux, pensions non capitalisées et obligation de fournir des services sociaux dont elles n'ont pas les moyens. Quarante pour cent des entreprises publiques ont fait état de pertes en 1995, bien qu'ayant emprunté à des taux largement inférieurs à ceux de l'inflation. Dans la mesure où elles sont le résultat d'une plus grande discipline

Encadré 3.1 En Hongrie et en Pologne, des modes novateurs de restructuration par entente directe avec les créanciers

Qui doit restructurer les entreprises en difficulté dans les économies en transition? Dans les pays à économie de marché bien établie, les créanciers peuvent beaucoup favoriser la restructuration des entreprises. Pour arriver à leur faire jouer ce rôle, il faut des incitations financières, une information adéquate et de solides pouvoirs juridiques en matière de recouvrement et de restructuration de dettes, ainsi que de liquidation.

La Pologne et la Hongrie ont entrepris de réformer leur secteur bancaire et de lancer des programmes de réaménagement de la dette commerciale par entente directe avec les créanciers, pour favoriser la restructuration des entreprises. En 1993, la Pologne a adopté une procédure de conciliation par entente directe avec les banques qui donne à ces établissements la possibilité de négocier des accords de réaménagement de la dette avec les débiteurs en difficulté. Un accord conclu entre des créanciers qui détiennent plus de la moitié de la valeur de l'encours de la dette d'une entreprise est suffisant pour lier tous les créanciers. Plus de 400 accords de ce type, qui faisaient intervenir principalement les neuf grandes banques commerciales et les principales entreprises d'État, ont ainsi été conclus.

La Hongrie a suivi une voie légèrement différente. Sa loi de 1992 sur les faillites obligeait les directeurs d'entreprise en état de cessation de paiements depuis 90 jours ou plus à déposer une demande de réorganisation ou de mise en liquidation. Ceux qui optaient pour la première conservaient leur emploi et se voyaient accorder la priorité pour présenter un plan de réorganisation aux créanciers. Si ceux-ci ne l'approuvaient pas à l'unanimité, l'entreprise était liquidée. Vingt-deux mille demandes — 17.000 de mise en liquidation et 5.000 de réorganisation — ont ainsi été déposées en 1992 et 1993. La législation a été modifiée à la fin de 1993 : le seuil de déclenchement automatique de la procédure, qui était fixé à 90 jours, a été supprimé et il suffit dorénavant que le plan de réorganisation soit approuvé par les deux tiers des créanciers.

Les deux démarches ont beaucoup en commun : elles exigent, l'une et l'autre, des chefs d'entreprise qu'ils présentent un plan de réorganisation (prévoyant des clauses de redressement sur le plan financier et opérationnel) sur lequel les créanciers négocieront et voteront, et ce plan a force obligatoire, y compris pour ceux

qui le rejettent, dès lors qu'une majorité l'a approuvé; les deux démarches font appel à des négociations décentralisées. En Hongrie, bien que la procédure de réorganisation commence par une saisine des tribunaux, ceux-ci interviennent relativement peu par la suite. La procédure polonaise, quant à elle, ne fait pas intervenir les tribunaux sauf, parfois, pour entériner l'accord final ou entendre les appels.

La nouvelle réglementation a eu un grand impact dans les deux pays. En Hongrie, les demandes de réorganisation ont été traitées à un rythme relativement rapide : plus de 90 % de celles qui ont été déposées en 1992-93 l'ont été durant cette période. Les demandes de mise en liquidation prennent plus de temps : la plupart de celles présentées en 1992 et 1993 sont toujours en attente. Les entreprises qui sont solides ont plus tendance à demander leur réorganisation et à mener celle-ci à son terme, tandis que les plus faibles risquent davantage d'échouer dans ce processus ou de demander directement leur mise en liquidation. Il en va de même en Pologne : les entreprises qui engagent une procédure de conciliation ont en moyenne des bénéfices d'exploitation supérieurs à ceux des entreprises qui déposent une demande de mise en liquidation. Fait tout aussi important, ces deux procédures ont stimulé la création de services clés dans les banques (en particulier de services de restructuration des dettes), et le système adopté par la Hongrie a aidé à renforcer les moyens des tribunaux et à créer les professions de mandataire-liquidateur et d'administrateur judiciaire.

Cela dit, il reste beaucoup à faire. Les faiblesses de la législation sur le nantissement (voir Chapitre 5), la mauvaise qualité de l'information financière et (surtout en Hongrie) une série de recapitalisations des banques ont quelque peu dissuadé les créanciers de faire appel aux nouvelles procédures pour imposer aux entreprises une discipline financière rigoureuse. Les plans de réorganisation issus de cette réforme ont allégé le service de la dette commerciale, mais ils n'ont pratiquement rien fait pour restructurer le mode d'exploitation des entreprises concernées. C'est là, certes, un bon début, mais il faudra quelque temps avant que les nouveaux régimes donnent lieu à autant de restructurations par entente directe avec les créanciers que les procédures correspondantes dans les économies de marché.

financière, les pertes pourraient être un signe de progrès. Mais on ne peut pas les laisser s'accumuler indéfiniment; il faut obliger les entreprises qui continuent à perdre de l'argent à se restructurer ou à fermer. La fréquence avec

laquelle ont été annoncés de nouveaux programmes de réforme des entreprises d'État donne une idée de la difficulté de l'opération. Il n'y a là rien de surprenant : on a constaté à maintes reprises dans des pays aussi divers que le

Japon, la Nouvelle-Zélande, le Pakistan et la République de Corée, qu'il est effectivement possible d'améliorer les résultats des entreprises d'État, mais que cela est difficile à réaliser et que l'acquis est encore plus dur à conserver.

En définitive, l'un des principaux enseignements de la transition à ce jour est que les gouvernements qui imposent la discipline financière et favorisent la concurrence stimuleront la restructuration des entreprises, quel qu'en soit le régime de propriété. Mais beaucoup d'entreprises ne dépassent pas le premier stade de leur réorganisation. La plupart des ajustements ont été synonymes de réduction — de production, d'effectifs et d'actifs. Les équipes dirigeantes se sont laissées guider par le réflexe de survie; comme le font partout les redresseurs d'entreprise, elles se sont appliquées à maintenir la marge brute d'autofinancement au même niveau. Il faudra du temps et, souvent, une meilleure définition et une redistribution des droits de propriété, pour passer de cette réaction de défense à une restructuration plus fondamentale faisant intervenir des stratégies commerciales et des investissements d'un type nouveau.

Intervention directe de l'État : tentant mais risqué

Pour compléter — ou parfois pour remplacer — les politiques visant à introduire la concurrence et renforcer la discipline financière, certains gouvernements d'économies en transition interviennent directement pour réaliser des programmes dirigistes et ciblés, destinés à restructurer les entreprises. Le problème, ici, n'est pas lié à la pratique quasi universelle selon laquelle un certain nombre d'entreprises assurant des services d'infrastructure à caractéristique de monopole naturel sont détenues en tout ou en partie par l'État. Dans ces secteurs, les économies en transition se comportent généralement comme les pays industriels à économie de marché et sont parfois même en avance : l'Estonie et la Hongrie, par exemple, ont cherché à exploiter les nouvelles opportunités qui se présentent pour associer le secteur privé à la fourniture de services d'infrastructure. En revanche, bien plus préoccupants sont les cas où les pouvoirs publics débordent largement le cadre de la seule infrastructure pour s'occuper de politique industrielle, faisant valoir que la transition justifie une intervention directe de l'État pour donner aux sociétés industrielles — publiques ou privées — le temps, la protection et les ressources nécessaires pour devenir compétitives.

Les tenants de cette politique prétendent que, sans l'action directive et l'assistance de l'État, beaucoup d'entreprises à fort potentiel et des milliers d'emplois disparaîtraient, balayés par le fonctionnement défectueux de marchés imparfaitement développés. Dans certains cas, l'objectif déclaré est d'améliorer les résultats sans changer de régime de propriété. Quand il s'agit d'entreprises privées (généralement privatisées), l'objectif est souvent de choisir les plus prometteuses et d'améliorer leurs chances

de survie. Les interventions qui sont proposées portent notamment sur l'attribution d'une assistance technique gratuite ou subventionnée pour la préparation de plans d'exploitation ou de projets susceptibles de bénéficier de concours financiers, sur la formation des cadres de gestion, sur l'attribution de prêts à des taux inférieurs à ceux du marché, sur des remises de dettes et sur la protection contre la concurrence des importations. Ce type de politique a donné de bons résultats dans plusieurs économies d'Asie à croissance rapide, et il est naturel que les officiels et observateurs de pays en transition manquant de dynamisme soient portés à regarder vers les mesures de politique volontariste d'où pourrait naître l'espoir. Toutefois, les pays auxquels cette approche a plutôt réussi possèdent des atouts que certains PECO et la plupart des NEI n'ont pas : des administrations disciplinées et bien préparées, une politique macroéconomique stable et prudente et un intérêt de longue date pour la promotion des exportations et la compétitivité internationale. En leur absence, une politique industrielle interventionniste risque de se traduire par le maintien des subventions attribuées à grands frais aux entreprises politiquement sensibles, au détriment d'autres dont les chances de succès sont pourtant plus grandes.

Dans certaines entreprises, l'intervention de l'État visera à restructurer la firme et à en valoriser les actifs afin de faire monter ainsi le prix auquel elle pourra se vendre. On admet généralement que, dans les économies en transition, il est légitime que l'État intervienne pour fragmenter les grandes entreprises qu'il possède avant de les mettre en vente, pour aider ces entreprises et les collectivités à résoudre le problème des actifs « sociaux » (écoles, dispensaires, logements, garderies d'enfants, etc.) et pour aider à financer les indemnités de licenciement. Mais, à vouloir aller au-delà, on risque fort d'agir en pure perte, voire d'aller à l'encontre de l'effet recherché. Il est rare que les nouveaux investissements physiques réalisés dans des établissements qui sont propriété publique en augmentent d'autant le prix de vente. Et continuer à les subventionner directement pour financer la masse salariale et le fonds de roulement ne fera que rendre plus douloureux et plus grave le traitement qu'il faudra, à terme, leur appliquer.

Un certain nombre d'économies en transition ont mis au point un système qui consiste à isoler les entreprises en difficulté. Un groupe d'entreprises peu performantes — généralement celles qui essuient les plus lourdes pertes — sont mises en « quarantaine » et examinées afin de déterminer celles qui possèdent les atouts nécessaires pour devenir compétitives et celles qui sont à liquider. Les premiers résultats de cette expérience n'ont pas été très concluants. Les « malades » avaient tendance à considérer l'espace dans lequel on les isolait davantage comme un établissement de villégiature que comme un centre de rééducation, étant donné qu'ils y trouvaient à la fois une protection contre leurs créanciers et des ressources excep-

tionnelles pour financer la masse salariale. Lors d'opérations similaires récemment menées dans des pays comme l'Arménie, l'ex-République yougoslave de Macédoine, l'Ouzbékistan et la République kirghize, les autorités ont tenté de remédier à ce problème en faisant bien comprendre aux entreprises en quarantaine qu'elles étaient vraiment résolues à les vendre ou à décréter leur fermeture et qu'il ne s'agissait pas là d'une manoeuvre dilatoire pour retarder l'échéance. Par exemple, en l'espace de 24 mois, sur les 29 entreprises confiées à l'Agence kirghize de restructuration, huit ont été liquidées (dont une usine de machines agricoles de 5.000 employés que l'État considérait auparavant comme stratégique), deux ont été vendues, six autres sont en vente, onze vont voir leur taille réduite dans l'espoir de les rendre vendables et deux en sont encore au stade du diagnostic. Jusqu'ici, l'opération a coûté une vingtaine de millions de dollars, dont la moitié a servi à régler des factures d'énergie demeurées impayées, le reste allant en grande partie aux indemnités de licenciement versées aux quarante et quelque mille travailleurs

mis à pied. Les partisans de cette formule disent que l'information fournie par les consultants étrangers et la mise à disposition des ressources nécessaires au paiement des indemnités de licenciement ont beaucoup fait pour persuader les autorités kirghizes d'agir. Mais, comme toujours, la véritable question est de savoir si le gouvernement est prêt à accepter cette douloureuse réalité que les compressions d'effectifs et les fermetures d'entreprises sont inévitables (Encadré 3.2).

Une étude réalisée en 1995 sur les 400 à 500 plus grandes entreprises de Bulgarie, de Pologne et des Républiques slovaque et tchèque fait ressortir le principal problème d'une intervention directe de l'État : la difficulté de sélectionner les meilleurs candidats au vu des performances passées. Les différences de résultats entre entreprises dans les économies en transition sont beaucoup plus grandes que dans les économies de marché et, comme on l'a vu au Chapitre 2, ni les performances passées d'une entreprise ni la structure de la dette dont elle a hérité ne sont de bons indicateurs de sa viabilité future. Ici, encore

Encadré 3.2 La restructuration de l'industrie charbonnière en Ukraine

L'industrie charbonnière ukrainienne, qui emploie environ 800.000 personnes, est en pleine crise. Sa production a chuté de plus de 40 % au cours des cinq dernières années. En Ukraine, un mineur produit en moyenne 112 tonnes de charbon par an, contre 250 en Russie, 420 en Pologne, 2.000 au Royaume-Uni et de 4.000 à 6.000 aux États-Unis. Il faudrait fermer jusqu'à la moitié des 250 mines d'Ukraine au cours des dix prochaines années pour que l'industrie retrouve sa compétitivité. Les entreprises charbonnières fournissent toute une gamme de services sociaux, dont des jardins d'enfants et des logements, et emploient souvent pour cela un personnel en surnombre : dans les jardins d'enfants, par exemple, il y a fréquemment un employé pour trois enfants.

Tout plan de restructuration de l'industrie du charbon devra faire appel aux incitations du marché, réduire le plus possible les coûts sociaux et définir très précisément le rôle du soutien budgétaire. Une façon de procéder serait de transformer les mines en sociétés par actions, excepté celles qui seraient jugées n'avoir aucune viabilité économique, ce qui serait un premier pas vers leur privatisation ou leur mise en liquidation. Les décisions de réaffectation des investissements seraient laissées non pas à l'État, mais à des dirigeants soucieux de rentabilité. De par les fusions qui en résulteraient, il serait plus facile de transférer les travailleurs des mines improductives vers les centres productifs, au lieu de licencier sur un site pour embaucher sur un

autre, ce qui permettrait de résoudre par une diminution naturelle des effectifs une part substantielle du problème que posera la réduction de la taille des entreprises. Une aide serait nécessaire pour financer les coûts de liquidation, mais tous les nouveaux investissements seraient financés sur les gains réalisés et par prêts bancaires. La dénationalisation des actifs sociaux serait l'un des autres volets de ce plan de restructuration. Certains de ces actifs pourront être privatisés, mais d'autres devront être confiés aux municipalités qui, pour faciliter la transition, devront bénéficier d'une aide, parallèlement au relèvement du taux de recouvrement des coûts qui est actuellement inférieur à 20 %.

Les fermetures de mines peuvent générer des économies budgétaires appréciables. Un programme sur quatre ans nécessiterait environ 250 millions de dollars d'aide aux collectivités locales, 150 millions pour les indemnités de licenciement, le recyclage et l'attribution d'emplois temporaires, et 300 millions pour la fermeture des mines et la régénération de l'environnement. Mais la fermeture des mines qui ont cessé d'être rentables permettrait d'économiser 200 millions de dollars par an, et les avantages de la restructuration seraient encore plus grands si les mines restant en exploitation pouvaient réinvestir leurs bénéfices de manière à accroître leur productivité. Il demeure moins coûteux de fermer des mines qui ont cessé d'être rentables que d'en éponger indéfiniment les pertes.

plus qu'ailleurs, les gouvernements de pays en transition qui essayent de retenir les candidats les plus prometteurs risquent fort de faire les mauvais choix.

En définitive, il semble que le mieux soit d'éviter une intervention directe de l'État dans la plupart des cas. Une politique macroéconomique rigoureuse peut, si elle est soutenue, réduire sensiblement l'ampleur des pertes des entreprises sans que l'État ait à intervenir directement. Elle oblige les entreprises qui essuient des pertes à réduire leur taille et force les travailleurs en surnombre à chercher du travail dans les nouvelles entreprises du secteur privé. S'il faut subventionner — pour des raisons politiques ou autres —, les subventions devront être ciblées et transparentes. L'essentiel est d'éviter d'accréditer l'idée que les mauvais résultats répétés ont en quelque sorte une justification sociale et qu'ils n'ont pas de conséquences douloureuses.

Deuxième étape : créer et attribuer les droits de propriété

Le droit de propriété est l'ossature du régime d'incitations d'une économie de marché. Il permet de savoir qui supporte le risque et qui gagne ou perd dans une transaction. Ainsi, il stimule l'investissement rentable, il incite à en suivre et à en contrôler attentivement l'évolution, il encourage l'effort et crée les conditions nécessaires à la conclusion de contrats exécutoires. Bref, l'existence de droits de propriété clairement définis récompense l'effort et le discernement, contribuant ainsi à la croissance économique et à la création de richesses. Enfin, une large répartition des droits de propriété peut faire pièce à toute concentration du pouvoir au sein de la classe politique et être facteur de stabilité sociale.

Qu'est-ce que la propriété?

La propriété, c'est le droit d'user d'une chose, d'en autoriser ou d'en interdire l'usage à d'autres, d'en percevoir les revenus et de la vendre ou d'en disposer d'une autre manière. Dans les économies de marché, ces droits sont juridiquement définis, et souvent avec force détails (voir Chapitre 5). Les droits de propriété sur un bien donné sont divisibles — par exemple, une veuve pourra avoir des droits sur le revenu tiré de biens que son époux défunt a laissés à ses enfants —, mais cette division est, elle aussi, clairement définie. Dans les économies en transition, ces droits ne sont pas, au départ, clairement définis ou attribués. Il arrive même souvent que de telles distinctions ne soient pas reconnues.

Dans les pays où l'économie de marché est depuis longtemps établie, la façon dont les droits de propriété se répartissent dans l'ensemble de la population et les formes juridiques par lesquelles ils sont exercés se caractérisent par une certaine stabilité, fruit d'une longue évolution au fil des siècles. Dans la plupart des économies en transition,

l'attribution initiale de ces droits est à la fois rapide et partielle et pourrait bien ne pas avoir les effets recherchés. Beaucoup d'immeubles et de terrains, par exemple, ont été restitués à leurs anciens propriétaires d'avant le communisme qui n'ont ni l'envie, ni les moyens de s'en occuper. De même, la plupart des exploitations agricoles d'État en Russie ont été privatisées et transformées en sociétés par actions, ce qui n'est généralement pas un régime de propriété idéal dans l'agriculture. Ainsi, pour que les droits de propriété jouent pleinement leur rôle, il est très important qu'ils soient négociables et qu'ils puissent évoluer librement.

La privatisation est-elle nécessaire?

Que des biens soient placés sous un régime de propriété publique, privée ou mixte, est-ce important? La question est d'abord de savoir si la privatisation permet d'obtenir de meilleurs résultats. Les nombreuses études empiriques (datant principalement des années 80) qui comparent les entreprises publiques aux entreprises privées dans les pays industriels à économie de marché concluent généralement, mais pas systématiquement, que les secondes affichent des taux de productivité plus élevés et de meilleurs résultats que les premières. Des analyses plus récentes des résultats obtenus avant et après la privatisation, dans des pays industriels et dans des économies en développement, aboutissent à des conclusions plus probantes en faveur de la propriété privée. Par exemple, une analyse de 61 sociétés privatisées dans 18 pays (6 en développement et 12 industriels) faisait apparaître, au moins dans les deux tiers des cas, une augmentation de la rentabilité, des ventes, des bénéfices d'exploitation et des dépenses d'équipement, et tout cela, chose assez surprenante, sans réduction apparente d'effectifs. Dans les pays à économie de marché bien établie comme dans les pays en développement à revenu intermédiaire ou élevé, il ne fait guère de doute que le régime de propriété privée entre pour beaucoup dans les résultats économiques obtenus.

La plupart des privatisations effectuées dans les PECO et les NEI étant encore toutes fraîches, l'impact qu'elles ont pu avoir commence à peine à être connu. Les premiers signes sont encourageants dans beaucoup de cas, ils le sont moins dans d'autres. Une étude réalisée récemment en Hongrie a permis de constater que les nouvelles sociétés privées retenues dans l'échantillon étaient plus promptes que les entreprises d'État à adapter leur main-d'œuvre à l'évolution de la demande. Les firmes privatisées ressemblaient, dans un premier temps, à des entreprises d'État, mais, chose encourageante, au bout d'un an ou deux, leur comportement se rapprochait davantage de celui de nouvelles sociétés privées. Des enquêtes réalisées en Pologne, en 1993, et en Russie, en 1994, confirment que les nouvelles sociétés privées ont un comportement différent, et

meilleur, que les entreprises d'État, qu'elles font preuve d'un plus grand dynamisme et qu'elles sont plus rentables. L'enquête polonaise (et une enquête semblable réalisée en Slovaquie) montrait aussi que les firmes privatisées faisaient mieux que les entreprises d'État, bien que cela ait pu être en partie dû au fait que les meilleures entreprises d'État étaient les premières à être privatisées.

D'autres travaux confirment les effets positifs de la privatisation, mais tendraient à montrer que ces effets varient selon la nature du propriétaire. En Russie et en Ukraine, ceux qui avaient acquis leur petite entreprise à l'issue d'enchères publiques ont investi davantage et obtenu de meilleurs résultats que les repreneurs internes qui avaient racheté la leur pour une bouchée de pain ou presque (mais, même dans ce dernier cas, les résultats étaient meilleurs que dans les entreprises d'État). On verra plus loin quel est l'impact probable du mode de privatisation et de l'identité du nouveau propriétaire.

La Pologne met plus de temps à privatiser que beaucoup d'autres économies en transition. Selon certains, les 6 % de croissance annuelle qu'elle réalise en moyenne depuis 1994 montrent que la privatisation n'est pas nécessaire. Mais c'est là une appréciation incomplète. En effet, ce qui ressort de l'expérience polonaise, c'est l'existence d'une ferme volonté de réforme macroéconomique qui impose la discipline financière aux entreprises, l'émergence d'un grand nombre de nouvelles sociétés privées et le fait que les dirigeants des entreprises d'État s'attendent eux-mêmes à voir leurs firmes privatisées à terme. Sa croissance, la Pologne la doit essentiellement à l'expansion du nouveau secteur privé et non à des entreprises d'État performantes. En outre, le retournement de situation intervenu dans certaines entreprises d'État polonaises au début des années 90 a été stimulé en partie par le fait que leurs dirigeants étaient convaincus que la privatisation était imminente. L'expérience néo-zélandaise (Encadré 3.3) comporte des leçons pour les économies en transition : un État résolu à imposer une contrainte budgétaire dure et à exposer ses entreprises à la concurrence peut compter sur une amélioration des résultats dans certaines d'entre elles, sans qu'il soit nécessaire d'en échanger le régime de propriété. Mais les gains résultant d'une contrainte budgétaire dure seront plus importants et probablement plus durables si un changement de régime de propriété accompagne ou suit de près ces réformes.

La Chine n'envisage pas actuellement de lancer un vaste programme de privatisation en bonne et due forme, qui permettrait au secteur privé de prendre des participations majoritaires dans le capital des grandes entreprises d'État. Pourtant, des pans entiers de l'économie chinoise ont cessé d'être la propriété d'État, certains par la privatisation, mais la plupart en passant à une forme de propriété intermédiaire. Le secteur non contrôlé par l'État a aussi

connu une croissance beaucoup plus rapide malgré l'imprécision d'un régime de la propriété tout à fait étranger aux traditions du droit des pays occidentaux. Comment s'expliquent les différences de résultats? L'Encadré 3.4 propose une réponse.

L'instauration du droit de propriété est importante, mais la nécessité de privatiser n'est pas aussi urgente dans tous les cas. Une privatisation relativement lente peut être viable (mais n'aura pas nécessairement des effets optimaux) si, d'une part, l'État ou les travailleurs eux-mêmes sont assez puissants pour s'assurer du contrôle des entreprises et empêcher les dirigeants de s'en approprier illégalement les actifs et si, d'autre part, l'épargne et la croissance du secteur non contrôlé par l'État sont élevées. Mais là où l'État est faible et les chefs d'entreprise forts, et là où les besoins de la restructuration sont sans commune mesure avec les fonds disponibles, la privatisation présente un caractère d'urgence. En fait, dans ces cas de figure, l'alternative probable, et pourtant peu souhaitable, est celle d'une privatisation « spontanée » qui voit les dirigeants acquérir les actifs à bas prix, ou se les approprier d'emblée, souvent en collusion avec l'élite politique. Dans beaucoup de pays, avant que le processus de privatisation y ait pris un caractère officiel (comme en Hongrie et en Russie en 1988-91), dans plusieurs autres, où la privatisation a été acceptée en théorie, mais où elle a en fait piétiné (comme au Bélarus, en Bulgarie et en Ukraine) et, même dans une certaine mesure, dans les économies en transition d'Asie de l'Est, qui se sont tenues à l'écart de la privatisation proprement dite, des biens ou des revenus sont subrepticement passés des mains de l'État à celles de particuliers qui en ont pris le contrôle, ou se les sont même appropriés d'emblée, par les procédés les plus divers. Ces transferts ont souvent un caractère illégal et sont fort mal acceptés. En fait, dans certains cas, la privatisation a été retardée, moins pour des questions de principe ou par manque de certitude sur la meilleure façon de procéder, que parce que le maintien du secteur nationalisé préserve des droits ambigus de propriété qui permettent le transfert des bénéfices, l'évasion fiscale et le pillage des actifs, et cela largement au profit des dirigeants en place.

L'expérience de la Bulgarie en est un exemple. Un gouvernement de coalition y avait libéralisé profusément et promptement et avait mis en route un énergique programme de stabilisation. Une rapide privatisation était attendue. Mais, en 1991, une nouvelle administration mettait une sourdine à la réforme et bloquait l'adoption du programme de privatisation jusqu'au milieu de l'année 1995. Durant ces quatre années, la performance et la gestion des entreprises ont en grande partie échappé au contrôle de l'État bulgare. Les dirigeants faisaient main basse sur les actifs et la trésorerie des sociétés, n'en laissant à l'État que le passif. Les pertes des entreprises bulgares

Encadré 3.3 Comment rendre irréversibles les acquis de la réforme des entreprises : l'exemple de la Nouvelle-Zélande

En 1986, le Gouvernement néo-zélandais décidait de réformer profondément les entreprises du secteur public qui donnaient de mauvais résultats. La recherche du profit devenait l'objectif principal; quant aux objectifs sociaux susceptibles d'être maintenus, ils devaient être approuvés par le parlement et financés sur le budget de l'État. Les entreprises publiques étaient placées juridiquement sur le même pied que les entreprises privées, exposées à la concurrence partout où cela était possible, et contraintes, pour se financer, de passer par les marchés financiers sans garantie de l'État. Un nouveau Ministère des entreprises d'État assumait, avec le Trésor, la propriété des entreprises, se substituant ainsi aux différents ministères de tutelle. Ensemble, ils désignaient le conseil d'administration de chaque entreprise, dont la quasi-totalité des membres venait du secteur privé. À son tour, le conseil d'administration nommait les cadres de direction de l'entreprise auxquels il fixait des objectifs de performance annuelle, dont il suivait la réalisation. Ceux qui atteignaient leur objectif étaient récompensés; ceux qui ne le faisaient pas étaient sanctionnés, la sanction pouvant aller jusqu'au renvoi. Lorsque le Ministère des entreprises d'État et le Trésor n'étaient pas satisfaits des résultats obtenus, ils pouvaient — ce qu'ils n'ont pas manqué de faire à l'occasion — démettre de ses fonctions le conseil d'administration.

Les résultats ont été impressionnants. Au bout de quatre ans, les ventes, les bénéfices et la production par employé avaient augmenté dans 10 des 11 entreprises examinées. Ceci n'a pas empêché d'autres gouvernements de prendre par la suite la décision de privatiser plusieurs des entreprises et d'envisager d'en privatiser plusieurs autres. Pourquoi le faire, si les entreprises d'État donnaient d'aussi bons résultats?

Ils l'ont fait, parce qu'ils ont reconnu qu'il est extrêmement difficile de conserver, avec le temps, l'élan des réformes. En temps de crise, les gouvernements sont en effet prêts à privilégier la recherche des bénéfices, à imposer une contrainte budgétaire dure et à donner les coudees franches aux chefs d'entreprise. Mais, à mesure que la crise s'éloigne ou qu'une revendication politique majeure apparaît, la détermination à assurer un mode de gestion autonome, elle aussi, s'estompe. Par exemple, des pressions ont été exercées sur le service des postes pour rouvrir de petits bureaux en zone rurale, et la société de distribution d'électricité s'est trouvée pratiquement contrainte d'acheter, en dépit de son coût plus élevé, du charbon produit localement. Beaucoup estiment aujourd'hui en Nouvelle-Zélande, tant au sein des entreprises que dans les milieux gouvernementaux, que la privatisation s'imposait, pas nécessairement pour améliorer les résultats à court terme, mais pour donner un caractère irréversible aux acquis de la réforme menée auparavant.

d'État, qui ont dépassé en moyenne plus de 12 % du PIB entre 1992 et 1994, étaient couvertes par les emprunts effectués auprès d'un système bancaire de plus en plus insolvable. Des observateurs bulgares en concluaient que, d'un problème juridique, le flou des droits de propriété était en train de devenir un problème macroéconomique majeur.

Privatisation des grandes entreprises

La privatisation des grandes et moyennes entreprises s'est révélée bien plus difficile à réaliser qu'on ne l'avait d'abord pensé. Cela oblige à mettre en balance des objectifs complexes et souvent antagoniques, à satisfaire une multitude de parties prenantes aux intérêts divergents et à venir à bout des difficultés administratives que représente la privatisation relativement rapide de milliers d'entreprises en l'absence de marché financier au fonctionnement éprouvé. Il existe de nombreuses manières d'aborder la privatisation, depuis les multiples tentatives de vente des actifs à des investisseurs stratégiques jusqu'à leur reprise

par les salariés, en passant par la formule toute nouvelle des coupons, avec la création de nouveaux intermédiaires financiers, grands et puissants. Ces initiatives se complètent souvent de vastes programmes de restitution aux propriétaires d'avant la transition et, à une échelle plus réduite, de programmes de conversion de créances en participations ou d'émissions publiques d'actions sur des places boursières d'apparition toute récente.

Chaque approche de la privatisation implique de choisir entre divers objectifs (Tableau 3.1). Les pays qui privatisent veulent généralement beaucoup de choses : réaliser des gains d'efficacité dans l'utilisation des actifs en améliorant le mode de gestion des entreprises; dépolitiser celles-ci en rompant leurs liens avec l'État; pouvoir rapidement compter sur des propriétaires qui seront favorables à la poursuite des réformes; ouvrir plus largement l'accès des entreprises au capital et aux compétences techniques; renflouer les caisses de l'État; et assurer une juste répartition des bénéfices. Tous les pays n'auront pas les mêmes priorités et certains voudront aller plus vite que d'autres. Avec

Encadré 3.4 La Chine et ses entreprises de commune et de village

La Chine a mis au point plusieurs formes intermédiaires d'entreprises industrielles qui ne sont ni d'État, selon l'acception classique, ni privées, au sens capitaliste du terme. L'entreprise de commune et de village (ECV), qui appartient à la collectivité locale et à la population, illustre bien cette situation. Les entreprises de ce type produisent principalement des biens de consommation pour les marchés nationaux et internationaux. Il en existe généralement deux sortes. Les premières, qui appartiennent à la collectivité locale, se comportent comme des holdings, réinvestissant leurs bénéfices dans des opérations existantes ou nouvelles ainsi que dans l'infrastructure locale. Les secondes, d'origine plus récente, sont beaucoup plus proches des entreprises privées en ce sens que, dans la plupart des cas, elles appartiennent en fait, sinon en droit, à un particulier, bien qu'elles entretiennent, elles aussi, des liens budgétaires étroits avec l'administration locale.

Les ECV ont connu une croissance et des résultats extraordinaires. Leur part du PIB est passée de 13 % en 1985 à 31 % en 1994. La production y a augmenté d'environ 25 % par an depuis le milieu des années 80; les ECV entrent maintenant pour un tiers dans la croissance industrielle totale de la Chine. La part du secteur non contrôlé par l'État dans la production industrielle chinoise a explosé, passant de 22 % en 1978 à 66 % en 1995. Les ECV ont créé 95 millions d'emplois au cours des 15 dernières années. Le coefficient d'intensité du capital dans les branches d'activité concernées n'atteint que 25 % de celui du secteur d'État. Et pourtant, la productivité du travail (production par individu) est presque égale à 80 % de celle enregistrée dans les entreprises d'État — et elle augmente au rythme de plus de 10 % l'an. Dans les ECV, la productivité totale des facteurs est plus forte que dans le secteur d'État et elle augmente de 5 % par an, soit à un rythme plus de deux fois plus élevé.

Plusieurs facteurs expliquent cette croissance et ces gains d'efficacité remarquables :

- *Les liens de parenté et les droits implicites de propriété.* En Chine, la force des liens familiaux entre villageois encourage le sens des responsabilités chez les entrepreneurs. Le partage de droits de propriété implicites, même s'ils sont flous, débouche sur une répartition productive des risques et des bénéfices entre l'entrepreneur et la collectivité locale. Cela étant, les mécanismes d'incitations qui président au fonctionnement des ECV se rapprochent plus de ceux des entreprises privées, en ce sens que les bénéfices restants vont à un groupe restreint, c'est-à-dire à une communauté locale traditionnellement stable et, plus particulièrement, à la collectivité locale qui l'administre

et aux directeurs des ECV. Des études ont montré l'importance considérable que les bénéfices des ECV ont dans les budgets locaux et le rapport étroit qui existe entre la performance économique et la situation, le revenu et les perspectives de carrière des fonctionnaires de l'administration sur place.

- *La décentralisation jointe à la discipline financière.* En 1984, dans le cadre de la décentralisation des compétences budgétaires, les administrations locales se sont vu reconnaître le droit de conserver les recettes d'origine locale, ce qui a été une puissante incitation au développement de l'industrie locale. Dans un tel contexte, une ECV non performante devient, pour un budget local limité, une charge insupportable. Les entreprises qui continuent à perdre de l'argent finissent par être fermées et leur main-d'œuvre est transférée vers des branches plus rentables.
- *La concurrence.* Des études montrent aussi que les communautés où des ECV sont implantées se livrent une vive concurrence pour attirer les investissements (notamment étrangers). La réputation et la performance économique de la place contribuent beaucoup à attirer — ou faire fuir — les investisseurs.
- *Les opportunités de marché et l'épargne rurale.* Les préjugés qui existaient autrefois envers l'industrie légère et les services ont ouvert des opportunités considérables, qui étaient encore renforcées par l'existence d'une épargne et d'une demande rurales après les réformes agricoles de 1978, ainsi que par les possibilités limitées de quitter les campagnes.
- *Les rapports entretenus avec le secteur des entreprises d'État.* L'énorme secteur des industries d'État constitue une source naturelle de demande, de technologie et de matières premières pour un grand nombre d'ECV. L'investissement étranger en provenance de Hong Kong et de Taïwan (Chine) joue le même rôle pour beaucoup d'autres.

Les ECV poursuivront leur croissance, mais elles devront aussi évoluer. À mesure que leurs besoins de financement augmenteront et devront être davantage satisfaits à l'extérieur, et que les gens deviendront plus mobiles, il faudra que les droits de propriété limités et implicites soient mieux définis et plus facilement cessibles. Le phénomène des ECV comporte des aspects qui sont propres à la Chine, mais cette expérience est riche de leçons à méditer par les autres économies en transition : l'importance de la liberté d'accès au marché, de la concurrence, de la contrainte budgétaire dure et de la mise en place d'un système approprié d'incitations financières pour les collectivités locales.

Tableau 3.1 Avantages et inconvénients des différents modes de privatisation des grandes entreprises

Mode de privatisation	Objectif				
	Meilleure direction de l'entreprise	Rapidité et faisabilité	Meilleur accès au capital et aux compétences	Renflouement des caisses de l'État	Recherche de l'équité
Vente à des acquéreurs extérieurs à l'entreprise		-			-
Rachat par les salariés	-		-	-	-
Privatisation par distribution égale de coupons	?		?	-	
Privatisation spontanée	?	?	-	-	-

sa lourde dette extérieure, la Hongrie a toujours jugé primordiales les rentrées fiscales, ce qui est moins le cas des Roumains et des Tchèques. Pour les réformateurs russes, il fallait à tout prix rompre rapidement avec le passé, tandis que, ne cherchant pas à brusquer les choses, les Polonais se sont engagés dans de longs débats sur l'équité. Les Tchèques ont toujours mis l'accent sur le rôle dépolitisant de la privatisation. alors que, dans son programme de privatisation, l'Estonie était à la recherche de « vrais » propriétaires capables d'apporter avec eux de l'argent frais et des compétences de gestion.

Le Tableau 3.1 ne donne qu'une vue partielle des choix possibles et de leurs conséquences. Le renforcement durable des institutions est un autre objectif clé dans tous les pays en transition. La privatisation peut stimuler le développement d'institutions telles que les marchés financiers, les systèmes juridiques et les professions du monde des affaires, qui jouent un rôle fondamental dans une économie de marché. De la même manière, chaque approche de la privatisation déclenche un processus complexe de transformations institutionnelles et de changements de régime de propriété dont les résultats à long terme peuvent être très différents de ceux à court terme. Par exemple, une privatisation massive peut ne pas provoquer l'arrivée des meilleurs propriétaires à court terme, mais elle peut conduire à un meilleur mode d'administration des entre-

prises à long terme si elle favorise le développement de marchés financiers (suivi des réaménagements nécessaires du régime de propriété) et la mise en place d'institutions de contrôle intermédiaire pour l'ensemble de l'économie.

Qu'est-ce qu'une administration efficace des entreprises? D'un point de vue économique, la privatisation vise surtout à permettre l'arrivée de propriétaires animés de la volonté de faire un usage rationnel des ressources de l'entreprise. Mais les changements de régimes de propriété ne modifieront pas le comportement des équipes de direction si les nouveaux propriétaires n'ont pas le pouvoir, la motivation ou les moyens nécessaires pour contrôler de près leur action et veiller à ce qu'elles agissent dans l'intérêt bien compris de l'entreprise. Les propriétaires doivent également pouvoir changer la direction de l'entreprise, étant donné qu'il faut souvent commencer par là pour provoquer une restructuration en profondeur. Pour les petites entreprises, les choses sont simples : habituellement, les propriétaires sont aussi les directeurs. Ce n'est généralement pas le cas dans les grandes sociétés, d'où la nécessité d'un contrôle, qui peut prendre la forme d'un contrôle direct par les actionnaires. Une autre façon de procéder est de vendre des actions lorsque les résultats sont médiocres et de laisser la chute des cours inciter les équipes de direction à la discipline. Aux premiers stades de la transition, le contrôle direct a toutes chances d'être particulièrement

important, du fait que le marché des capitaux et celui des cadres de direction ne sont pas suffisamment développés pour placer les directeurs en situation de vive concurrence.

Il faut que l'opération soit politiquement réalisable. C'est là une condition *sine qua non* de tout programme de privatisation. Il est excessivement difficile de concilier le besoin de récompenser les diverses parties prenantes — directeurs, employés, fonctionnaires des anciens ministères techniques — et le désir d'obtenir de bons résultats économiques qui contribuent à la restructuration de l'économie et au renforcement des institutions et qui soulignent les effets positifs des réformes aux yeux du public. Les rivalités entre les différents intervenants transparaissent dans la conception de la plupart des programmes de privatisation. Avec des structures de pouvoir centralisées et un appareil administratif bien développé, l'ex-Tchécoslovaquie et l'ex-Allemagne de l'Est pouvaient mettre sur pied et réaliser des programmes de privatisation imposés d'en haut. Avec des structures de pouvoir plus décentralisées, des employés bien organisés (en Pologne et en Slovaquie) et des directions fortes (en Russie), aucun de ces trois pays n'avait cette option. Vouloir composer avec les diverses parties prenantes présente toutefois des risques et va souvent à l'encontre des objectifs économiques et politiques à plus long terme. Les entités récemment privatisées n'arrivent parfois pas à se restructurer faute d'être convenablement administrées. Une privatisation mal organisée, même si elle génère à court terme des gains de recettes ou de performance, pourra être perçue comme malhonnête ou hautement inéquitable en ce qu'elle concentre le pouvoir économique et politique entre les mains d'une élite nationale ou d'investisseurs étrangers au lieu de promouvoir l'expansion d'une classe moyenne indépendante et décentralisée. Les divers modes de privatisation, illustrés de l'expérience des différents pays, sont présentés ci-après et récapitulés au Tableau 3.2.

Vente à des investisseurs

Dans les premiers temps de la transition, la plupart des PECO espéraient pouvoir privatiser en vendant, une par une, leurs entreprises publiques comme n'importe quelle affaire fonctionnant normalement. C'était là le modèle le plus connu, celui qui avait donné de très bons résultats pour des pays à économie de marché établie de longue date, comme le Royaume-Uni, et pour des pays en développement à revenu intermédiaire, comme le Chili. On cherchait des investisseurs « clés » ou « stratégiques » pour réaliser des ventes qui feraient rentrer des fonds et pour céder les entreprises à de « vrais » propriétaires qui sauraient et voudraient les diriger efficacement et auraient le capital nécessaire pour les restructurer.

La formule a largement tenu ses promesses pour ce qui concerne l'amélioration des résultats. Mais elle se révèle

coûteuse et lente, bien plus difficile à mettre en œuvre qu'on ne le pensait, et, surtout, elle n'a été appliquée que dans un petit nombre de cas. Cela s'explique notamment par le manque de capitaux nationaux auquel viennent s'ajouter les tensions politiques que peut faire naître une forte dépendance vis-à-vis des capitaux étrangers. Mais, même là où les capitaux nationaux étaient suffisants, dirigeants et employés ont pu empêcher la vente dans certains pays. D'une façon plus générale, le processus se trouve ralenti par la seule ampleur de la tâche. Il faut en effet évaluer et négocier les affaires une à une, puis exercer un contrôle continu pour s'assurer que l'acquéreur respecte bien les termes du contrat. En Allemagne, par exemple, 20 % des milliers de contrats de privatisation signés par la Treuhandanstalt (société de privatisation) seraient aujourd'hui en litige.

Estimer la valeur des entreprises à mettre en vente pose des problèmes particuliers, non seulement en raison des insuffisances sur le plan comptable, mais aussi parce que l'instabilité du climat économique et politique empêche souvent d'apprécier ce que pourrait valoir, à terme, une société. L'évaluation des dégâts causés à l'environnement et l'identification des responsables soulèvent également un problème épineux (Encadré 3.5). Les gouvernements qui demandent un prix minimum élevé (comme en Hongrie et plus récemment en Ukraine) risquent de ne pas trouver preneur. La formule de la vente directe présente un autre inconvénient : elle est perçue comme injuste. Beaucoup en sont de fait exclus et lui reprochent son absence de transparence et son caractère arbitraire, voire malhonnête.

Le prix à payer a souvent été plus lourd que prévu. En Allemagne, la Treuhandanstalt a pu privatiser (ou liquider) assez rapidement ses 8.500 entreprises d'État, mais le coût en a été exorbitant, tant à cause du personnel spécialisé auquel il a fallu faire appel que des subventions explicites ou implicites qu'il a fallu verser aux acquéreurs. Parmi les autres économies en transition, seules la Hongrie et l'Estonie ont privatisé une bonne partie de leurs entreprises d'État par vente directe. Aucun autre pays n'a obtenu de tels résultats, loin s'en faut. En Pologne, où les travailleurs ont la faculté de bloquer les privatisations, les choses progressent lentement : cinq années d'efforts par diverses administrations se sont soldées par 200 ventes environ. De ces expériences, on peut conclure que la vente directe, si elle est un élément utile du processus de privatisation, peut rarement être la seule, ni même la principale méthode.

La vente à des acquéreurs extérieurs à l'entreprise peut aussi s'effectuer par l'émission d'actions en bourse. Toutefois, les bourses étant encore balbutiantes dans les économies en transition (voir Chapitre 6), cette formule est nécessairement d'une application restreinte, d'autant qu'elle ne vaut que pour les entreprises ayant de bonnes

Tableau 3.2 Modes de privatisation des grandes et moyennes entreprises dans sept économies en transition
(en pourcentages du total)

Pays	Ventes à des investisseurs	Rachat par les salariés	Privatisation par distribution égale de coupons	Restitution	Autres ^a	Encore aux mains de l'État
Estonie ^b						
En nombre	64	30	0	0	2	4
En valeur	60	12	3	10	0	15
Hongrie						
En nombre	38	7	0	0	33	22
En valeur	40	2	0	4	12	42
Lituanie						
En nombre	<1	5	70	0	0	25
En valeur	<1	5	60	0	0	35
Mongolie						
En nombre	0	0	70	0	0	30
En valeur	0	0	55	0	0	45
Pologne						
En nombre	3	14	6	0	23	54
République tchèque						
En nombre ^c	32	0	22 ^d	9	28	10
En valeur ^e	5	0	50	2	3	40
Russie ^d						
En nombre	0	55	11	0	0	34

Note : Les nombres encadrés indiquent le mode dominant de privatisation dans chaque pays. Les données correspondent à la fin de 1995.

a. Comprend les cessions aux municipalités ou aux organismes d'assurance sociale, les conversions de créances en participations et les cessions à l'issue d'un redressement judiciaire.

b. Ne comprend pas certaines entreprises d'infrastructure. Tous les rachats d'entreprises par leurs dirigeants ont été faits par voie d'appels d'offres ouverts. Dans 13 cas, les coupons détenus par la population ont pu être échangés contre des participations minoritaires dans des entreprises cédées à un investisseur stratégique.

c. Nombre d'entreprises privatisées en pourcentage du nombre total des anciennes entreprises d'État. Comprend les parties d'entreprises restructurées avant la privatisation.

d. Comprend les actifs vendus au comptant jusqu'en juin 1994 dans le cadre du programme de privatisation par distribution de coupons.

e. Valeur des entreprises privatisées en pourcentage de la valeur de toutes les anciennes entreprises d'État. Les chiffres pour la Pologne et la Russie ne sont pas connus.

Source : Gray, document d'information générale; données de la Banque mondiale.

perspectives financières et une solide réputation. Même la Pologne, à laquelle cette approche a le plus réussi, a privatisé moins de 30 entreprises de cette manière. La Hongrie n'a pas fait mieux. Les émissions en souscription publique sur le marché primaire ne sont manifestement pas la réponse quand il s'agit de privatiser à grande échelle et vite, bien que cela puisse, à la marge, contribuer au développement des marchés financiers et des opérations de bourses.

Rachat d'entreprise par ses salariés

Largement utilisée, notamment en Croatie, en Pologne, en Roumanie et en Slovénie, la formule du rachat d'entreprise par les salariés offre une solution de rechange à la méthode de la vente directe. Beaucoup des entreprises privatisées en Lituanie et en Mongolie dans le cadre de programmes de distribution de coupons ont en fait été rachetées par leurs salariés, ceux-ci et leurs familles ayant acquis des parts importantes dans leur propre société au moyen des coupons attribués et d'apports en espèces. En outre,

plusieurs de ces programmes ont, comme en Géorgie et en Russie, tellement privilégié les repreneurs internes que la plupart des entreprises privatisées sont initialement devenues la propriété de leurs employés.

Politiquement et techniquement, les rachats sont assez rapides et faciles à exécuter. En théorie, ils peuvent également se traduire par une meilleure administration de la société si les repreneurs internes peuvent, mieux que les acquéreurs externes, contrôler l'action de la direction grâce à un accès plus direct à l'information nécessaire. Dans les premiers temps de la privatisation en Slovénie, par exemple, les employés ont acheté un certain nombre d'entreprises qui étaient et sont généralement demeurées performantes.

Pourtant, les risques et les inconvénients sont multiples, surtout quand il s'agit de programmes de rachat à grande échelle portant notamment sur de nombreuses entreprises qui enregistrent des pertes et ont besoin d'être restructurées. Dans de telles conditions, tous ne tirent pas

Encadré 3.5 L'obligation de réparer les dommages causés à l'environnement constitue-t-elle un obstacle grave à la privatisation?

Un investisseur qui envisage de se porter acquéreur d'une usine dans une économie en transition voudra que soit préalablement réglée la question de la responsabilité pour des préjudices écologiques préexistants, par crainte que le service de protection de l'environnement l'oblige ultérieurement à supporter le coût très élevé des travaux d'assainissement. Dans ses transactions, la Treuhandanstalt, l'Office allemand des privatisations, faisait une évaluation des responsabilités, qui était suivie d'un accord sur les mesures correctives à prendre, dont le coût était pris en compte dans le prix de vente final. Mais les autres pays n'ont ni les compétences, ni les moyens financiers, ni même le désir d'imiter le modèle allemand. C'est d'ailleurs là un aspect généralement passé sous silence lors des négociations. Transférer cette responsabilité avec l'usine — principe sur lequel reposent les législations polonaise et tchèque — est une solution. Cependant, une fois la vente réalisée, les nouveaux propriétaires peuvent souvent à juste titre faire valoir qu'ils n'ont pu évaluer

convenablement cette responsabilité faute de temps ou d'informations, ou parce que les normes applicables ont depuis été renforcées. Cela ouvre souvent une longue période de contentieux. En République tchèque, il est de plus en plus clair qu'il ne sera plus possible de continuer à faire supporter cette responsabilité directement à l'acquéreur, comme cela avait été fait aux tout débuts de la privatisation par attribution de coupons. La question du partage des coûts d'assainissement entre l'État et les nouveaux propriétaires est actuellement à l'étude. La prise en charge par l'État d'une partie ou de la totalité de ces coûts, généralement sur la base d'une expertise écologique réalisée avant la vente, est une autre formule. Mais il peut être difficile de rendre ces dispositions crédibles. On peut en effet se demander ce qui empêchera l'État de revenir ultérieurement sur ses engagements. La création d'un fonds spécial d'assainissement pourrait être un moyen de donner davantage de crédibilité aux engagements pris par l'État.

le même profit de l'opération : les salariés d'entreprises performantes acquièrent des actifs de valeur, alors que les employés de sociétés en difficulté ne gagnent rien, ou presque. De plus, l'État vendant généralement à bas prix aux acquéreurs internes, le produit de la transaction est peu important. Et surtout, ce mode de privatisation risque d'affaiblir l'administration de l'entreprise, en particulier dans les économies en transition, où les mécanismes de contrôle sur le personnel de direction sont moins développés que dans les pays à économie de marché bien établie, et où il n'est pas possible de compter sur le marché des produits et des capitaux pour imposer la discipline. Les salariés-acquéreurs sont souvent incapables d'apporter de nouvelles compétences et d'injecter de nouveaux capitaux dans l'entreprise, et ils risquent même de faire fuir des investisseurs extérieurs à la société qui, eux, répondent à ces critères. En effet, ils peuvent purement et simplement empêcher d'acquérir des actions. Ou encore ces investisseurs pourront hésiter à investir là où les salariés ont acquis — légalement ou illégalement — d'importantes participations en raison des risques de conflits d'intérêts entre repreneurs internes et acquéreurs externes, les premiers pouvant, par exemple, se voter des augmentations de salaires, même si cela doit réduire les bénéfices de l'entreprise et la valeur des actions. En somme, les rachats d'entreprises par les salariés risquent de conduire la direction et les employés à se liguier pour bloquer toute nouvelle réforme de l'entreprise.

Bien qu'à base de coupons, le programme de privatisation de masse que la Russie a mis en route entre 1992 et 1994 reprenait essentiellement la formule du rachat par les salariés, en raison du traitement préférentiel accordé aux membres de la direction et aux employés des entreprises. Ceux-ci pouvaient choisir d'en devenir gratuitement actionnaires minoritaires ou d'en acheter, à un prix nettement préférentiel, la majorité des actions. Dans 70 % des cas environ, c'est la seconde option qu'ils ont choisie. Ces cessions se sont faites dans le cadre de « souscriptions restreintes » organisées avant la vente aux enchères publiques sur coupons, lors desquelles les salariés pouvaient utiliser leurs coupons pour accroître leur part de capital. C'est ainsi que les acquéreurs internes ont fini par devenir propriétaires des deux tiers des actions dans les 15.000 entreprises privatisées. Les acquéreurs externes en ont obtenu 20 à 30 % (dont 10 à 15 % à des fonds d'investissement et des investisseurs isolés), le reste demeurant aux mains de l'État.

À bien des égards, les privatisations de masse de la Russie ont été une réalisation considérable, surtout si l'on tient compte de l'agitation politique et économique à laquelle les autorités devaient faire face au début des années 90. Mais le programme illustre bien les inconvénients de la formule du rachat par les salariés et, d'une façon plus générale, les antagonismes qui peuvent exister entre ce qui est réalisable politiquement et ce qui est bon pour l'économie. Les nombreux avantages concédés aux

salariés pour s'assurer de leur soutien et l'incapacité tant à créer des mécanismes de protection des droits des actionnaires minoritaires qu'à soutenir l'activité sur le marché secondaire se payent maintenant cher. Les cadres de direction dirigent leurs entreprises rachetées de l'intérieur sans que l'actionnariat des employés influence beaucoup leur gestion. Certains ont essayé, souvent en toute illégalité, d'empêcher les employés de vendre leurs actions à des acquéreurs extérieurs à la société. D'autres ont eu recours à des moyens encore moins transparents pour faire obstacle à toute participation des actionnaires internes ou externes à la gestion de l'entreprise ou pour transférer des actifs ou des bénéficiaires dans d'autres entreprises qu'ils contrôlent. Compte tenu de la fragilité de la législation et des institutions, du manque d'informations et, dans certains cas, de la faiblesse de la concurrence (due à une situation macroéconomique encore instable avant 1995), il n'existait pratiquement pas de contrôles externes capables de faire pièce à ce genre de comportement. Ce problème tient autant au peu d'efficacité qu'au manque de transparence : le comportement des sociétés russes privatisées se confond encore beaucoup avec celui des entreprises d'État.

À une telle échelle, cette forme de propriété par les salariés n'a nulle part ailleurs été un élément de stabilité et il est peu probable qu'elle le soit davantage en Russie. Il est vraisemblable que le droit de propriété finira par passer en partie aux mains d'investisseurs de l'extérieur (banques, fonds d'investissement ou autres investisseurs nationaux ou étrangers) après une période transitoire pendant laquelle les directeurs renforceront leur position de propriétaire à mesure qu'ils rachèteront les actions de leurs employés ou qu'ils détourneront des actifs pour les faire passer dans d'autres entreprises qui leur appartiennent. La durée de cette évolution sera toutefois largement fonction du comportement de l'État. Si les entreprises ne peuvent pas compter sur des subventions ouvertes ou déguisées pour couvrir leurs pertes et si la libération des prix et du commerce intensifie la concurrence, certains directeurs seront obligés de se tourner vers des sources extérieures de financement. On a lieu de penser que des investisseurs de l'extérieur ont commencé à trouver le moyen d'acquérir des participations importantes dans certaines entreprises privatisées. Une enquête récente portant sur un échantillon de 142 entreprises a révélé que la part du capital détenue par les salariés était tombée de 65 % en 1993 à 56 % en 1995, ce qui représente un petit pas dans la bonne direction.

Cela dit, le laxisme de la politique suivie par la Russie sur le plan macroéconomique et sur celui de la concurrence pourrait venir s'ajouter à la mauvaise application des lois pour faire durer cet état de choses, retarder encore les restructurations et permettre la réalisation de transactions frauduleuses ou faisant intervenir un procédé déloyal. Dans certaines des plus grandes et des plus riches

entreprises — dans l'industrie pétrolière ou gazière, par exemple —, les premières privatisations ont revêtu un caractère particulièrement douteux et de graves irrégularités se sont produites dans la vente des actions restant à céder. De plus, les programmes d'attribution de participations contre des prêts qui ont été réalisés en 1995 ont généré moins de ressources que prévu et se sont incontestablement signalés par leur opacité. Dans l'ensemble, beaucoup de Russes sont mécontents de la manière dont les privatisations ont été conduites, estimant qu'ils n'en ont retiré que des miettes, alors que certains directeurs d'entreprise — et leurs amis politiques bien placés — amassaient des fortunes. D'après une étude, les 19 % d'adultes russes employés dans des entreprises privatisées avaient acquis 56 % des actions vendues jusqu'en juin 1994; les 81 % restants, qui n'avaient reçu que des coupons, n'ont eu droit qu'à 15 % des participations offertes. Les transactions réalisées en 1995 n'ont presque certainement fait que creuser l'écart.

L'Ukraine est un autre pays où les repreneurs internes se sont repliés sur eux-mêmes. Bien que généralement lent à privatiser, le gouvernement y a conduit quelques opérations de rachat d'entreprise par les salariés. Il a lancé, en 1994-95, un programme de privatisation par distribution de coupons, mais il ne l'a toujours pas mené à bien. Les réformes macroéconomiques y ont été plus lentes qu'en Russie, et certaines entreprises y bénéficient encore de subventions de l'État. Une récente enquête réalisée auprès des entreprises privatisées dans les deux pays faisait apparaître qu'obligés à plus de discipline financière, les salariés-propriétaires russes s'étaient davantage employés à réaliser des gains d'efficacité et étaient moins hostiles que leurs homologues ukrainiens à l'idée de prises de participation extérieures. Ces résultats font ressortir une fois de plus l'importance de la discipline financière quand on veut promouvoir les restructurations et les changements de régimes de propriété dans les entreprises privatisées par rachat des salariés.

Privatisation par distribution égale de coupons

Une troisième forme de privatisation consiste à remettre des coupons à l'ensemble de la population et à s'efforcer de répartir les actifs à peu près équitablement entre tous. Du point de vue de la rapidité et de l'équité, ce genre de programme n'a pas son pareil. Mais l'État n'en retire rien et les conséquences sur l'exercice du pouvoir au sein de l'entreprise ne sont pas claires. La Mongolie, la Lituanie et l'ex-Tchécoslovaquie ont été les premières à avoir recours à ce mode de privatisation. L'Albanie, l'Arménie, le Kazakhstan, la République de Moldova, la Pologne, la Roumanie (dans son programme de 1995) et l'Ukraine ont suivi, et la Bulgarie prépare actuellement un programme de ce type. Certains pays (comme la Géorgie et la Russie) ont aussi appliqué la formule des coupons, mais en instituant un régime très préférentiel pour les repre-

neurs internes, comme on l'a vu plus haut. Quelques pays (l'Estonie et la Roumanie dans son programme de 1991) ont utilisé la technique des coupons uniquement pour donner accès à des participations minoritaires dans certaines entreprises. La Hongrie, l'ex-République yougoslave de Macédoine et l'Ouzbékistan sont parmi le petit nombre d'économies en transition engagées sur la voie des privatisations à avoir résolument rejeté la formule des coupons, faisant valoir que les actions cédées gratuitement n'ont aucune valeur pour leurs détenteurs et que cette formule ne fait que retarder l'arrivée de « vrais » propriétaires.

C'est le programme de privatisation de masse de la République tchèque qui a jusqu'ici donné les meilleurs résultats. En deux vagues successives (la première avant la partition du pays), les Tchèques ont transféré au secteur privé plus de la moitié des actifs des entreprises d'État. Chacun était libre d'investir ses coupons directement dans les entreprises vendues aux enchères. Cependant, pour encourager la concentration du capital et créer ainsi des incitations à un exercice plus effectif du pouvoir dans les entreprises, le programme prévoyait le libre établissement de fonds d'investissement intermédiaires pour regrouper les coupons et les investir pour le compte de leurs détenteurs d'origine. Plus des deux tiers des détenteurs de coupons ont choisi de placer ceux-ci dans l'un quelconque de ces fonds. Les dix plus grands ont attiré plus de 40 % des coupons au cours des deux vagues de privatisation (soit environ 72 % de l'ensemble des coupons détenus par ces fonds), ce qui a eu pour effet de concentrer entre leurs mains l'essentiel de la propriété du secteur industriel tchèque. Aux antipodes de cette situation, on trouve l'expérience de la Mongolie qui, ayant interdit l'implantation de fonds intermédiaires, voit aujourd'hui une part importante du capital des entreprises privatisées détenue par des repreneurs internes.

Ces fonds tchèques peuvent-ils être considérés comme des propriétaires dynamiques, capables d'administrer efficacement les entreprises? S'il est encore trop tôt pour se prononcer définitivement, on constate que certains ont déjà recouru à un contrôle direct par les actionnaires (comme en Allemagne et au Japon) ou multiplié les transactions (pratique plus courante aux États-Unis) pour exercer une surveillance sur la gestion du personnel de direction. Ils sont représentés au conseil d'administration des entreprises, exigeant une meilleure information financière et imposant la discipline financière aux sociétés dont ils sont propriétaires. Ils échangent entre eux de grosses tranches d'actions ou les vendent à des nouveaux investisseurs stratégiques, et un marché des valeurs assez actif s'est créé à la Bourse de Prague et dans le cadre beaucoup plus large des opérations de gré à gré. Il est clair, toutefois, que la propriété continue à évoluer en République tchèque. Certains observateurs espèrent que ces fonds deviendront,

seuls ou avec les banques, la clé de voûte de l'infrastructure financière indispensable à la répartition du capital et à l'administration des entreprises dans une économie de marché. D'autres s'attendent à voir leur influence diminuer rapidement à mesure que des investisseurs stratégiques en viendront à acquérir des participations majoritaires. Dans un cas comme dans l'autre, cette approche devrait contribuer à un renforcement des institutions.

L'expérience tchèque montre comment un programme bien conçu de privatisation par distribution de coupons peut résoudre un grand nombre de problèmes. Il peut dépolitiser les opérations de restructuration, stimuler le développement des marchés financiers et faire rapidement apparaître de nouveaux intervenants acquis aux réformes. Mais la route qui mène de la privatisation de masse à un capitalisme efficace est semée d'embûches. Des réformes complémentaires s'imposent dans le domaine de la supervision des intermédiaires financiers et de la réglementation des monopoles naturels, par exemple (Encadré 3.6). La Russie et l'ex-Tchécoslovaquie ont autorisé la libre implantation de fonds d'investissement, alors que la Pologne et la Roumanie ont opté pour la création, par l'État, d'un nombre prédéterminé de fonds. Chaque approche comporte des risques. Savoir qui contrôle les contrôleurs est une question à laquelle personne n'a encore pu apporter de réponse. Déjà difficile dans les économies de marché, la supervision des agents financiers pose encore davantage de problèmes dans les économies en transition, où les normes de divulgation de l'information et de responsabilité fiduciaire sont peu rigoureuses et où les institutions de surveillance et les mécanismes de contrôle en sont encore à leurs premiers balbutiements. Les modalités de réglementation des fonds d'investissement devront être soigneusement étudiées afin de protéger les personnes qui y ont investi, ainsi que celles qui ont des participations minoritaires dans les entreprises dont ces fonds détiennent une partie du capital.

Privatisation des petites entreprises

Les petites entreprises se sont révélées plus faciles à privatiser que les grandes. La plupart d'entre elles étaient présentes dans le secteur du commerce et des services, activités qui font appel à des moyens techniques simples et dans lesquelles il est facile de s'établir. Aucun des obstacles majeurs auxquels se heurte la privatisation des grandes sociétés — nécessité de disposer de gros capitaux, besoins de restructuration considérables et faiblesses sur le plan réglementaire et sur celui de l'administration — ne touche les petites entreprises. Les administrations locales peuvent se charger de la cession de petites unités et, parce qu'il est plus facile d'en estimer la valeur, un grand nombre de parties peut avoir accès à une information suffisante pour assurer le succès d'enchères publiques. Même lorsque les

Encadré 3.6 La privatisation des monopoles naturels : ce qu'il faut faire et ne pas faire

La privatisation des services d'utilité publique et d'infrastructure — l'électricité, les télécommunications, le gaz naturel, les oléoducs, l'approvisionnement en eau, les ports, les aéroports et les chemins de fer — soulève des problèmes complexes que l'on ne rencontre pas dans d'autres secteurs. Les entreprises qui assurent ces services sont souvent de grande taille et hautement capitalistiques. Elles fournissent des prestations essentielles au fonctionnement de l'économie et sont souvent considérées, de ce fait, comme stratégiques. Une partie des services assurés par certaines d'entre elles correspond à des monopoles naturels dans lesquels la concurrence est techniquement impossible. Et, pour des raisons largement politiques, les tarifs qu'elles appliquent sont souvent bas et réglementés, ce qui leur vaut de perdre de l'argent. Leur privatisation comporte au moins quatre étapes :

- introduire la concurrence en séparant les activités qui correspondent à un monopole naturel de celles qui peuvent être soumises au jeu de la concurrence, en autorisant des entreprises nouvelles à assurer les secondes et en restructurant éventuellement les premières;
- mettre en place la législation et les institutions nécessaires pour réglementer les prix et la qualité dans les secteurs qui relèvent d'un monopole;
- « commercialiser » les entreprises;
- faire intervenir le secteur privé en concluant des contrats de concession ou en recourant à la privatisation (soit par la vente à des investisseurs stratégiques, soit par des programmes de privatisation de masse, soit par un panachage des deux formules).

« Commercialiser », cela veut dire créer des entreprises qui, bien que toujours publiques, ressemblent, par leur structure et par leur mode d'exploitation, à des entreprises privées. Il faudrait soustraire les entreprises à l'autorité des ministères et les transformer en sociétés par actions responsables devant un conseil d'administration. Il faudrait porter les prix à des niveaux en rapport avec les coûts et réduire et cibler les subventions (voir Chapitre 2). La structure financière de ces entreprises devrait être semblable à celle de sociétés privées. Pour cela, il y aura peut-être lieu de réévaluer les actifs et d'inscrire la dette (que ces entreprises avaient envers l'État) au passif du bilan.

Un nombre croissant d'économies en transition — notamment l'Estonie, la Hongrie, la République

tchèque et la Russie — s'alignent sur la tendance mondiale à la privatisation des services d'infrastructure. D'autres envisagent de le faire. Dans le secteur de l'énergie, aucun pays n'est allé plus loin que la Hongrie dans les privatisations par vente directe. Ce pays a adopté un cadre de réglementation et de contrôle, relevé les tarifs moyens à un niveau proche des prix mondiaux et fragmenté les sociétés en petites entités. Il a cédé la majorité du capital de sa société de production de pétrole et de gaz et vendu à des investisseurs stratégiques plusieurs sociétés de production d'électricité ainsi que plusieurs entreprises de distribution de gaz et d'électricité. Ce désir de vendre des entreprises au comptant, motivé en partie par la nécessité de renflouer les caisses de l'État, a provoqué une réforme des prix et des réglementations, car les acheteurs en puissance ont besoin des garanties dont ces mesures sont porteuses. La Hongrie a su tirer les leçons de ses tentatives de 1992 et de 1993, époque à laquelle elle avait échoué dans la vente de sociétés de distribution d'électricité et de gaz, en l'absence d'une tarification et d'une réglementation appropriées.

La démarche de la République tchèque et de la Russie se distingue de la formule de la vente directe choisie par la Hongrie. Dans le cadre de leurs programmes de privatisation par distribution de coupons, ces deux pays ont donné la possibilité de participer au capital des grandes sociétés de production et de distribution d'énergie (à concurrence de 30 % dans la société tchèque d'électricité et de 50 % dans les sociétés russes d'électricité et de gaz). Ces participations ayant pratiquement été cédées à titre gratuit, l'opération n'a pas suscité de demande de réforme des prix et de la réglementation. Le tarif de l'énergie domestique reste faible et aucun de ces deux pays n'a progressé dans la mise en place d'un véritable système de réglementation. Tout relèvement futur des tarifs, que l'État contrôle encore, sera une manne pour les nouveaux propriétaires. En raison d'un endettement initial de faible niveau, ces sociétés se constituent d'importants excédents de trésorerie à mesure que les prix de l'énergie industrielle se rapprochent des niveaux mondiaux. Entre-temps, les actionnaires, les créanciers et l'État n'interviennent guère dans l'administration des sociétés. Bien que, par d'autres aspects, ces programmes de privatisation par attribution de coupons (en particulier le programme tchèque) aient donné des résultats impressionnants, le manque d'attention dont fait preuve l'État dans le domaine des monopoles naturels est inquiétant.

preneurs internes se voient accorder un traitement nettement préférentiel (comme en Russie), les actifs peuvent rapidement être utilisés à des fins plus rentables par l'intermédiaire des marchés secondaires. Les pouvoirs publics doivent, cependant, résister à la tentation d'imposer des restrictions artificielles sur les cessions de biens, par exemple, en fixant un prix minimum ou en forçant les acheteurs à poursuivre le même genre d'activités.

Les cessions de petites entreprises sont également plus faciles à réaliser politiquement, car elles ne suscitent guère d'opposition organisée. Dans le système de planification centralisée, les services étaient négligés, d'où les pénuries, les files d'attente, l'aspect triste des magasins et le peu de choix. La privatisation a amené une rapide amélioration d'ordre quantitatif et qualitatif. Et les progrès réalisés dans ce domaine peuvent aussi être à l'origine de réformes ailleurs dans l'économie. Les petites entreprises privatisées peuvent aussi être une bonne école pour les entrepreneurs et les investisseurs et absorber la main-d'œuvre dont ne veulent plus les grandes entreprises.

L'ex-Tchécoslovaquie, la Hongrie et la Pologne ont été les premiers pays à largement diversifier la propriété des petites entreprises tout en suivant des voies différentes. Les Tchèques ont mis en place un système d'enchères publiques de conception centralisée et d'administration locale. Le programme mis en œuvre par la Pologne dans ce domaine, comme dans celui de la privatisation à grande échelle, avait un caractère plutôt ponctuel et prévoyait un régime très privilégié pour les employés. La Hongrie avait, même sous l'ancien système, un secteur du commerce et des services relativement étendu, sur lequel existait un contrôle de gestion solide et décentralisé sous forme de contrats de bail. La croissance de ce secteur a été due moins à une privatisation généralisée qu'à l'entrée sur le marché de concurrents du secteur privé. Dans le sillage de ces pays, la plupart des autres économies en transition ont privatisé un grand nombre de petites entreprises. L'Albanie, les pays baltes, la Croatie, la Russie et la Slovaquie ont ainsi rattrapé le peloton de tête en dénationalisant un pourcentage comparable de petites entreprises.

La Russie a privatisé la plupart de ses petites unités de production mais, comme dans le cas de la privatisation des grandes entreprises, ce sont surtout les anciens salariés qui en sont devenus propriétaires. Cela est inquiétant. Il ressort d'études sur la privatisation des petites entreprises en Europe centrale, en Russie et en Ukraine qu'il faudrait tenter d'attirer des investisseurs de l'extérieur, ceux-ci ayant tendance à investir davantage et à fournir de meilleurs services. Les ventes aux enchères sur le modèle tchèque débouchent sur une structure plus compétitive de la propriété que les autres modes de privatisation et font intervenir un plus grand nombre d'investisseurs de l'extérieur. Mais il faut compter avec les réalités politiques.

Lorsque les acquéreurs internes sont assez forts pour faire obstacle aux investisseurs de l'extérieur, la privatisation par rachat des salariés vaut encore mieux que le maintien dans le giron de l'État, surtout quand il s'agit de petites entreprises où la concurrence peut très aisément imposer ultérieurement une restructuration et des remaniements parmi les propriétaires.

Privatisation et restructuration des exploitations agricoles

L'agriculture chinoise a été collectivisée dans les années 50, ce qui a eu pour effet d'étouffer l'initiative individuelle. L'agriculture s'est trouvée alors soumise à un pesant régime de contrôle des prix et du commerce des produits agricoles qui a duré jusqu'en 1978, année où a été introduit le système de la responsabilisation des ménages. L'adoption de ce système a marqué la fin de l'exploitation collective et a donné aux ménages un droit d'usage sur la terre qu'ils cultivaient. Cela a aussi eu pour effet de desserrer l'étau d'une politique des prix discriminatoire ainsi que des contrôles auxquels était soumise la commercialisation des produits de l'agriculture. Cette évolution s'est traduite par une augmentation spectaculaire de la production agricole. Le revenu rural n'a pas tardé à suivre, faisant monter la demande locale de produits alimentaires, dont le prix continuait à être subventionné dans les villes. L'essor de l'agriculture a servi de moteur à la croissance de l'ensemble de l'économie. Le Viet Nam a connu une évolution semblable au milieu des années 80, devenant en l'espace de quelques années non plus importateur, mais exportateur de riz. Dans ces deux pays, ce sont maintenant les forces du marché qui déterminent principalement les prix et la production agricole.

Les réformes agricoles ont été plus difficiles dans les PECO et surtout dans les NEI. Contrairement à la Chine, ces pays avaient une agriculture très mécanisée et fortement subventionnée au temps de la planification centralisée. La taille des exploitations collectives et des fermes d'État en rendait la gestion inefficace. Tout comme les grandes entreprises d'État du secteur industriel, ces exploitations étaient maintenues à flot par le crédit bancaire, auquel elles avaient aisément accès, et par un système général de subventions dont bénéficiait également le consommateur. À côté de ces grandes exploitations survivait, tant bien que mal, un secteur privé fait de petites exploitations et de lopins de terres à usage familial. Cette structure double privait le secteur d'État d'une main-d'œuvre efficace et le secteur privé d'une technologie performante. Les réformes engagées au début des années 90 comportaient une réduction des subventions à la consommation et des autres transferts dont bénéficiait jusque-là l'agriculture. La fin des marchés protégés du CAEM a porté un autre coup sévère à l'agriculture. La demande

s'est effondrée, notamment celle de viande et de lait, et l'ensemble de la production agricole a chuté d'un quart à un tiers. Certains gouvernements ont alors pénalisé encore davantage l'agriculture en maintenant un contrôle partiel des prix à la production, tout en le relâchant sur les intrants agricoles. La rentabilité de l'agriculture en a fortement souffert.

L'existence de droits de propriété clairement définis, attribués aux particuliers et non plus aux exploitations collectives, est aussi importante en agriculture que dans l'industrie. Le succès de la Chine peut s'expliquer en grande partie par le caractère plus individuel qu'elle avait commencé à donner aux droits fonciers en attribuant explicitement ou implicitement des baux à long terme. La volonté de pleine privatisation des terres agricoles a été forte en Europe centrale, mais moins au Bélarus, en République de Moldova, en Russie, en Ukraine et dans les républiques caucasiennes. En Asie centrale, le Turkménis-

tan autorise la propriété privée des terres — mais sans droits de mutation. (La constitution de certaines autres républiques d'Asie centrale interdit l'exploitation privée de la terre.) Là où le souvenir du régime de propriété d'avant le socialisme est demeuré vivace et où il existe encore les titres fonciers correspondants, comme dans beaucoup de PECO et dans les pays baltes, la restitution des terres a été la forme principale de privatisation (Encadré 3.7). Ailleurs, des droits fonciers ont été reconnus aux employés des exploitations d'État et aux autres résidents des zones rurales au moyen de transferts en nature, comme en Albanie et en Arménie, ou par l'attribution de titres de propriété (reconnaissant légalement au détenteur un droit de propriété sur une partie du domaine agricole exploité en coopérative), comme au Bélarus, en République de Moldova, en Russie et en Ukraine.

On ne privatise pas l'agriculture comme on privatise l'industrie. En effet, la réorganisation — ou restructura-

Encadré 3.7 La restitution des biens : le pour et le contre

La plupart des régimes communistes ont saisi d'énormes quantités de biens qui étaient propriété privée. Leur restitution à leurs propriétaires d'avant l'ère communiste ou à leurs héritiers est tentante, mais semée de difficultés. Les pays baltes et la plupart des PECO ont entrepris de revenir sur les décisions de confiscation en indemnisant les anciens propriétaires ou en leur restituant leur bien. Outre l'ancienne Allemagne de l'Est, la Bulgarie, la Slovénie et l'ex-Tchécoslovaquie se sont signalées par leurs efforts résolus en ce sens. Dans chacun de ces trois pays, des lois ont été votées pour restituer les terres, les logements et les entreprises à leurs anciens propriétaires. Il est prévu que cette restitution s'effectue en nature ou, à défaut, par l'attribution de biens équivalents, de titres de propriété ou de sommes d'argent. L'Estonie, la Lettonie et la Lituanie ont adopté une législation prévoyant la restitution des terres à leurs anciens propriétaires en zones urbaines et rurales; environ 1 million de personnes ont présenté une demande à cet effet dans les trois pays. La Roumanie a résolument mené une politique de restitution en nature des terres agricoles, qui a abouti à la création de quelque 2,4 millions d'exploitations privées. La Hongrie constitue l'une des rares exceptions, puisqu'elle a choisi de ne pas recourir à la formule des restitutions en nature, lui préférant celle des coupons utilisables pour l'achat de biens privatisés (y compris de terres).

Les restitutions en nature peuvent certainement contribuer au développement du secteur privé, notamment dans le domaine du commerce de détail et des ser-

vices. Toutefois, cette formule peut être complexe et parfois arbitraire, créant un climat d'incertitude susceptible de porter ombrage à d'autres modes de privatisations et de saturer l'appareil judiciaire. En République tchèque, par exemple, les locataires d'appartements restitués à leurs anciens propriétaires se sont parfois heurtés à ces derniers sur des questions de droits et de responsabilités. Un certain nombre d'acquéreurs intéressés ont reculé devant l'achat d'entreprises mises en vente par crainte d'être confrontés à une demande de restitution. En Roumanie, il a souvent été impossible de restituer les terres à leurs anciens propriétaires, car le bien avait perdu son usage agricole; l'attribution de parcelles jugées équivalentes a donné lieu à plus de 300.000 actions en justice. En République tchèque, l'absence de titres représentatifs de propriété a compliqué et ralenti la restitution des terres agricoles.

Le programme hongrois d'indemnisation par attribution de coupons a créé moins de turbulences, mais il était aussi moins ambitieux. Les opérations de privatisation ont pu se dérouler sans devoir compter avec l'incertitude liée au risque d'une demande d'indemnisation, et les litiges entre ayants droit n'ont pas paralysé les tribunaux. Les coupons d'indemnisation, qui se négocient à la Bourse de Budapest, constituent une utile source de capital national pour l'achat d'entreprises privatisées. D'un point de vue économique, la méthode hongroise paraît raisonnable, même si certains la jugent moins équitable, et elle contribue moins, à court terme, à la privatisation et au développement du secteur privé.

tion — doit faire partie intégrante du programme de privatisation, et ce pour deux raisons. La première tient aux économies d'échelle : celles-ci sont peu nombreuses dans l'agriculture, et superviser un grand nombre de travailleurs coûte cher. Pourtant, la planification centralisée a laissé dans son sillage des exploitations qui sont gigantesques par rapport aux normes mondiales. Une ferme russe fait encore en moyenne 6.000 hectares; en 1987, 3 % seulement des propriétés agricoles des États-Unis en faisaient plus de 840. La Russie a transformé en sociétés un grand nombre de fermes collectives, répartissant leur capital entre les membres, mais les exploitants n'en sont guère plus motivés pour autant. Par contre, la restitution ou la distribution de terres est parfois allée trop loin dans l'autre direction, multipliant les petits propriétaires à la tête d'exploitations souvent inférieures à deux hectares, ce qui s'est traduit par un morcellement qui ne permettra peut-être pas de tirer pleinement parti des quelques économies d'échelle toujours possibles.

La réorganisation et la privatisation doivent aller de pair pour une autre raison : il est difficile de constituer une ferme en société. Ainsi, la plupart des sociétés agricoles d'Amérique du Nord sont des fermes familiales qui ont été transformées en sociétés pour des raisons fiscales; elles ne comptent pas de multiples actionnaires. Le marché secondaire des actions de sociétés agricoles est quasiment inconnu. De ce fait, la constitution de fermes collectives et de fermes d'État en sociétés crée un modèle sans équivalent dans les économies de marché. Le marché secondaire des actions d'entreprises agricoles ayant peu de chances de se développer, les possibilités d'évolution et de réorganisation de telles structures paraissent limitées.

La réorganisation des domaines agricoles devrait viser essentiellement à instituer le régime de la propriété individuelle de la terre et des biens qui s'y rattachent, à établir les titres correspondants et à créer des marchés qui ouvriront aux propriétaires la possibilité de modifier la taille et l'intensité capitalistique de leur exploitation. Les propriétaires qui choisiraient d'exploiter leurs terres en commun devraient pouvoir conserver la propriété individuelle de leur domaine sans avoir à en céder le titre à l'entité constituée à cette fin. Toutefois, l'exploitation privée étant restée inconnue pendant plus de 60 ans dans plusieurs NEI, nombreux sont aujourd'hui ceux qui pensent que la terre n'est pas un bien comme les autres et que le marché doit en être fortement réglementé. Aussi le changement se heurte-t-il à une vive résistance.

Divers systèmes d'actions ont été adoptés pour les terres et les autres biens agricoles dans une grande partie des NEI. Mais une réorganisation par distribution d'actions ne change rien, ou presque, au type d'exploitations qui existait. Il faut aux actionnaires un mécanisme qui leur permette de convertir leurs titres en actifs réels tels que des terres, des outils agricoles et des bâtiments. La

formule des enchères internes est l'un des rares mécanismes à avoir été mis en place (à titre expérimental à Nijni Novgorod, en Russie). À l'issue d'une période initiale de distribution d'actions, d'éducation du public et d'évaluation des actifs, une vente aux enchères a lieu qui permet aux participants de se porter acquéreurs de biens agricoles réels contre remise des titres dont ils sont porteurs. L'exploitation est alors liquidée et les nouvelles entreprises nées de la vente aux enchères sont enregistrées. À la mi-juin 1995, 68 exploitations agricoles avaient été soumises à ce processus. C'est ainsi que, pendant la phase initiale du programme (1993-94), 20 exploitations collectives, 17 fermes familiales et six entreprises individuelles sont nées de cinq domaines agricoles. C'est là un début prometteur.

Quel que soit le mode de privatisation initialement adopté, l'existence de marchés fonciers fonctionnant librement est indispensable. Ces marchés fournissent des mécanismes de réorganisation souples qui permettent aux ressources de ne pas rester figées dans les structures créées au début de la réforme. Jusqu'à fin 1992, par exemple, la Hongrie autorisait les actionnaires à proposer un échange de leurs actions contre un ensemble de biens réels et à se retirer ensuite pour former une nouvelle unité de production agricole. Si le reste des actionnaires s'y opposait, l'ensemble de l'exploitation était mis aux enchères internes par vente d'actions. La stabilité nécessaire à l'exploitation de la terre et la liberté de sortie du marché nécessaire à l'évolution des structures sont certes difficilement conciliables, mais ce dernier aspect revêt une importance capitale dans un contexte de transition.

Privatisation des actifs immobiliers à usage commercial

Les actifs immobiliers à usage commercial passaient pour n'avoir aucune valeur productive au temps de la planification centralisée. Dans les économies de marché, cependant, ils représentent un vaste parc de richesses, souvent plus grand que celui des installations et des équipements industriels. Ce parc immobilier a aussi une importance capitale pour l'implantation de nouvelles entreprises, qui ont besoin d'avoir accès à des locaux ou, ce qui est tout aussi important (étant donné l'état de délabrement d'un grand nombre d'immeubles), à des terrains et des permis de construire. Il s'agit là de conditions difficiles à réunir dans un grand nombre de villes de pays en transition. Aussi existe-t-il une grave pénurie de locaux et terrains à usage commercial, situation qui bloque le développement du secteur privé.

Les pays réformateurs n'ont guère progressé sur la voie de la privatisation du parc immobilier à usage commercial. C'est en fait un problème auquel aucune économie en transition ne s'est encore attaquée de façon systématique. Les progrès enregistrés sur ce plan par certains pays et par

certaines villes correspondent en fait aux retombées de la privatisation dans d'autres secteurs. La Bulgarie, les Républiques slovaque et tchèque et la Slovénie ont fait figurer de substantiels actifs immobiliers à usage commercial dans leurs programmes de restitution de biens (voir Encadré 3.7). Beaucoup de pays ont cédé les droits détenus par l'État sur des actifs immobiliers à usage commercial — le droit acquis n'est souvent qu'un droit au bail — aux occupants ou, dans le cadre de petits programmes de privatisation, aux plus offrants. Que le bien ait été restitué ou privatisé, le nouveau propriétaire a dû compter avec les droits fortement protégés du locataire en place. C'est ainsi qu'un investisseur a dû renoncer à acheter un terrain qu'il destinait à un hôtel à Prague en 1994, faute d'avoir pu s'entendre avec les trois locataires. En Bulgarie, ceux qui sont devenus propriétaires par restitution de leur bien doivent continuer à louer aux locataires en place pendant trois ans. Ces conflits d'intérêts entre anciens occupants et nouveaux propriétaires sont inévitables. L'important est d'adopter des règles claires qui permettent aux transactions de se poursuivre et au marché de se développer. Certains pays ont inclus dans leurs programmes de privatisation d'entreprises les terrains et bâtiments occupés par les grandes entreprises d'État (à l'exception notable de la Pologne et de la Russie). De plus, dans la quasi-totalité des économies en transition, les entreprises d'État ont donné à bail ou cédé sous d'autres formes les terrains et bâtiments dont elles n'avaient plus besoin, soit pour desserrer l'étouffement d'une contrainte budgétaire de plus en plus dure, soit pour saisir l'occasion d'une privatisation « spontanée ». Ces entreprises ne détenant toutefois généralement qu'un droit d'usage, ces opérations n'ont souvent aucune valeur juridique.

Dans la plupart des économies en transition, ces mesures partielles de privatisation du parc immobilier à usage commercial se sont soldées par l'apparition d'une mosaïque de droits de propriété mal définis et le maintien d'un grand nombre d'immeubles dans le domaine public. En Bulgarie, dans les Républiques slovaque et tchèque et en Slovénie, les collectivités locales demeurent même propriétaires d'une grande quantité de locaux destinés au commerce de détail ou à usage de bureaux ainsi que de terrains vagues. La Hongrie a réussi à libérer le marché de la location à usage commercial, même si elle n'a pas beaucoup privatisé ni relevé les loyers jusqu'au point d'équilibre du marché. Les occupants (généralement détenteurs d'un bail à long terme, avec un loyer inférieur au niveau du marché) se voient accorder le droit de sous-louer à condition de reverser aux collectivités locales 20 % du « bénéfice » réalisé (la différence entre le loyer qu'ils perçoivent et celui qu'ils paient). La quasi-totalité du marché de l'immobilier à usage commercial fonctionne de cette manière. Bien qu'ayant commencé à adopter des méthodes de gestion commerciale, les pays baltes et la Pologne

n'ont pas cédé au secteur privé beaucoup d'actifs immobiliers à usage commercial. Les autres NEI et la Roumanie n'ont pas fait beaucoup de progrès, ni sur le papier ni dans la pratique, mais quelques villes et régions sont manifestement en avance sur d'autres.

La lenteur de la privatisation et le peu de constructions réalisées par le secteur privé s'expliquent en grande partie par les facteurs antagoniques qui détruisent le comportement des collectivités locales qui contrôlent la majeure partie de l'immobilier à usage commercial. Celles qui sont ouvertes au progrès et honnêtes comprennent que l'utilisation judicieuse de ce parc immobilier peut stimuler la croissance rapide du secteur privé et leur valoir un surcroît de recettes. D'autres, au contraire, préfèrent ne pas abandonner les monopoles qui leur permettent d'attribuer les rares locaux existants (pour des loyers souvent inférieurs au niveau du marché) et d'en ouvrir de nouveaux, dans une certaine mesure à cause du revenu — par ailleurs, irrégulier — qu'elles peuvent en tirer. Le fait d'en être propriétaires n'est pas leur seule source de pouvoir. En effet, les collectivités locales assurent aussi les services qui rendent utilisables les locaux à usage commercial, comme l'électricité, l'eau, l'assainissement et la protection contre les incendies. Elles contrôlent aussi le développement. Certaines entrent en concurrence directe avec le secteur privé en mettant elles-mêmes en valeur des terrains ou en créant des entreprises commerciales à participation mixte dans lesquelles elles apportent des biens immobiliers. Les forces antagoniques qui pèsent sur ces nombreuses fonctions publiques aboutissent à la création ou au maintien de monopoles artificiels, à l'existence de réglementations complexes, à l'arbitraire de certaines interventions et à l'imposition de coûts élevés aux nouvelles entreprises privées. Les luttes que se livrent les services municipaux pour jouer le rôle lucratif de propriétaire-gérant sont monnaie courante. Certains quartiers de Varsovie n'ont pas hésité à mettre des terrains et des locaux à usage commercial à la disposition du secteur privé, alors que d'autres y ont été réticents. La façon dont l'activité commerciale se répartit aujourd'hui dans la ville illustre bien cette situation.

Ces faiblesses du marché de l'immobilier à usage commercial sont un gros obstacle au développement du secteur privé. Les problèmes ne se résoudreont pas d'eux-mêmes et ils sont en outre source de corruption. Il faut que les collectivités locales prennent des mesures énergiques (ou qu'elles soient incitées à le faire par la volonté de réforme d'administrations à niveau différent) pour privatiser, assouplir les règlements et les contraintes de zonage applicables aux nouvelles constructions, et ouvrir les équipements collectifs et les services d'utilité publique à la concurrence du secteur privé. Pour les locaux qui resteraient la propriété de l'État, il faudrait que les collectivités locales favorisent une gestion commerciale, notamment au moyen de baux aux clauses transparentes et de loyers

aux prix du marché, et qu'elles encouragent le respect des obligations contractuelles. L'administration centrale sera peut-être aussi en mesure de stimuler la réforme des collectivités locales en récompensant financièrement celles qui utilisent leurs actifs de la manière la plus efficace et la plus transparente.

Privatisation du logement

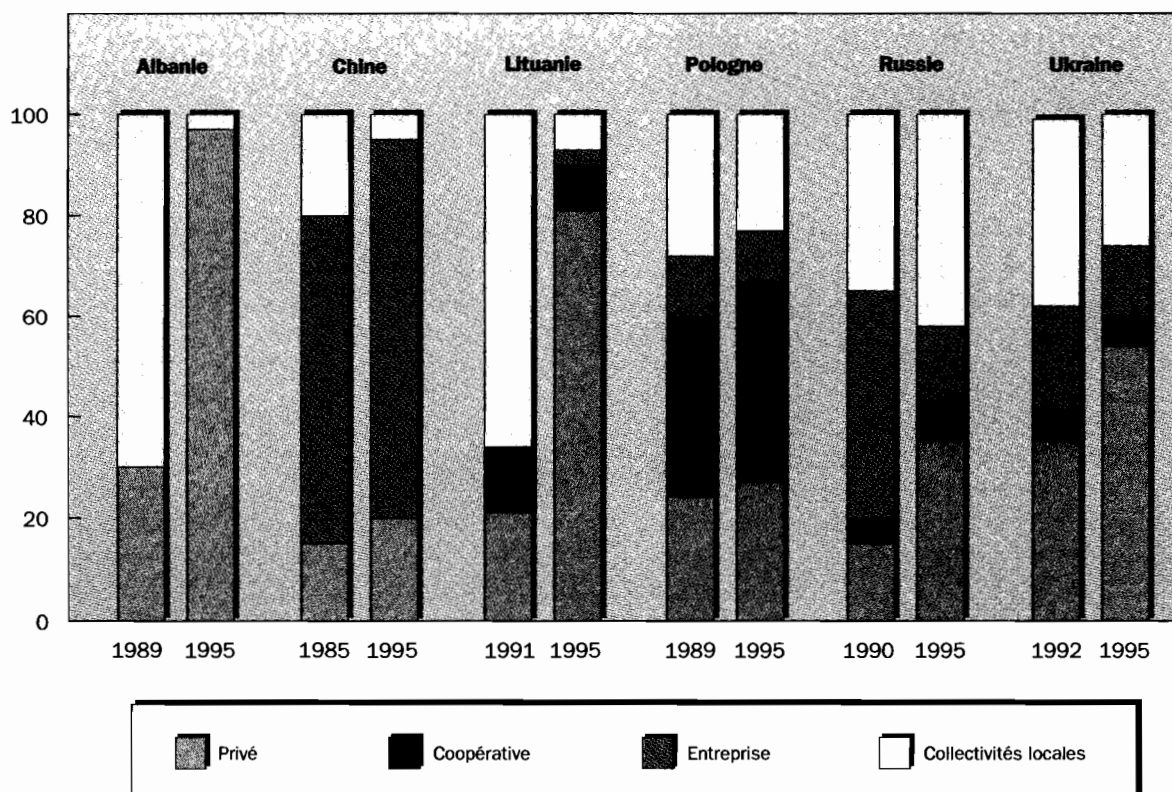
La physionomie de la propriété du logement variait beaucoup entre pays à économie planifiée (Figure 3.1). En Chine et au Viet Nam, la plupart des logements urbains étaient et sont toujours la propriété des entreprises, alors

que les habitants des campagnes s'occupaient de leur propre demeure, dont ils étaient — mais à titre informel uniquement — propriétaires. Dans les PECO, la propriété privée n'avait jamais complètement disparu dans ce domaine et elle s'est considérablement accrue durant les réformes lancées pendant les années 70 et 80. Dans la majorité des PECO, plus de la moitié du parc de logements (et encore davantage en milieu rural) appartenait déjà à des particuliers dès le début de la transition; les collectivités locales étaient propriétaires d'à peu près tout le reste. Dans le groupe des NEI, la plupart des logements urbains appartenait aux collectivités locales ou à des

La structure de la propriété du logement varie beaucoup d'une économie en transition à l'autre.

Figure 3.1 Propriété du logement urbain dans six économies en transition

Pourcentage du total



Note : « Entreprise » recouvre les logements appartenant à des établissements publics autres que les collectivités locales, en plus des logements d'entreprises d'État. Source : Données officielles; Banque mondiale, 1995n; données de la Banque mondiale.

entreprises, mais la propriété privée n'y était pas totalement inconnue, surtout dans les campagnes.

La privatisation du logement revêt, pour des raisons sociales et économiques, un caractère hautement prioritaire dans les économies en transition. Le logement représente environ 30 % de la richesse des économies de marché. On peut, en transférant la propriété aux particuliers et aux ménages et en développant les marchés de l'immobilier, aider à compenser ce que l'hyperinflation a fait perdre à beaucoup d'épargnants. Parce que les logements étaient assez équitablement répartis au temps de la planification centralisée (davantage du point de vue de la superficie que de la qualité ou de l'emplacement), la transformation du droit à bail en droit de propriété est une manière simple et équitable de privatiser. Presque toutes les privatisations réalisées jusqu'ici dans ce secteur ont pris la forme de cessions gratuites ou de ventes à bas prix aux locataires en place avec, souvent, certaines limitations de superficie. Les pays baltes ont distribué des coupons à l'ensemble de la population (le montant variant avec l'âge), notamment pour donner aux gens la possibilité d'acheter leur appartement. Au Bélarus, les gens reçoivent gratuitement un nombre donné de mètres carrés.

La privatisation peut décharger l'État et les entreprises du poids coûteux des subventions, mais seulement si la responsabilité des charges et de l'entretien est également transférée aux nouveaux propriétaires. En se délestant des logements et de ce que cela coûte, l'État améliore sa situation financière. Les loyers des logements publics étaient extrêmement faibles à l'époque de la planification centralisée, et l'État et les entreprises assumaient la majeure partie des coûts de construction et d'entretien, ainsi que des charges. En Union soviétique, les collectivités locales dépensaient habituellement jusqu'à 15 % de leur budget pour l'entretien du parc de logements municipaux. En 1993, ce pourcentage était passé à 25 %. De 1927 à 1992, le loyer mensuel de base que devaient payer les ménages en Union soviétique était bloqué à 0,132 rouble le mètre carré. À la fin de l'ère soviétique, les ménages consacraient à peine 2,4 % de leur revenu monétaire à leur logement (loyer plus charges), soit moins qu'ils ne dépensaient en alcool et en cigarettes. Cette sous-tarification encourageait les gaspillages d'énergie et, entre autres, décourageait l'entretien et se traduisait par une forte demande, de longues listes d'attente et une économie parallèle florissante.

L'effet désastreux que cette politique du logement avait sur la mobilité de la main-d'oeuvre d'une région à l'autre représentait un autre coût économique élevé. On avait peu d'espoir de trouver un logement si on allait travailler dans une autre ville. La création d'un marché du logement est un complément essentiel de la restructuration des entreprises dans les économies en transition, à la fois pour permettre aux sociétés de se concentrer sur leurs activités

de production et pour faciliter la mobilité de la main-d'oeuvre. Ceci vaut particulièrement pour des pays comme la Chine, où les entreprises sont propriétaires de la majeure partie des logements en ville.

Plusieurs NEI ont été à la pointe de la privatisation du logement. La Lituanie, notamment, a ramené le pourcentage de logements publics des deux tiers du parc immobilier à moins de un dixième en utilisant simultanément à cette fin la formule de la vente par coupons et celle de la restitution des biens. L'Estonie a pris un départ plus lent, mais son programme s'est accéléré à mesure qu'approchait la date limite d'utilisation des coupons, fixée à fin 1995. Soixante-dix pour cent des logements y sont maintenant propriété privée. En Arménie et en République de Moldova, la privatisation a également été rapide. D'abord à l'avant-garde, la plupart des PECO progressent plus lentement depuis 1990, ce qui s'explique en partie par le fait qu'il leur reste beaucoup moins de logements publics à privatiser. Seule l'Albanie est à créditer des mêmes spectaculaires changements de régime de propriété que les plus ardents privatiseurs parmi les NEI (Figure 3.1). Le programme de ventes à bas prix organisé par la Slovaquie en 1992 a permis de faire entrer dans les coffres de la banque centrale des devises demeurées jusque-là cachées dans des bas de laine ou placées dans des banques étrangères. Cette accumulation de réserves de change a facilité l'introduction de la nouvelle monnaie de la Slovaquie, le tolar. Sur ce point, la Chine et le Viet Nam sont en retard : on y a peu fait pour dissocier le logement des entreprises. En Chine, les entreprises possèdent et gèrent environ 75 % des logements urbains et ce pourcentage a même augmenté ces dernières années, lorsque les collectivités locales leur ont cédé des logements dont elles étaient jusque-là propriétaires. Il sera peut-être possible, à l'avenir, d'échanger certains de ces biens contre l'obligation d'assurer le paiement des pensions (voir Encadré 4.6).

Pour mettre en place un marché du logement digne de ce nom, il ne suffit pas de changer le régime de propriété : beaucoup d'autres réformes sont également nécessaires. Il faut relever progressivement le montant du loyer et des charges dans ce qu'il reste de logements d'État. Les droits du locataire hérités de l'ère de la planification centralisée sont beaucoup plus forts que les droits à bail dans certaines économies de marché et y représentent en fait des droits de propriété transmissibles. Passer de ce système à un régime de pleine propriété n'aurait probablement aucun sens, à moins de modifier simultanément l'ancien système d'attribution de subventions et de répartition des responsabilités.

Il ne sera peut-être pas possible, du jour au lendemain, de transférer aux ménages la totalité du coût économique du logement, surtout dans les économies où le PIB et l'emploi ont fortement chuté et où la pauvreté s'est

considérablement aggravée. Pour amortir l'impact à court terme du relèvement des loyers dans le secteur public et l'effet de l'augmentation des charges pour tout le parc immobilier, les pouvoirs publics pourraient envisager d'accorder des allocations de logement à ceux qui sont le plus touchés par les réformes, tout en relevant les salaires pour compenser la disparition des subventions. Il faut surtout que le coût véritable du logement — jusque-là masqué par la compression artificielle des salaires, les déficits budgétaires, l'inflation et le sous-appvisionnement — soit rendu explicite. Il faudra en outre de nouveaux modes de financement pour aider les nouveaux propriétaires à payer leur habitation à mesure que l'État se désengagera de la construction et de l'entretien des logements.

Il faut aussi que les collectivités locales définissent plus clairement les droits de propriété et les règles de zonage, qu'elles améliorent le cadastre et qu'elles adoptent un régime efficace d'impôt foncier, ainsi qu'une législation sur la copropriété, afin de répartir les responsabilités pour l'entretien des parties communes. Les nouveaux propriétaires ne seront pas en mesure d'apprécier la valeur de leur logement en l'absence d'un marché immobilier actif permettant de chiffrer cette valeur et de réaliser leur bien. Et ce marché ne verra le jour que si les propriétaires se voient attribuer des droits clairs et aisément négociables à la fois sur le bâtiment et sur le terrain où il est érigé. Enfin, la répartition des droits de propriété au sein du ménage est un problème qui est souvent laissé de côté lorsqu'on privatise des logements. Assurer l'égalité de droits des deux conjoints sur les logements privatisés est un pas important vers l'égalité des sexes.

Bien menée, la privatisation des logements ouvre la voie à une foule de nouveaux produits et services — tels que les assurances, le courtage immobilier, les prestations d'entretien, le financement hypothécaire et la promotion immobilière. Ceci crée de nouveaux emplois et permet le bon fonctionnement du marché immobilier en dispersant le risque, en renseignant les acheteurs et les vendeurs, et en fournissant les financements nécessaires.

Création d'entreprises et investissement étranger

La privatisation des entreprises d'État est d'une importance capitale pour le développement à long terme des économies en transition. Mais il est tout aussi important de favoriser les implantations de nouvelles entreprises. Compte tenu du délai nécessaire pour dénationaliser les grandes entreprises, ce sont les créations d'entreprise qui se sont avérées le plus rentables. La reprise de la croissance en Pologne et en Roumanie en 1993 et en 1994, par exemple, ne peut être attribuée à leurs programmes de privatisation en bonne et due forme, qui ont été lents, mais plutôt au nombre élevé de nouvelles entreprises qui sont entrées sur le marché. Les propriétaires de ces entreprises

et leurs investisseurs apportent avec eux des idées et des techniques nouvelles, et ils sont moins tributaires des contraintes liées aux habitudes et au personnel. L'histoire montre que les progrès techniques et les gains de productivité sont davantage dus au remplacement d'anciennes entreprises par de nouvelles — autrement dit, à un processus de destruction créatrice — qu'aux réformes dans des établissements existants. La plupart des nouvelles entreprises des PECO et des NEI sont des sociétés privées; dans les économies planifiées d'Asie de l'Est, les nouvelles implantations ont été à la fois le fait d'entreprises privées et d'entreprises non contrôlées par l'État (voir Encadré 3.4).

Il n'est pas possible de séparer complètement nouvelles implantations et privatisations. Il peut être impossible de distinguer les petites entreprises privatisées des nouvelles implantations, surtout lorsque le seul véritable actif de l'entreprise privatisée est sa possibilité d'accès à un bien immobilier à usage commercial. L'actif ou la main-d'oeuvre dont les sociétés d'État ont dû se séparer pour réduire leurs coûts sont souvent à l'origine des nouvelles entreprises privées. En fait, la privatisation de certains éléments d'actifs a progressé plus vite que la privatisation des entreprises dans la plupart des économies en transition. Ceci aide à expliquer, par exemple, pourquoi le secteur privé de la Pologne génère maintenant quelque 60 % du PIB (contre 30 % seulement en 1990) malgré la lenteur du programme officiel de privatisation. Les réformes économiques provoquent l'essor des cabinets d'affaires. Mais, même lorsque les réformes sont lentes, une économie parallèle basée sur des entreprises privées de type informel fait son apparition avec l'aide des privatisations spontanées. En Ukraine, ce type d'économie représente peut-être 40 % de la production économique, et cela malgré la lenteur des réformes économiques et de la privatisation. Certes, la croissance du secteur privé de type formel est préférable à celle d'économies parallèles, mais l'une ou l'autre est préférable à l'absence de croissance (voir Chapitre 2).

Que faut-il au nouveau secteur privé de type formel pour réussir et se développer? Il lui faut, avant tout, de la stabilité sur le plan macroéconomique. Les pays confrontés à d'importants déficits budgétaires résistent mal à la tentation d'imposer lourdement un secteur privé en train de naître et, de leur côté, les entreprises ont du mal à fixer leurs prix, à négocier des marchés et à estimer leurs besoins d'investissement dans un environnement de forte inflation. Il faut ensuite libérer les prix et les marchés et s'abstenir de trop réglementer. Les nouvelles entreprises privées doivent pouvoir fixer elles-mêmes le prix de leurs produits, acquérir leurs moyens de production au meilleur prix, changer de gamme de produits, engager du personnel, le licencier et obtenir les devises dont elles ont besoin afin de pouvoir s'adapter à l'évolution des conditions du marché. Enfin, il leur faut des règles du jeu claires et

stables qui puissent être appliquées à un coût raisonnable dans un environnement d'où criminalité et corruption sont absentes (voir Chapitre 5).

Ces conditions préalables se sont généralement trouvées réunies en Europe centrale et un peu moins en Europe orientale et dans les pays baltes, où les nouvelles entreprises privées peuvent réagir librement aux forces du marché (elles y demeurent toutefois soumises à une lourde fiscalité, à laquelle beaucoup tentent d'échapper, l'accès aux locaux nécessaires leur posant quelques difficultés, comme on l'a vu plus haut). La liberté d'entreprendre et l'accès aux moyens de production sont plus limités en Russie et dans les pays non baltes du groupe des NEI, encore que beaucoup d'entreprises privées arrivent à prospérer dans des secteurs précédemment grevés de contraintes, comme ceux du commerce et des services, où la demande non satisfaite est élevée. Il ressort d'une enquête de 1992 que le principal grief des chefs d'entreprise polonais était le manque de financement, alors qu'à Saint-Pétersbourg et dans toute l'Ukraine, les principales récriminations étaient l'incertitude macroéconomique, l'instabilité du système juridique et, souvent, la criminalité et la corruption. La pression fiscale et le manque de financement n'arrivaient qu'après.

Si les entreprises nationales sont le moteur de la croissance dans toutes les économies de marché, l'investissement étranger y contribue aussi beaucoup. Les étrangers apportent capitaux, technologies, compétences de gestion et accès aux marchés, toutes choses d'importance capitale pour la restructuration des entreprises dans les économies en transition. Les effets moins palpables de l'investissement étranger, et notamment les idées et les pratiques nouvelles importées à travers l'amélioration de la performance et le soutien des réformes, sont particulièrement importants dans les économies en transition. La Chine a connu une croissance rapide et elle arrive en tête pour ce qui est des investissements étrangers, encore qu'une grande partie de ces flux passent pour être des capitaux chinois réinjectés dans l'économie via Hong Kong, afin de profiter des avantages accordés uniquement aux investisseurs étrangers. La Hongrie partage la première place avec la Chine pour la part de l'investissement étranger dans le PIB (Figure 3.2).

L'investissement étranger peut vraiment faire changer les choses, comme en témoigne le cas d'une société polonaise d'éclairage acquise par un homme d'affaires hollandais en 1991. Le nouveau propriétaire a beaucoup dépensé pour former des techniciens et des gestionnaires dans divers domaines tels que la comptabilité des prix de revient, l'informatique, la commercialisation, la gestion de la qualité totale et l'apprentissage de l'anglais. Il a apporté à l'entreprise des connaissances techniques et un matériel ultramoderne qui ont eu pour effet non seulement d'aug-

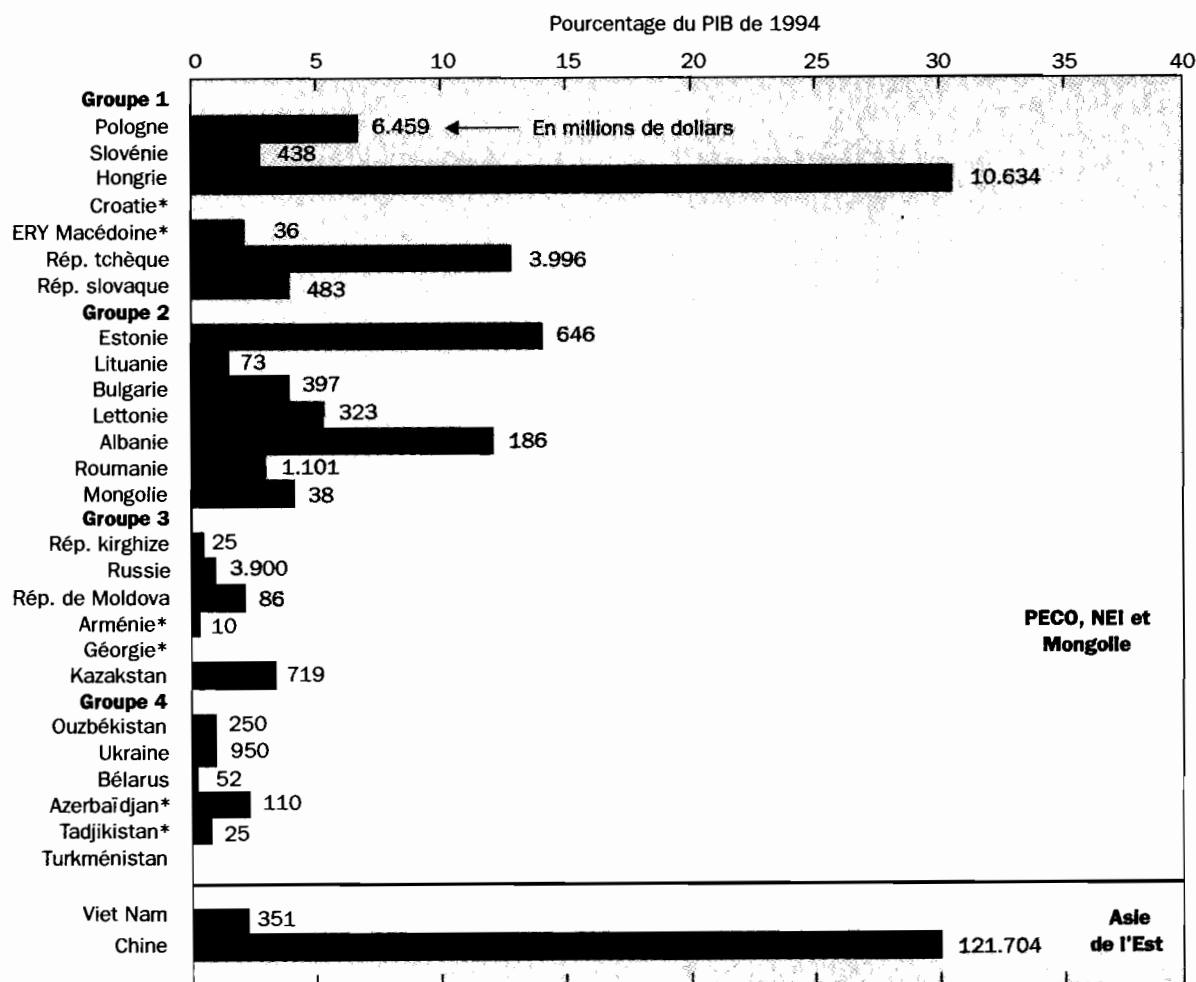
menter la productivité, mais aussi de réduire les émissions préjudiciables à l'environnement. Il a ensuite modernisé les bureaux et les installations de la société. Les résultats ont été impressionnants. En l'espace de trois ans, une société en perte de vitesse était devenue une entreprise rentable et compétitive sur le plan international. Les ventes par employé ont presque doublé entre 1991 et 1994, et elles devraient doubler encore d'ici à l'an 2000. Le consommateur polonais paie maintenant 25 % de moins pour des produits d'éclairage standards. Les effectifs, qui se situent aux alentours de 3.000 personnes, sont stables et les salaires ont augmenté de 10 % par an. Les activités de la société ont stimulé la création, au sein de la collectivité, d'emplois liés au transport des produits finis vers les marchés nationaux et étrangers.

Tous les investisseurs étrangers ont les mêmes préoccupations : ils recherchent la stabilité et l'ouverture politique et économique, des lois et des réglementations appliquées d'une manière équitable et transparente, et la possibilité de se procurer des moyens de production à des prix raisonnables, toutes choses sur lesquelles les choix des pouvoirs publics influent lourdement. L'investisseur tient compte aussi de la taille et des perspectives de croissance des marchés nationaux, auxquelles la politique économique du pays peut ne pas être étrangère, ainsi que de leur proximité par rapport aux grands marchés internationaux, chose sur laquelle cette politique ne peut rien. L'investissement étranger dans les ressources naturelles est dicté par des considérations géographiques, d'où l'intérêt des sociétés étrangères de production et de distribution de l'énergie pour le Kazakhstan et la Russie. Des facteurs historiques et culturels, comme l'existence d'une importante diaspora, ont également de l'influence : l'Estonie a bénéficié de ses liens étroits avec la Finlande et les autres pays scandinaves, et la majeure partie de l'investissement « étranger » en Chine a été le fait de Chinois de l'extérieur. Mais l'existence de liens étroits avec l'étranger ne suffit pas. L'Arménie, la Pologne, la Russie et le Viet Nam ont tous d'importantes communautés d'émigrés, mais la part d'investissement qui leur est due est relativement faible, en partie à cause de politiques ou de programmes de privatisation peu faits pour séduire l'investisseur étranger (et, dans le cas de l'Arménie, pour cause de blocus). La façon dont sont conçus les programmes de privatisation influe énormément sur le degré d'investissement étranger dans les entreprises privatisées. L'Estonie et la Hongrie ont, l'une et l'autre, attiré l'investissement étranger par leurs ventes d'entreprises d'État, alors qu'en Russie, parce que les privatisations s'y sont faites essentiellement par rachats des salariés, l'investissement étranger n'a pas dépassé 2 % des actifs privatisés.

Les systèmes de régimes préférentiels accordés à l'investissement étranger créent des enclaves qui ne profitent

Certaines économies en transition ont mieux attiré l'investissement étranger que d'autres.

Figure 3.2 Montant cumulé des investissements directs étrangers



Note : Les chiffres présentés ici correspondent à la somme des apports pour la période 1989-95; ceux concernant la Croatie, la Géorgie et le Turkménistan ne sont pas connus. Pour 1995, les valeurs correspondent à des chiffres préliminaires. La répartition des pays par groupe est la même que pour la Figure 1.2. Les astérisques correspondent aux économies gravement touchées par des tensions régionales entre 1989 et 1995. Source : Banque mondiale, 1996b; estimations des services du FMI et de la Banque mondiale.

guère au reste de l'économie. Cette formule pourra avoir son utilité en début de transition si elle sert à faire passer le message que le pays entend sérieusement réformer son économie. Mais les allègements fiscaux spéciaux, les exonérations de droits de douane et autres avantages offerts aux étrangers risquent de désavantager les investisseurs

nationaux et de faire perdre à l'État des recettes dont il a pourtant grand besoin. Les économies en transition devraient, aussitôt que possible, démanteler ces enclaves et placer les investisseurs nationaux et étrangers sur un pied d'égalité. C'est ce que la République tchèque a fait en 1992, par exemple, quand elle a aboli une législation

applicable uniquement à l'investissement étranger pour la remplacer par un vaste code commercial applicable à tous les investisseurs.

Ce qu'il reste à faire

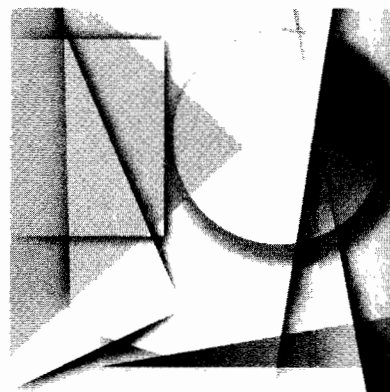
Les leçons à tirer de l'expérience de la réforme des entreprises sont tout à fait claires et applicables à l'ensemble des économies en transition, depuis la République tchèque jusqu'à la Chine. Les entreprises et les exploitations agricoles qui ont survécu à la planification centralisée ont besoin d'une profonde restructuration de leur production et d'une réorientation de leur régime d'incitations. Celles qui sont soumises aux rigueurs de la discipline financière et de la concurrence et dont la propriété est clairement établie sont celles qui ont le plus de chances de mener les restructurations nécessaires, ou de se retirer du marché, pour laisser la place à des entreprises nouvelles et mieux armées. À court terme, l'incitation à la discipline financière pourra être le fait des mesures de stabilisation et de libéralisation présentées au Chapitre 2. Mais, à plus long terme, l'existence d'un régime de droits de propriété ainsi que d'un réseau d'institutions décentralisé, et de préférence privé, sera nécessaire pour maintenir la discipline financière, répondre aux incitations du marché et créer des formes nouvelles de financement et d'administration des entreprises.

La structure de la propriété qui résultera d'un passage hors du contrôle de l'État ou de la privatisation ne sera probablement pas d'emblée idéale. Cela vaut tout particulièrement pour les grandes sociétés et les grandes exploitations, mais cela peut aussi être vrai des petites entreprises, du parc immobilier à usage commercial et du secteur du logement. Initialement, la propriété sera peut-être trop éclatée, comme dans le cas des programmes de privatisation de masse de la Lituanie, ou trop captive de salariés devenus propriétaires, comme à la suite des privatisations de la première heure en Russie. Ceux qui sortiront gagnants de ce processus de redistribution essaieront peut-être de créer des obstacles à toute nouvelle transaction sur le bien qu'ils ont acquis. La propriété se trouvera parfois concentrée dans des entités soit trop grandes, comme les sociétés d'exploitation agricole en Russie, soit trop petites, comme les domaines morcelés de Roumanie. Elle pourra échoir à des fonds d'investissement ou à des propriétaires absentéistes, qui n'ont pas les moyens, ou le désir, d'exercer le contrôle nécessaire. C'est lorsque les droits de

propriété auront la possibilité d'évoluer pour revêtir la forme la mieux adaptée aux circonstances qu'on pourra parler de réussite durable d'un programme de réformes. Les mesures qui stimulent la croissance des marchés des capitaux et des biens, comme le programme tchèque de privatisation, ont un avantage très net. Dans toutes les économies en transition, l'évolution du régime de propriété dépendra aussi de la rigueur des politiques macroéconomiques suivies, rigueur qui oblige les entreprises non seulement à se restructurer, mais aussi à se tourner vers les marchés des capitaux pour obtenir les financements dont elles ont besoin.

Mais, pour restructurer l'économie, il ne faut pas se limiter — loin s'en faut — à une réforme des entreprises existantes. L'implantation et les investissements de nouvelles entreprises, tant nationales qu'étrangères, influent au moins autant sur la croissance. Ici, les pays réformateurs d'Asie de l'Est, les PECO et les NEI peuvent mutuellement s'enrichir de leurs expériences respectives. La Chine est de plus en plus préoccupée par la nécessité de réformer ses entreprises d'État, qui se sont laissées distancer par les autres sur le plan des résultats financiers et de la productivité, mais qui n'en continuent pas moins à consommer la part du lion des ressources destinées à l'investissement. Les PECO et les NEI ont montré combien il importe, et comme il convient, d'imposer la discipline financière aux entreprises d'État, de les autoriser à réduire leurs effectifs et, au besoin, à fermer, de mettre au point des mécanismes de restructuration de la dette commerciale et de dénationaliser le secteur du logement, l'immobilier à usage commercial et les actifs ou parts d'entreprises dont l'État n'a plus besoin d'être propriétaire. De même, les gouvernements de certains PECO et de certains NEI peuvent apprendre de la Chine combien la libre création de nouvelles entreprises, la libération des forces de la concurrence et la restructuration des exploitations agricoles peuvent influencer sur la croissance et la productivité. Dans toutes les économies en transition, la poursuite de la croissance des nouveaux secteurs non contrôlés par l'État et les progrès de la réforme des entreprises qui resteront entre ses mains dépendront de la mise en place d'institutions pour maintenir et renforcer les acquis. Il s'agira, notamment, des réformes qui porteront sur les institutions juridiques, le système financier et l'appareil d'État. Ces réformes font l'objet de la Deuxième partie du présent Rapport.

Impact de la transition sur les populations



En fin de compte, ce qui importe vraiment, c'est le bien-être des populations, car c'est à l'aune de l'amélioration des conditions de vie que l'on jugera des résultats de la transition dans un pays. L'équité, c'est-à-dire la « juste » répartition des bienfaits et des méfaits de la transition, est un aspect important, mais ce n'est pas le seul. La productivité du travail, qui est au cœur de la croissance économique, dépend des connaissances, des compétences, des motivations et de l'état de santé de ceux qui travaillent. C'est pourquoi soulager l'extrême pauvreté, préserver le capital humain et l'adapter aux besoins d'une économie de marché font autant pour la croissance que la justice sociale et la stabilité politique. Et ceci se vérifie particulièrement dans les pays en transition, où les gouvernants risquent de ne pas pouvoir assurer la mise en place de réformes d'une importance vitale pour la croissance si des pans entiers de la population ont l'impression d'être les oubliés de la transition.

Quels effets la transition a-t-elle eus sur les niveaux de vie et que signifient ces changements pour l'emploi et pour le réaménagement des transferts sociaux? (Le Chapitre 8 répond à ces questions pour les secteurs de l'éducation et de la santé.) Les réponses varient selon le pays et dépendent de l'interaction entre quatre facteurs : l'accroissement des différences de revenus et de richesses, la croissance économique, la mobilité de la main-d'oeuvre et l'âge.

Le premier de ces facteurs, le creusement des écarts de salaires, de revenus et de richesses est, jusqu'à un certain point, indissociable de la transition, parce que la libre détermination des salaires par le marché incite à l'efficacité, ce qui est essentiel pour le succès de la réforme. Ceux qui travaillent de manière plus efficace doivent être

récompensés de leur contribution à la croissance. Mais une inégalité accrue peut engendrer une plus grande pauvreté à court terme, parce que certaines personnes ou certaines régions (notamment en Chine et en Russie) gagnent inévitablement plus que d'autres. Mais les « perdants » ne tombent pas forcément dans la pauvreté si la croissance économique — le deuxième facteur — est au rendez-vous et si les pouvoirs publics savent adapter les filets de protection sociale de manière à venir effectivement en aide aux pauvres.

Une croissance négative, surtout quand elle est aussi marquée que celles des PECO et des NEI, contribue à une augmentation de la pauvreté et aggrave l'incertitude qu'engendre un changement fondamental de système. Avec la chute brutale des recettes fiscales causée par la diminution de la production, les pouvoirs publics se trouvent confrontés à des pressions budgétaires qui les incitent à dépenser moins, alors que s'exercent simultanément sur eux des pressions politiques qui les poussent, elles, à dépenser davantage. Pour échapper à ce dilemme, les gouvernants doivent relancer la croissance par la mise en place de réformes efficaces (Chapitre 2). Il leur faut aussi veiller à ce que les pertes subies en début de transition correspondent effectivement à une période transitoire et qu'elles ne se répercutent pas sur la génération suivante. En revanche, là où la croissance a été rapide et largement partagée, la pauvreté a beaucoup reculé. L'Asie de l'Est en est une parfaite illustration. Et, comme le montrent la Chine et le Viet Nam, ce recul peut même intervenir très rapidement.

Le troisième facteur, c'est la mobilité, c'est-à-dire la liberté qu'a l'individu d'aller chercher mieux ailleurs. Comme le Chapitre 2 l'a montré, le passage à l'économie de marché implique un vaste redéploiement de main-

d'oeuvre entre entreprises, secteurs et régions. Pourtant, le marché du travail hérité de la planification centralisée avait sacrifié la mobilité de la main-d'oeuvre à la sécurité de l'individu, du moins pour ce qui est des reconversions professionnelles. Pour les travailleurs, la sécurité prenait le plus souvent la forme d'un emploi garanti ou, dans la Chine rurale, d'un lopin de terre. En économie de marché, les employés peuvent changer d'employeur, d'emploi et de lieu de travail — et connaître le chômage. C'est pourquoi il est nécessaire de réformer le régime des transferts sociaux (les allocations de chômage, par exemple) dans les pays en transition, non seulement pour réduire la pauvreté et contenir les coûts, mais aussi pour favoriser la mobilité. Ceci veut dire qu'il faudra, en particulier, venir en aide aux chômeurs et faire en sorte que les entreprises n'aient plus à assurer de prestations sociales. Faute de quoi, la main-d'oeuvre ne se déplacera pas, ce qui créera des îlots de pauvreté dans des régions en perte de vitesse et incitera les entreprises et les pouvoirs publics à différer d'indispensables restructurations, faisant ainsi monter le coût de la transition.

Les personnes âgées n'ont pas non plus été épargnées par la chute de la production dans les PECO et les NEI. Comme le reste de la population, elles ont enregistré une baisse de leur niveau de vie moyen. À la différence des jeunes, elles ne retireront pas grand-chose des fruits à long terme des réformes, et beaucoup ont vu leur épargne s'effriter sous l'effet de l'inflation. Ceci soulève d'importantes questions pour les retraites. Il est justifié de se montrer généreux à l'égard des personnes âgées d'aujourd'hui, et il faut reconnaître qu'elles ont été relativement bien protégées dans beaucoup de pays. Mais le coût des retraites peut être source de graves problèmes à un moment où les caisses de l'État se vident rapidement.

Comment la transition influe-t-elle sur les conditions de vie?

Le bien-être de chacun dépend de ses revenus, de ses biens (la possession d'une maison ou de terres, par exemple) ainsi que de facteurs moins tangibles, comme la jouissance d'un sentiment de relative sécurité. Il dépend aussi de la possibilité d'avoir accès à des biens publics et à des services sociaux. La présente section examine la question du bien-être de différentes catégories d'individus, en mettant plus particulièrement l'accent sur les changements de revenus.

Pauvreté, croissance et inégalité : une histoire toujours en cours

Si une grande partie de leur population a enregistré un mieux-être matériel et non matériel qu'il est parfois difficile à chiffrer (voir ci-dessous), les PECO et les NEI ont vu le nombre de leurs pauvres augmenter. Les comparaisons d'un pays et d'une époque à l'autre sont très approxi-

matives (Encadré 4.1), mais on peut dégager un certain nombre de caractéristiques. Pendant que les PECO et les NEI enregistraient simultanément une baisse de la production et une aggravation des inégalités, la pauvreté a fortement augmenté. Ces inégalités se sont accrues dans toute la région parce que les salaires ont été libérés, qu'une part croissante des revenus se gagne dans le secteur privé, où les écarts se sont creusés, et que la richesse est de plus en plus concentrée entre les mains de quelques individus. En Pologne, on constate que les indicateurs de pauvreté ont eu tendance à se stabiliser avec la reprise de la croissance, mais il est encore trop tôt pour dire à quelle vitesse ils pourraient diminuer. Par contre, chez les réformateurs plus tardifs du groupe des NEI (comme le Bélarus), la production continue à chuter et la pauvreté à augmenter. La Figure 4.1 montre que l'inégalité de revenu ne diffère pas tellement de celle existant dans les économies de marché utilisées à titre de comparaison et risque fort, de ce fait, de ne pas diminuer de manière significative. Pour arriver à contenir, puis à réduire, la pauvreté, une reprise de la croissance est donc indispensable. Cela dit, pour certaines catégories de personnes, comme celles dont le savoir-faire est dépassé, les personnes âgées ou les enfants de famille nombreuse, la croissance ne résout pas tout. Dans leur cas, une aide ciblée est nécessaire. Et même pour le reste de la population, il faudra que la croissance soit soutenue pour avoir un réel impact sur les niveaux de vie.

En Chine, les interactions entre croissance, inégalité et pauvreté ont donné des résultats très différents. La phase initiale des réformes rurales a eu pour effet à la fois d'augmenter la croissance et de réduire l'inégalité, tirant de la pauvreté plus de 200 millions de personnes. Mais, après 1985, le secteur industriel devenant le pôle des réformes, l'inégalité a fortement augmenté, principalement à cause du creusement des disparités entre villes et campagnes (voir ci-dessous), et le nombre des pauvres a cessé de diminuer. La pauvreté rurale continue à poser un problème. Au Viet Nam, une forte croissance due aux effets conjugués de la réforme agraire, de la stabilisation et de la libéralisation a contribué à réduire le nombre de pauvres, dont la proportion est tombée de 75 à 55 % de la population entre 1984 et 1993.

Comment la transition accroît-elle l'inégalité — et pourquoi?

La mesure de l'inégalité de revenu la plus fréquemment utilisée est le coefficient de Gini, qui va de zéro (tout le monde a le même revenu) à cent (une seule personne perçoit l'ensemble des revenus). Mesurée à cette aune, l'inégalité a augmenté en Bulgarie, dans les pays baltes et dans les pays slaves de l'ex-Union soviétique pour atteindre des niveaux assez comparables à ceux des pays industriels à économie de marché où l'écart entre les revenus est

Encadré 4.1 Pourquoi il est difficile de mesurer la pauvreté et l'inégalité

Il n'est pas facile de mesurer la pauvreté parce que la notion même de pauvreté est difficile à définir, que les données nécessaires sont sources de problèmes et qu'il n'existe *aucune* définition objective du phénomène. Il n'est pas plus facile de mesurer l'inégalité.

Comment définit-on la pauvreté? La pauvreté *absolue* se définit en comparant le revenu (ou les dépenses) des personnes ou des ménages au prix d'achat d'une quantité donnée de biens et de services, la pauvreté *relative*, en comparant ce revenu avec celui des autres et la pauvreté *subjective*, en comparant le revenu effectif de l'intéressé avec ses attentes et sa manière de voir les choses. Il n'est pas possible de dire, scientifiquement et indiscutablement, qui est pauvre et qui ne l'est pas.

Mesurer la pauvreté est chose assez difficile, même dans une économie stable où les statistiques sont établies de façon régulière et continue. La difficulté augmente quand il s'agit d'économies en transition. Beaucoup de données relatives aux revenus et à la consommation sont très discutables. Cela tient pour une bonne part à l'existence d'irrégularités graves dans la conduite des enquêtes sur les ménages et à l'expansion de l'activité du secteur informel, qui n'est pas recensée. Les changements considérables qui interviennent dans les prix relatifs et l'offre accrue de biens de consommation dont s'accompagne le passage à l'économie de marché viennent encore compliquer l'interprétation de ces données. L'amélioration de la qualité des données ne va pas non plus sans créer de problèmes. De même qu'un système amélioré de notification des délits peut se traduire par une hausse du taux de criminalité, de même l'amélioration de la collecte de données sur la pauvreté et le revenu peut conduire des observateurs à exagérer les

effets de la transition s'ils comparent les chiffres les plus récents avec ceux, très incomplets, des années d'avant les réformes. Pour toutes ces raisons, toute comparaison des niveaux de vie avant et après la transition ne peut être, au mieux, que très approximative.

Même lorsque l'on s'est entendu sur une définition de la pauvreté, le problème demeure, car il reste à savoir ce que l'on veut mesurer. Les autorités veulent connaître le *nombre* de pauvres (l'indice numérique), leur *degré* de pauvreté (l'écart de pauvreté mesuré par rapport au seuil de pauvreté) et la *durée* de leur état de pauvreté — autrement dit, si cette situation a un caractère transitoire ou durable.

Ce ne sont pas là des questions purement techniques : elles font inévitablement intervenir un jugement de valeur. Ainsi, sauf pour l'Estonie, les chiffres du Tableau 4.1 ont été établis à partir du revenu par habitant. Si, en revanche, le poids relatif donné aux enfants avait été moindre, le seuil de pauvreté pour un ménage de cinq personnes, dont trois enfants, aurait été environ le triple de celui d'une personne seule. Une enquête établie sur la base du revenu par personne trouvera davantage d'enfants pauvres et moins de personnes âgées pauvres que si elle tient compte du poids relatif des enfants pour déterminer le nombre de personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté. De même, quand on choisit de définir le revenu comme étant le revenu d'un ménage, on obtiendra un nombre moins élevé de pauvres chez les personnes âgées car on part du principe que celles-ci partagent les ressources disponibles avec les plus jeunes. Ce qui sera dit sur la pauvreté dans ce chapitre devra donc être interprété en ayant ces considérations présentes à l'esprit.

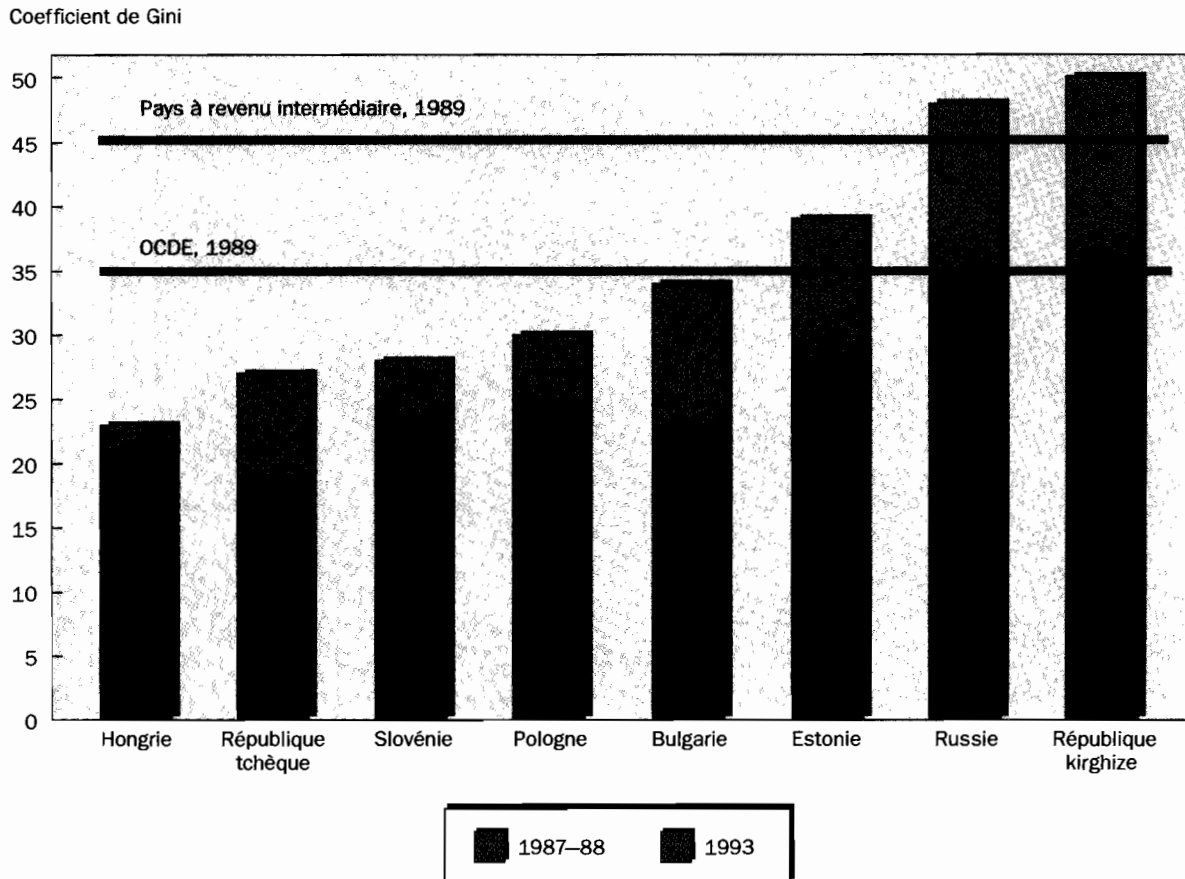
le plus grand, comme aux États-Unis (Tableau 4.1 et Figure 4.1). Pour la Russie, le coefficient de Gini paraît maintenant similaire à celui de la moyenne des pays à revenu intermédiaire, encore que les données russes ne rendent pas suffisamment compte des revenus les plus élevés (ce qui est également le cas dans beaucoup d'autres pays). L'inégalité ne s'est pas creusée de manière aussi spectaculaire dans certains PECO, où les niveaux sont comparables à ceux d'un grand nombre de pays d'Europe occidentale.

Quelle incidence cette évolution globale des inégalités a-t-elle eue sur les différentes tranches de revenu? La Hongrie a fait des efforts soutenus — et coûteux — pour compenser l'aggravation des inégalités, mais sans guère voir d'évolution statistique de la part de chaque quintile

de population dans le revenu total, depuis le plus pauvre jusqu'au plus riche (Figure 4.2). Le changement a été plus marqué en Slovaquie et plus encore en Bulgarie et en Ukraine. C'est en Russie que l'inégalité a le plus fortement augmenté : en 1993, le quintile supérieur ne recevait pas moins de 20 points de pourcentage de plus du revenu total qu'en 1988, principalement par suite d'une augmentation considérable de la part relative des plus riches, mais aussi d'un accroissement de la dispersion des salaires. En Russie, cette dispersion s'est également accrue entre secteurs. C'est dans l'énergie, les banques et les secteurs apparentés que les gains ont été les plus importants, les plus gros perdants ayant été ceux qui travaillent dans l'agriculture, suivis de ceux qui exercent une activité dans la culture, l'éducation et la santé.

L'inégalité dans les économies en transition se rapproche des niveaux observés dans les économies de marché.

Figure 4.1 Coefficient de Gini dans huit économies en transition



Note : En l'absence de données fiables pour la période 1987-88 dans les NEI, la répartition du revenu durant la période de transition ne se prête pas à des comparaisons systématiques. Pour les pays à revenu intermédiaire et les pays de l'OCDE, les niveaux sont des moyennes simples. Source : Milanovic, à paraître.

En Chine, l'aggravation des inégalités a eu essentiellement pour moteur un mécanisme différent — qui a également été important en Russie —, à savoir les différences de croissance entre régions et (particulièrement dans le cas de la Chine) entre zones urbaines et zones rurales. À l'intérieur des régions et des villes de Chine, les disparités de revenus demeurent relativement faibles. Mais la zone côtière du Sud-Est, par exemple, a connu une croissance de plus de 13 % par an, pour une moyenne nationale de 8,5 % et un taux d'environ 6 % dans la région du centre du pays, une zone très peuplée. En 1992, les dépenses des

ménages urbains du Sud étaient supérieures de 75 % à ce qu'elles étaient dans le Nord. On observe à peu près la même évolution au Viet Nam, où la zone qui entoure Hô Chi Minh-Ville, que le souvenir de l'économie de marché rend plus réceptive aux réformes, croît à un rythme supérieur de 40 % à la moyenne nationale.

Outre la réapparition des avantages comparatifs, la politique que la Chine a suivie en matière de commerce et d'investissement a très fortement favorisé ses provinces côtières, et la décentralisation profonde du budget a réduit les transferts des régions riches aux régions pauvres. La

Tableau 4.1 Inégalité et pauvreté dans quelques économies en transition

Pays	Coefficient de Gini		Indice de pauvreté ^a		
	1993	Changements par rapport à 1987-88	1987-88	Revenu ^b (1993)	Dépenses (1993)
<i>Europe centrale et orientale</i>					
Bulgarie	34	11	2	33	..
Hongrie	23	2	1	2	6
Pologne	30	5	6	12	12
République tchèque	27	8	0	1	1
Slovénie	28	4	0	1	1
<i>Nouveaux États indépendants^c</i>					
Estonie	39 ^d	16 ^{d,e}	..	23 ^{d,f}	21 ^{d,f}
République kirghize	environ 50	9-33 ^g	..	76	57
Russie	48	14-24 ^g	..	38	35
Évolution de l'indice de pauvreté (points de pourcentage)					
			1978-85	1985-93	
<i>Asie de l'Est</i>					
Chine	38 ^h		-24	+1 ⁱ	
Viet Nam	34		..	-20 ^j	

.. Non connu.

Note : Toutes les données, et surtout celles qui concernent les NEI, sont sujettes à des difficultés majeures d'ordre statistique; les changements intervenus dans les coefficients de Gini et les indices de pauvreté n'ont qu'une valeur indicative et doivent être considérés comme tels. Toute différence éventuelle entre les coefficients de Gini figurant sur ce tableau et ceux portés sur le Tableau 5 des Grands indicateurs du développement dans le monde serait due à des différences d'échantillon, de période considérée, de définition ou à d'autres hypothèses techniques.

- Pourcentage de population situé au-dessous du seuil de pauvreté. Les estimations de la pauvreté pour les PECO et les NEI sont faites sur la base d'un seuil commun de pauvreté de 120 dollars de 1990 par personne et par mois pour les PECO et les NEI. C'est là un montant élevé pour les plus pauvres des NEI comme la République kirghize. Pour les pays d'Asie de l'Est, les estimations sont établies sur la base de seuils de pauvreté beaucoup plus faibles et propres à chaque pays : 18 dollars par personne et par mois pour la Chine et, pour le Viet Nam, un seuil de pauvreté calculé par la Banque mondiale sur la base d'une consommation quotidienne de 2.100 calories et d'un certain nombre de produits essentiels non alimentaires.
- Calculé d'après des données d'enquête sur les ménages, ajustées, le cas échéant, en hausse pour les rendre compatibles avec les chiffres correspondant au revenu national.
- Pour les NEI, il n'existe pas de données qui permettent de comparer systématiquement la répartition du revenu durant la période de transition, et les estimations des indices de pauvreté faites avant la transition ne sont pas fiables compte tenu de l'imperfection des données.
- Les données correspondent à l'année 1995.
- Sur la base des données du Goskomstat pour le début et de données d'enquête sur les ménages pour la fin de la période (on ne dispose pas de données du Goskomstat pour la fin de la période).
- Calculs effectués sur la base de données de PPA 1993 pour une taille de ménage ajustée pour avoir un nombre d'adultes.
- Le chiffre inférieur est basé sur des données du Goskomstat pour le début et la fin de la période, le chiffre supérieur sur des données du Goskomstat pour le début et sur des données d'enquête sur les ménages pour la fin de la période.
- Le chiffre correspond à l'année 1992.
- Le chiffre correspond aux années 1985 à 1990.
- Chiffre établi sur la base d'une extrapolation rétrospective d'une enquête de 1993 sur les ménages.

Source : Dollar, Glewwe et Litvack, à paraître; Milanovic, à paraître; Banque mondiale, 1992; données de la Banque mondiale.

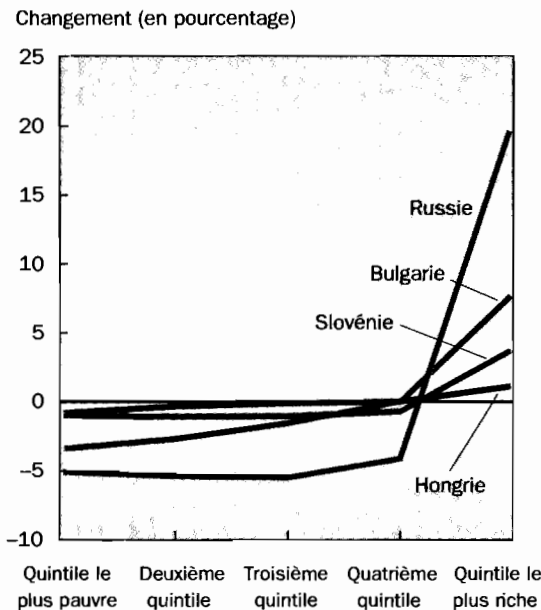
réduction des transferts, l'accroissement de l'investissement étranger et l'accélération du développement des ECV (Encadré 3.4) dans les provinces côtières se sont traduits par un taux d'investissement quatre fois supérieur à celui des régions pauvres. Face à cet état de choses, le Gouvernement chinois a adopté une politique de rééquilibrage et a renforcé les recettes de l'administration centrale au moyen de la réforme fiscale de 1994, ouvrant ainsi la possibilité de transferts accrus en faveur des régions pauvres. Toutefois, compte tenu de la stratégie économique d'ouverture sur

l'extérieur menée par la Chine, le Sud possède des atouts de par sa situation géographique privilégiée, comme en témoigne l'arrivée récente de migrants non recensés.

Les inégalités régionales, déjà importantes avant les réformes, se sont accrues en Russie, qui enregistre des taux de pauvreté allant de 70 % dans le territoire de l'Altaï, en Asie centrale russe, à moins de 10 % à Moscou, Saint-Petersbourg et Mourmansk. En juin 1995, les 20 % les plus riches du territoire (essentiellement les régions riches en ressources naturelles ainsi que Moscou) recevaient

L'inégalité de revenu s'accroît surtout en haut de l'échelle.

Figure 4.2 Évolution du revenu par quintile dans quatre économies en transition



Note : Les données représentent, en pourcentage, l'évolution de la part de chaque quintile dans le revenu total entre 1988 et 1993. Source : Milanovic, à paraître.

44 % du revenu total, alors que les 20 % les plus pauvres (principalement les républiques peuplées de minorités ethniques dans le nord du Caucase et la région de la Volga) n'en recevaient que 5 %. Les inégalités régionales sont presque inévitables dans un pays aussi vaste que la Russie, mais elles ont été aggravées par l'implantation économiquement irrationnelle des industries avant les réformes et par des entraves à la mobilité, qui tiennent moins à des restrictions sur le mouvement des personnes qu'à l'inefficacité du marché du logement. Cette rigidité de la main-d'oeuvre est appelée à demeurer une source majeure d'inégalité pour longtemps encore.

Quelles répercussions la transition a-t-elle sur la pauvreté?

Les indicateurs de pauvreté utilisés dans le Tableau 4.1 sont établis à partir du même seuil de pauvreté pour tous les PECO et les NEI. Cette méthode permet de faire des

comparaisons entre pays — encore que les résultats varient en fonction d'un ensemble de facteurs tels que les fluctuations du taux de change — mais fait que moins de personnes seront comptées comme pauvres dans des pays assez riches, comme la Slovaquie, que dans des pays relativement pauvres, comme la République kirghize. La Pologne mise à part, les pays du Groupe de Visegrad ont connu l'augmentation de pauvreté la plus faible, même si cela ne revient pas à dire que personne en République tchèque ne s'est appauvri. Ces résultats indiquent simplement que peu de Tchèques se situent au-dessous du seuil commun de pauvreté. Il ne faut pas non plus en déduire qu'il n'y a plus de pauvres, car il existe encore des îlots de grande pauvreté en Hongrie, par exemple. Les pays balkaniques, à l'exception de la Slovaquie, ont enregistré une plus forte hausse des indicateurs de pauvreté, qui ont même atteint des records dans les NEI. En République kirghize, le niveau de pauvreté est moins élevé quand on le rapporte au niveau de consommation; si on utilise un seuil moins élevé, propre au pays, on obtient un indice de pauvreté qui situe la République kirghize dans la gamme des 30 à 45 %. Bien que tous ces résultats soient à assortir des vives réserves mentionnées à l'Encadré 4.1, il ne fait pas de doute que la pauvreté a augmenté aux premiers stades de la transition — et souvent de façon appréciable. Cependant, comme on l'a dit plus haut, les niveaux de pauvreté ont tendance à se stabiliser dans les pays où la croissance est répartie.

En Chine et au Viet Nam, la situation est très différente. Ces pays étant beaucoup plus pauvres, leur seuil de pauvreté se situe beaucoup plus bas. Au début des réformes, ils comptaient un grand nombre de pauvres, mais ce nombre s'est considérablement réduit avec les progrès réalisés. Dans l'un et l'autre pays, les améliorations sont dues à une croissance rapide et à un changement de politique favorable à l'agriculture. La plupart des Chinois et des Vietnamiens sont des gens qui travaillent la terre et qui, après avoir été pénalisés sous l'ancien régime, profitent aujourd'hui des avantages d'une libération des prix.

La pauvreté est-elle profondément ancrée dans les économies en transition et s'agit-il d'une pauvreté transitoire ou durable? Dans les PECO et les NEI, la pauvreté est généralement superficielle. En 1993, le revenu moyen de ceux qui se trouvaient au-dessous du seuil commun de pauvreté était environ de 25 à 30 % inférieur à ce niveau; par rapport à un seuil propre à chaque pays, l'écart de pauvreté n'était plus que de 10 à 15 %, peut-être. Même le plus élevé de ces chiffres est inférieur à ce qu'il est dans beaucoup de pays d'Amérique latine pour un même seuil de pauvreté. Enfin, dans les PECO et les NEI, la pauvreté a un caractère transitoire, les gens en franchissant régulièrement le seuil dans les deux sens. Il en va de même pour la Chine rurale.

dans toutes les régions de Russie entre 1990 et 1993. Alcoolisme et toxicomanie sont également en hausse. Comme on le verra au Chapitre 8, l'état de santé de la population s'est dégradé dans un grand nombre de NEI, ce qui n'est toutefois pas le cas des pays du Groupe de Visegrad. Or, un mauvais état de santé est en lui-même une source de stress pour les familles concernées. Ainsi qu'il ressort du Chapitre 5, la criminalité et la corruption ont augmenté, ce qui ajoute encore à l'insécurité. Enfin, il ne faut pas oublier les perturbations que crée l'adaptation à un nouveau mode de vie. Par exemple, le fait de vendre les produits qu'elles ont elles-mêmes cultivés perturbe les femmes kirghizes : la tradition veut en effet que l'excédent soit donné aux voisins dans le besoin — et non vendu.

À mesure que l'effet des réformes se fera sentir, la pauvreté, l'incertitude et les tensions diminueront, mais, dans beaucoup de pays, cela ne se fera ni rapidement ni facilement. Pour la plupart des gens, le progrès, comme on le verra plus loin, viendra de la croissance ou d'un meilleur ciblage des transferts.

Réformer le marché du travail : aider les gens à s'aider eux-mêmes

Si le système de l'embauche et du versement d'un salaire existait au temps de la planification centralisée de l'économie, le fonctionnement du marché du travail n'avait rien de comparable avec ce qu'il est dans les pays à économie de marché. Dans les PECO et l'Union soviétique, les entreprises étaient incitées à engager autant de personnel que possible, de telle sorte que la pénurie de main-d'oeuvre, et non le chômage, était la norme. Le salaire n'avait pas grand-chose à voir avec le travail que l'on fournissait : « Le travail, c'est un endroit où on *allait*, et non une chose que l'on *faisait*. » Les structures salariales étaient rigides et variaient peu du haut en bas de l'échelle ; les allocations, notamment pour le logement, pouvaient constituer la moitié de l'enveloppe salariale. Pour mettre en place un marché qui fonctionne bien, il faut que la rémunération offerte corresponde, au moins approximativement, à l'emploi exercé. Il faut aussi que les gens soient libres de changer d'activité et, au moins jusqu'à un certain point, d'aller s'installer ailleurs. Dans quelle mesure les salaires et l'emploi se sont-ils adaptés aux exigences d'une économie de marché et quelle politique peut-on mener pour favoriser la mobilité de la main-d'oeuvre, tout en offrant à ceux qui travaillent une certaine protection contre la chute des salaires, l'exploitation et la perte de leur emploi ?

S'adapter aux forces du marché

Au début de la transition, nombreux étaient ceux qui doutaient que la population active des PECO et des NEI pourrait s'adapter rapidement aux considérables transformations d'ordre structurel et macroéconomique. Et pour-

tant, le monde du travail *s'est* adapté de diverses manières. Cette adaptation s'est articulée sur trois axes : changement du niveau et de la structure des salaires, accroissement de la mobilité de la main-d'oeuvre tant sur le plan sectoriel qu'au niveau géographique (y compris par le rôle plus important du secteur informel) et suppressions d'emploi.

AJUSTEMENT DES SALAIRES. Les salaires commencent aujourd'hui à contribuer au succès des réformes parce qu'ils sont une incitation à travailler dur et à acquérir des compétences. Dans presque tous les PECO et les NEI, les premières années de la transition ont vu les salaires chuter, et parfois de beaucoup, par rapport aux prix officiels à la consommation. Au début, cela a peu modifié les salaires relatifs. Mais aujourd'hui, la physionomie de la répartition des salaires dans les PECO commence à ressembler à celle d'une économie de marché. En Pologne et en République tchèque, on a des raisons de penser que la prime salariale pour le travail non manuel a augmenté et que le niveau d'études est nettement mieux reconnu qu'auparavant. En Russie également, les salaires reflètent mieux les compétences. Dans les villes de Chine, la structure des salaires se rapproche de ce qu'elle est dans les économies de marché : on y est passé de salaires de base complétés d'indemnités (souvent en nature) à des salaires majorés de primes liées à la productivité ou à la rentabilité. Et la perspective d'un salaire plus élevé y rend les emplois dans les entreprises à capital mixte plus attrayants que dans les entreprises d'État.

La transition n'a pas eu partout les mêmes effets sur les salaires des femmes. En Russie, du fait de la plus grande dispersion des salaires, les femmes, qui sont toujours proportionnellement plus nombreuses à exercer des emplois faiblement rémunérés, gagnent encore moins par rapport aux hommes qu'avant la transition. Par contre, l'écart s'est réduit dans plusieurs pays, dont la Pologne et la Slovaquie.

AJUSTEMENT PAR UNE PLUS GRANDE MOBILITÉ DE LA MAIN-D'OEUVRE ET PAR LES SUPPRESSIONS D'EMPLOI. Comme l'ont montré les chapitres précédents, les distorsions héritées de l'ancien système et la chute brutale de la production dans les PECO et les NEI rendaient inévitables les licenciements dans le secteur d'État. Quatre éventualités se présentent aux travailleurs : demeurer dans le secteur d'État, passer dans le nouveau secteur privé, devenir chômeurs (et suivre, éventuellement, une formation) ou cesser purement et simplement de travailler (en partant en préretraite, par exemple). Mais la situation n'est pas aussi simple, en particulier dans les NEI, du fait de la tendance à l'informalisation de l'activité économique. Quand les membres d'un même ménage travaillent dans plusieurs secteurs, l'ajustement consiste moins à choisir entre emploi et chômage qu'à modifier la gamme de leurs activités (Encadré 4.3).

Dans les économies en transition, l'ajustement a pris, en gros, trois visages. Dans le premier cas, celui des PECO en général, l'emploi a fortement chuté dans le secteur

Encadré 4.3 Les ménages face à la transition

Les ménages affrontent les épreuves de la transition de différentes manières. Beaucoup se tournent vers l'agriculture domestique; d'autres vendent des biens de famille en passant par des gens qu'ils connaissent ou en les offrant sur les marchés publics (en Hongrie, ce type de vente a doublé entre 1989 et 1995). Ceux qui possèdent un véhicule complètent souvent leurs revenus en faisant le taxi. Enfin, certaines familles louent leur résidence d'été ou une partie de leur appartement.

Les transferts à caractère privé jouent aussi un rôle. En Pologne et au Viet Nam, environ les deux tiers des ménages effectuent des transferts ou en bénéficient (voir tableau ci-dessous). Les sommes en jeu peuvent être considérables. En République kirghize et au Viet Nam, le total des montants ainsi transférés représen-

tait, respectivement, 7 et 12 % du revenu total et plus de 25 % du revenu des bénéficiaires.

Les bénéficiaires de ces transferts ont tendance à être des ménages pauvres, ou qui ont été fragilisés par la maladie ou la perte d'un emploi, ou qui ont pour chef une personne jeune, une personne très âgée ou une femme, bref, ces familles mêmes que les mesures de protection sociale cherchent surtout à atteindre. Peut-on compter sur ces transferts privés pour remplacer une partie des transferts publics? Des simulations réalisées pour la Russie indiquent que les transferts privés remplaceraient environ 19 % du montant des pensions publiques si celles-ci venaient à être supprimées. La réciproque est également vraie : une augmentation des pensions ne provoquerait pas une réduction proportionnelle des aides à caractère privé.

Transferts à caractère privé dans quelques économies en transition et aux États-Unis
(en pourcentages du total)

	Rép. kirghize (1993)	Pologne (1992)	Russie (1993)	Viet Nam (1993)	États-Unis (1979)
Ménages donateurs ou bénéficiaires	21,0	65,0	36,0	68,0	30
Part des transferts dans le revenu total	7,4	3,2	4,4	11,9	2
Part des transferts dans le revenu du bénéficiaire	41,1	7,2	20,1	27,0	6

Source : Cox, Eser et Jimenez, à paraître; Cox, Fetzer et Jimenez, à paraître; Cox, Jimenez et Jordan, 1994; Cox, Jimenez et Okrasa, 1995; Cox et Raines, 1985; Gale et Scholz, 1994.

d'État. Chez les pays les plus avancés dans les réformes, les suppressions de postes ont continué jusqu'au retournement de la situation dans le secteur de la production, ce qui s'est traduit par une remontée de la productivité du travail (voir Figure 1.6). En Pologne, en Hongrie et en République tchèque, le secteur privé a connu une forte expansion, tandis qu'en Bulgarie et en République slovaque, le recul du secteur d'État était très prononcé et la croissance du secteur privé plus faible. Dans presque tous les PECO, les chiffres du chômage ont fortement augmenté au tout début pour diminuer par la suite, en partie à cause de la reprise de la croissance mais, surtout, parce que les gens sont partis en préretraite ou qu'ils ont cessé de se faire inscrire comme chômeurs une fois arrivés en fin de droits. À la fin de 1994, le chômage déclaré dépassait les 10 % dans tous les PECO, sauf en République tchèque.

L'emploi féminin a particulièrement souffert dans les PECO (et dans beaucoup des NEI). Les femmes ont été bien plus nombreuses à perdre leur travail que les hommes au début de la transition parce que leurs tâches ne passaient pas pour essentielles, parce qu'une législation sociale générale (pour les congés de maternité, par exemple) rendait plus coûteux leur emploi et, parfois aussi,

parce qu'elles étaient l'objet d'une discrimination pure et simple (voir Encadré 4.2).

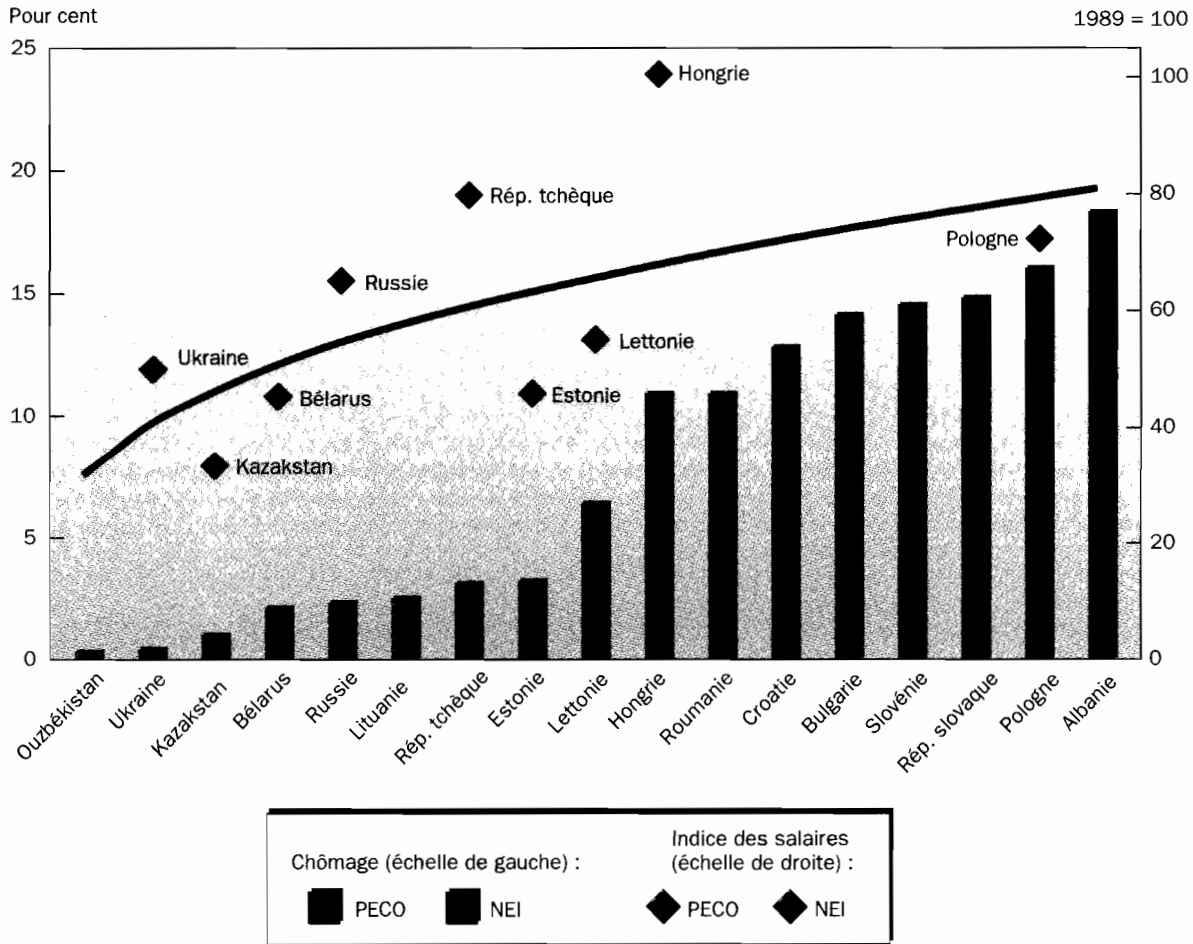
Le chômage de longue durée (celui qui dure une année ou davantage) et le chômage des jeunes ont rapidement augmenté dans les PECO avec la transition. Une inadéquation géographique entre emplois et travailleurs a été à l'origine de différences profondes et persistantes sur le plan du chômage entre les différentes régions. Ces problèmes ont tous pour cause la structure industrielle héritée du passé, le décalage entre les compétences des travailleurs et celles qu'exige une économie de marché, le mauvais fonctionnement du marché du logement et l'insuffisance de l'information sur l'offre de travail. Dans les régions où le chômage est élevé, les salaires ont certes chuté par rapport à la moyenne, mais pas suffisamment pour provoquer d'importants mouvements de main-d'oeuvre. Pour toutes ces raisons, la masse des chômeurs se renouvelle peu. Le secteur privé recrute surtout en puisant directement dans le secteur d'État plutôt qu'en faisant appel à des chômeurs. De cette situation, les décideurs peuvent notamment conclure que le réservoir de capital humain constitué par la masse de chômeurs n'a pas pu suffisamment s'adapter aux besoins de la restructuration.

Le deuxième visage qu'a revêtu l'ajustement — en Russie, en Ukraine et dans beaucoup d'autres NEI — est très différent. Dans ces pays, l'emploi a jusqu'ici bien moins baissé que la production; ce sont les salaires qui ont supporté le poids de l'ajustement (Figure 4.3). Parce que les employeurs répugnaient à recourir à des licenciements

massifs, les travailleurs leur demeuraient officiellement attachés, percevaient un salaire faible, voire nul, mais continuaient à bénéficier de certaines prestations de l'entreprise, tout en travaillant de plus en plus dans le secteur informel. La productivité de ces travailleurs à leur poste officiel n'est que marginale. La transition s'en

Les salaires ont baissé davantage dans les NEI que dans les PECO, mais davantage de gens y ont conservé leur emploi.

Figure 4.3 Chômage et salaires dans les PECO et les NEI



Note : Les données se rapportent à l'année 1994. Le chômage est mesuré par le taux de chômage recensé; les données relatives au salaire nominal sont ajustées d'après l'indice des prix à la consommation du pays. Compte tenu de la fin des pénuries de produits et de l'amélioration de la qualité des biens, l'évolution des salaires corrigés de l'inflation n'est peut-être pas un bon indice de l'évolution du pouvoir d'achat réel. La droite de régression décrit la relation entre l'indice des salaires et le rang des pays par niveau de chômage. Source : Données officielles.

trouverait-elle accélérée dans les NEI si ces travailleurs devenaient des chômeurs déclarés comme dans les PECO? La rétention de main-d'oeuvre inutile peut freiner les restructurations. Mais quand il n'y a pas de mobilité des travailleurs, comme en Russie, l'accroissement du chômage ne contribue pas vraiment à faire coïncider demande et offre d'emploi. Ainsi, l'argument selon lequel les NEI devraient suivre l'exemple des PECO n'est pas entièrement probant.

Enfin, en Chine, l'ajustement a revêtu un troisième visage. L'emploi a continué à y augmenter dans le secteur d'État jusqu'en 1993 pour régresser très légèrement par la suite. Entre 1985 et 1990, durant la première phase des réformes de l'économie urbaine, 70 % environ de toutes les créations d'emploi ont été le fait du secteur d'État mais, en 1993, celui-ci n'était plus à l'origine que de 9 % de tous les emplois créés en ville. Les ECV sont le moteur principal de la croissance de l'emploi. L'offre d'emploi s'y est accrue dix fois plus vite que dans le secteur public (Figure 4.4), mais cette performance ne suffira pas à elle seule à inciter la main-d'oeuvre à quitter le secteur d'État. Celui-ci continue en effet à offrir des salaires qui, allocations comprises, dépassent d'environ 60 % ceux pratiqués dans le secteur qu'il ne contrôle pas. Or, il est peu probable que cet écart se réduise car ce dernier secteur continue à attirer les travailleurs des régions pauvres (principalement rurales). Les autorités devront donc trouver le moyen de résoudre le problème du sureffectif dans le secteur public, qui est évalué à 20 % environ.

Au Viet Nam, l'ajustement a suivi la même voie que dans les PECO, à ceci près, toutefois, que le secteur d'État n'a jamais absorbé plus de 15 % environ de l'emploi total. La création de nouveaux emplois passe par la poursuite de la libéralisation des échanges et des politiques qui encouragent les activités à fort coefficient de main-d'oeuvre.

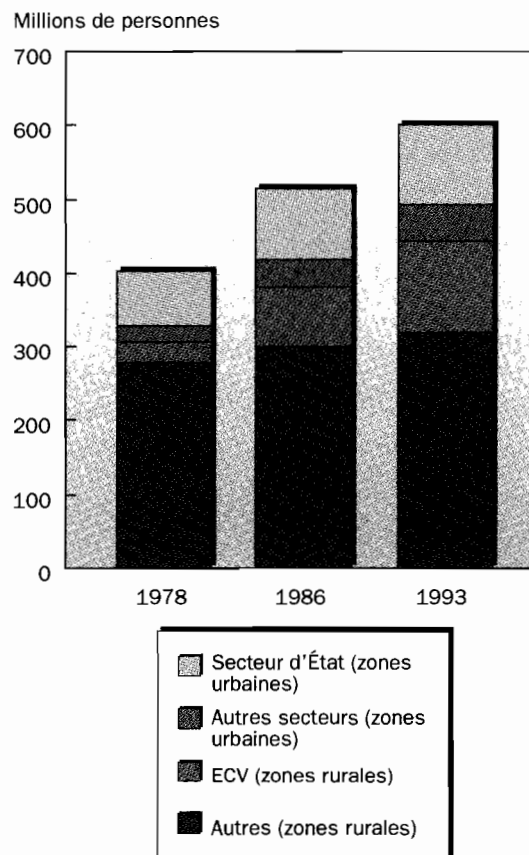
Le cadre d'action

Les forces du marché ne peuvent pas toujours, à elles seules, faire avancer le processus de restructuration. C'est là une importante leçon, tant économique que politique, à retenir des réformes menées jusqu'ici. À une politique de détermination croissante des salaires et de l'emploi par le marché doit correspondre une politique qui vise à réduire au minimum les incitations négatives, à améliorer la mobilité professionnelle et géographique de la population et à protéger ceux qui travaillent, tant par la réglementation du marché de l'emploi que par la mise en place de mesures de lutte contre le chômage.

RÉDUIRE AU MINIMUM LES INCITATIONS NÉGATIVES. Comme on le verra dans la prochaine section, les transferts sociaux jouent un important rôle de redistribution. Mais leur structure, tant du point de vue des prestations que des cotisations sociales, influe beaucoup sur le fonc-

Les ECV de Chine ont créé la majeure partie des nouveaux emplois.

Figure 4.4 Structure de l'emploi en Chine



Source : China Statistical Publishing House, 1995.

tionnement du marché du travail. Au début de la période de transition, les allocations de chômage représentaient une part importante du dernier salaire (part qui pouvait aller souvent jusqu'à 75 %, et à 100 % en Ukraine et au Bélarus) et, dans certains pays, le droit à prestations n'était pas limité dans le temps. Aussi ce régime n'incitait-il guère les chômeurs à rechercher un emploi. En 1995, tous les pays avaient ramené ces allocations à un niveau modeste, essentiellement pour des raisons budgétaires, et certains, comme la Hongrie et la Pologne, versaient la même

indemnité à taux fixe à tous les allocataires. Ces mesures ont eu pour effet d'inciter au travail, de réduire les coûts et de faciliter l'administration du régime de chômage. Le droit à prestations est aujourd'hui généralement limité à un an ou moins dans tous les pays. Passé cette période, le chômeur doit faire appel à l'aide sociale. Le pourcentage de pauvres est donc élevé parmi les chômeurs des pays où cette aide n'est pas généralisée.

Sur le plan des cotisations, les incitations jouent aussi un rôle important. Dans les PECO et les NEI, les cotisations qui financent les prestations sociales (y compris les allocations de chômage) sont élevées, ce qui a pour effet de freiner l'emploi, d'encourager les employés et les employeurs à s'entendre pour frauder et d'inciter au travail non déclaré (Chapitre 7). Les cotisations patronales peuvent être réduites de trois manières : en réduisant les prestations, en finançant par l'impôt les prestations qui ne correspondent pas à un risque assurable (comme les allocations familiales) et en faisant partager les cotisations entre l'employé et l'employeur (dans l'ancien système, l'employeur prenait l'ensemble des cotisations à sa charge, fait considéré comme une des victoires du socialisme). Que la cotisation soit « partagée » entre l'employé et l'employeur peut ne pas changer grand-chose à l'identité de la partie qui finira par en supporter la charge. Mais cela a le gros avantage de faire voir immédiatement à l'employé que la ponction opérée sur son salaire devient plus forte si le droit à prestations augmente, ce qui contribue à réduire les pressions qui tendent à un relèvement des allocations à verser. Les gouvernements, quant à eux, devront assujettir les nouvelles entreprises privées à l'impôt, faute de quoi la charge sera plus lourde pour les grandes entreprises et, l'évasion fiscale augmentant, la base d'imposition se réduira d'autant. Peu de progrès ont été enregistrés dans ces domaines.

AMÉLIORER LA MOBILITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE. Beaucoup des ingrédients d'une plus grande mobilité de la main-d'œuvre dans les pays en transition sont déjà largement utilisés ailleurs : des allocations de chômage bien conçues, une meilleure information sur l'offre de travail, l'existence de bourses de l'emploi, une infrastructure de transport adéquate et, surtout, un marché du logement actif. Toutefois, la tâche à laquelle doivent s'atteler les pays en transition est sans précédent puisqu'il leur faut créer un marché du travail permettant aux travailleurs de changer la nature et le lieu de leur emploi. Il s'agit, autrement dit, de démanteler les structures d'aide sociale qui lient les travailleurs à une seule entreprise et d'édifier un nouveau système pour les remplacer.

Pour assurer la mobilité de l'emploi, il sera indispensable de libérer les entreprises de l'obligation d'assurer toute une gamme de services et, à cet égard, le logement et les

garderies d'enfants posent un problème particulier. Mais les écueils sont nombreux et les progrès ont été jusqu'à maintenant inégaux. Si les entreprises tardent à se désengager sur ce plan, le rythme des réformes en souffre; si, au contraire, elles vont trop vite, le régime des prestations risque de s'effondrer. Dans l'immédiat, donc, les municipalités ont un important rôle à jouer. Il leur faut en effet veiller à ce que les services clés continuent à être assurés en prenant éventuellement à leur charge une partie des coûts qui en résultent pour l'entreprise. À plus long terme, la démarche à suivre comprend trois étapes. Tout d'abord, obliger les entreprises à séparer les comptes des services sociaux de leur comptabilité générale. Ensuite, à des fins fiscales, permettre à l'employeur d'imputer le coût des services sociaux aux recettes qu'ils génèrent, mais non au revenu résultant des principales activités de l'entreprise. Celle-ci se trouvera fortement incitée à facturer les services qu'elle assure, ce qui pourrait encourager la création, par essaimage, de nouvelles entreprises de services. Enfin, aider les familles à supporter le coût des prestations offertes en relevant les salaires (plutôt qu'en offrant des avantages non monétaires) et en ciblant bien les transferts sociaux déterminants comme les allocations familiales. Avec le temps, les prestataires de services pourraient devenir indépendants, être repris par la municipalité ou disparaître. Avec le désengagement financier de l'entreprise, cette dernière issue ne poserait pas de problème, tout au moins dans les zones urbaines à prestataires multiples, car les services assurés ne concerneraient plus exclusivement les employés de l'entreprise. Les prestataires se verraient, au contraire, incités à rechercher de nouveaux clients.

Les migrations, autre aspect de la mobilité de la main-d'œuvre, sont une question importante, notamment en Chine, où les entreprises versent des pensions et prennent en charge les soins médicaux en partant du principe que les gens gardent le même emploi toute leur vie. On est maintenant plus libre de choisir son lieu de résidence, et la réforme des prix, le développement des marchés et une forte demande de main-d'œuvre dans les villes ont provoqué un important mouvement migratoire de personnes à la recherche d'un emploi. Cette « population flottante », pour la plupart des hommes célibataires et des femmes jeunes, représente de 20 à 25 % des habitants dans la plupart des grandes villes. Ces migrations ont toutefois un caractère temporaire, surtout parce que les migrants n'ont pas droit à l'éducation, aux soins ou à un logement subventionné. Mobilité restreinte et liberté totale de mouvement ont chacune leurs coûts : la première, par les occasions de migrations bénéfiques qu'elle fait perdre et la seconde par le surcroît de charges qu'elle fait supporter aux infrastructures urbaines, par les bouleversements qu'elle provoque dans les communautés rurales et par le

risque de création d'un sous-prolétariat urbain qu'elle comporte. Il n'en demeure pas moins que la situation actuelle en Chine est mauvaise, car si la mobilité existe dans la pratique, les institutions fonctionnent comme si elle n'existait pas.

PROTÉGER LES TRAVAILLEURS PAR LA RÉGLEMENTATION. Il appartient aux pouvoirs publics de mettre en place le cadre législatif et réglementaire au sein duquel les syndicats et les entreprises pourront opérer et contribuer de façon constructive à la croissance. Il faut aussi qu'ils définissent les normes minimales à observer et qu'ils empêchent l'exploitation et la discrimination. Pour réussir, une politique du travail ne peut aller à l'encontre des lois du marché et ne doit pas protéger ou privilégier certaines catégories professionnelles au détriment des plus pauvres.

Les PECO et les NEI ont hérité de marchés du travail fortement syndicalisés. Par essence, les syndicats faisaient partie de l'appareil d'État sous l'ancien régime (ce qui est toujours le cas en Chine et au Viet Nam). Pour apporter leur contribution au bon fonctionnement d'une économie de marché, sous des formes qui ont été exposées dans l'édition de 1995 du *Rapport sur le développement dans le monde*, il faudra que leur rôle évolue. Promouvoir les aspects positifs du syndicalisme dans les pays en transition ne sera pas chose facile et le type précis de politiques à mettre en place à cet effet est appelé à varier considérablement d'un pays à l'autre. Mais il y a deux constantes. La première est qu'il faut une concurrence sans entrave sur les marchés des produits, de telle sorte que les syndicats ne puissent pas s'assurer une rente économique. La seconde est qu'il faut veiller à ce que les parties engagées dans une négociation soient prêtes à assumer le coût de son dénouement. En Pologne, par exemple, la législation en vigueur au début des années 90 prévoyait le paiement des jours de grève, ce qui n'incitait manifestement pas à la recherche d'un compromis.

Faut-il instituer un salaire minimum? C'est là une autre question épineuse, qui donne lieu à de vives controverses partout ailleurs dans le monde. Quelle que soit l'issue de ce débat, la mise en place d'un salaire minimum risquerait de toute façon d'être très problématique dans les économies en transition. La modestie des moyens à la disposition des autorités en rendrait l'application très difficile, d'autant que de nombreux emplois ne sont pas déclarés. De plus, la différence entre le minimum de subsistance et le salaire moyen est bien plus faible que dans les pays riches, ce qui réduit à l'extrême la marge entre un salaire minimum suffisamment élevé pour échapper à la pauvreté, mais assez bas pour ne pas avoir d'effet réducteur sur l'emploi. En Russie, où le salaire minimum constitue la base de toute la structure des salaires dans le secteur public, le gouvernement, soucieux de réduire les

tensions inflationnistes, a exercé des pressions à la baisse. De ce fait, le salaire minimum ne protège plus les travailleurs les moins bien payés. Chez les actifs pauvres, la pauvreté touche proportionnellement plus les familles avec enfants. Une allocation familiale (dont il sera question dans la prochaine section) pourrait donc offrir un moyen plus efficace de ne pas brider l'emploi, tout en venant en aide aux plus démunis.

LUTTER CONTRE LE CHÔMAGE. Le chômage soulève deux questions qui présentent un intérêt particulier pour les PECO et les NEI. L'État doit-il continuer à aider les entreprises? Quel doit être le rôle d'une politique volontariste du marché du travail (c'est-à-dire d'une politique qui vise à améliorer les possibilités d'emploi)? La rapidité et l'efficacité de la transition dépendent du rythme des restructurations dans les entreprises d'État et les entreprises privatisées. Là où le chômage est élevé et la mobilité de la main-d'œuvre très restreinte, on pourra être fondé à accorder des subventions temporaires à l'emploi pour les entreprises qui ont des chances de survivre à terme ou dont la fermeture aurait un effet dévastateur sur une région. Il faut cependant veiller à ce que cette aide soit progressivement réduite selon un calendrier préétabli (Chapitre 3) et qu'elle serve essentiellement à défendre l'emploi. Enfin, là où ils accordent des subventions explicites à l'emploi, les pouvoirs publics doivent aussi s'employer à accroître la mobilité de la main-d'œuvre et à la tenir informée des possibilités d'emploi qui peuvent exister ailleurs.

Une politique volontariste du marché du travail peut essentiellement revêtir trois formes. Elle peut mettre en place des services pour l'emploi (placement, orientation) afin de « recycler » plus efficacement les compétences, lancer des actions de formation pour valoriser le capital humain et créer directement des emplois. L'utilité de ces interventions est toutefois très limitée lorsqu'on doit faire face à un effondrement général de la production. Sauf à petite échelle et de manière très circonscrite, ces mesures risquent de nécessiter des moyens que les PECO et les NEI n'ont pas, même si elles peuvent être utilisées efficacement contre une baisse de la production industrielle et les effets corrosifs d'un chômage de longue durée. En 1990-92, le Gouvernement tchèque a mis en route un train de réformes du marché du travail qui comprenait les trois volets suivants : un système informatisé d'information sur les possibilités d'emploi, une réduction des allocations de chômage et un programme de création d'emplois. La réduction des allocations de chômage et le petit nombre de chômeurs au départ ont rendu le programme de création d'emplois financièrement réalisable et les faits tendent à montrer qu'il a contribué à freiner la progression du chômage de longue durée. Toutefois, si le

chômage est demeuré faible en République tchèque, la cause principale n'en a pas été la politique de l'emploi, mais la forte croissance du secteur privé.

Réformer les mécanismes de transfert : l'État et la redistribution du revenu

Dans tous les pays à revenu élevé et à revenu intermédiaire, l'État joue un rôle important dans l'organisation des transferts sociaux. Ceux-ci ont pour objet de redistribuer le revenu, maintenir la stabilité politique, faciliter le fonctionnement du marché du travail et assurer contre des risques importants là où le secteur privé ne le peut pas.

Les transferts sociaux visent plus précisément à *assurer*, en protégeant contre des risques comme le chômage, à *atténuer les variations de revenu*, en protégeant le niveau de vie des personnes âgées par une redistribution du revenu de leur vie active, et à *fournir une aide sociale*, en garantissant un niveau de vie minimum. Les changements que la transition apporte au marché du travail obligent à procéder à une refonte des anciens mécanismes de transfert. En effet, la distribution des salaires et des revenus s'étant élargie, les transferts doivent être davantage ciblés en fonction des spécificités de la situation. En outre, la perte de la sécurité de l'emploi donne un caractère d'urgence à l'institution d'un régime d'allocations de chômage et signifie que les transferts ne peuvent plus être administrés par les entreprises. Ces deux changements appellent un renforcement de l'administration des prestations sociales.

Les mécanismes de transfert hérités du passé

Les mécanismes de transfert dont les économies en transition ont hérité diffèrent beaucoup les uns des autres, mais ils ont quelques caractéristiques communes : les aides sont mal ciblées, une grande partie de l'administration des prestations est confiée aux entreprises et certaines populations rurales n'en bénéficient pas.

LES PECO ET LES NEI. Quoique relativement bien adaptés à l'ancien régime, les mécanismes de transferts sociaux de ces pays n'ont pas pu, sur plusieurs points importants, répondre aux besoins d'une économie de marché. Dans les villes, l'accès aux prestations était à peu près égal pour tous, alors qu'il aurait fallu que les pauvres en fussent les premiers bénéficiaires. Dans la plupart des pays, l'aide sociale était rudimentaire et, parce qu'officiellement le chômage n'existait pas, les allocations étaient naturellement inconnues. Les entreprises jouaient un grand rôle dans l'administration des prestations (par exemple, elles payaient en bloc les cotisations de leurs travailleurs, de sorte que les ministères concernés ne disposaient pas de dossiers individuels) et aucune distinction n'était faite entre les allocations liées à un risque (comme les allocations de chômage) et les autres (comme les allocations familiales). Une cotisation unique d'assurance sociale

finançait toute la gamme des prestations. De plus, les moyens administratifs étaient limités. Les pensions, par exemple, étaient payées en espèces par la poste.

Il y a eu quelques progrès. Tous les PECO et les NEI se sont maintenant dotés de régimes d'allocations de chômage qui fonctionnent et beaucoup ont institué un système quasi général d'allocations subordonnées à un contrôle des revenus, d'un niveau généralement peu élevé, pour les personnes sans aucun autre recours. Le ciblage des prestations, néanmoins, demeure mauvais. En Russie, seuls 19 % des transferts servaient directement à faire reculer la pauvreté en 1992, contre une moyenne de 35 % dans les pays de l'OCDE et 50 % en Australie.

Le montant élevé des dépenses consacrées aux prestations sociales, et en particulier aux pensions, est un problème majeur qui tient au fait que les titulaires de pensions sont nombreux. Dans les PECO et les NEI, l'âge d'admission au bénéfice de la retraite est généralement inférieur de cinq ans à ce qu'il est à l'Ouest et de vastes corps de métier, comme ceux des mineurs et des enseignants, pouvaient la prendre plus tôt. De ce fait, une retraitée tchèque jouit généralement de cinq années de retraite de plus que son homologue allemande. Pour les hommes, la différence est plutôt de l'ordre d'un an. La comparaison donne à peu près les mêmes résultats pour la Hongrie, la Pologne et la Russie.

Le grand nombre de retraités peut créer un cercle vicieux en ceci que le montant élevé des dépenses consacrées aux pensions (16 % du PIB en Pologne en 1994) oblige à prélever des cotisations sociales importantes, ce qui incite au travail non déclaré et conduit alors à relever de nouveau le barème des cotisations (Encadré 4.4). Et pourtant, le montant des pensions versées reste modeste dans la plupart des pays, du fait du nombre élevé de retraités. Les effets combinés du chômage, de l'importance des activités dans le secteur informel, de l'âge précoce de la retraite et, dans certains pays, de l'absence de régime de retraite pour la population rurale, se sont traduits par une augmentation du taux de dépendance retraités/cotisants (Tableau 4.2). En Pologne, par exemple, il y a, pour chaque individu âgé de 60 ans ou plus, 4,6 personnes en âge de travailler mais, parmi elles, seulement 1,9 cotisent. La Bulgarie n'a guère plus d'un cotisant par retraité. Les projections à moyen terme pour plusieurs pays montrent que le régime actuel n'est pas viable.

L'un des grands défis de la politique sociale est de rompre ce cercle vicieux. Jusqu'ici, on a beaucoup parlé, mais peu agi (la Lettonie et la République tchèque figurent parmi les rares exceptions). En fait, l'âge d'admission au bénéfice de la retraite a *baissé* dans la plupart des pays. Le fait que les employeurs supportent l'essentiel de la charge des cotisations, alors que les retraités, pris collectivement, ont le pouvoir de faire basculer les élections dans

Encadré 4.4 La réforme des transferts sociaux en Hongrie et en Lettonie

La Hongrie est une bonne illustration du risque de cercle vicieux inhérent au financement des transferts sociaux. En 1992, 90 % environ des ménages recevaient une forme quelconque de prestations, qui représentaient 40 % de leur revenu. Le problème tient en partie au fait que l'âge de l'admission à la retraite est bas et que le nombre d'emplois déclarés a chuté de 20 % entre 1990 et 1995. Le montant élevé des dépenses sociales a peut-être aidé à empêcher tout changement dans la répartition du revenu (Figure 4.2), mais il s'est traduit par des taux de cotisation sociale élevés. Cet état de choses, joint au fait que les moyens d'intervention de la puissance publique en la matière sont limités, a encouragé la fraude et l'informalisation de l'économie, ce qui a conduit à une diminution du nombre des cotisants. Malgré l'ampleur des dépenses, les prestations sont souvent insuffisantes, de sorte que la constitution d'un complément de revenu non déclaré devient la norme. La réforme est politiquement délicate, mais un recul de l'économie informelle comporte d'énormes avantages potentiels. En effet, si 100.000 travailleurs (soit environ 1,9 % de la population active en 1990) passaient du statut de chômeurs à celui d'employés, le solde budgétaire s'améliorerait d'environ 0,5 % du PIB.

La Lettonie a lancé une grande réforme pour rompre ce cercle vicieux. Les dépenses consacrées aux

pensions de l'État seront réduites en mettant fin au traitement privilégié dont bénéficient certaines catégories de personnes, en réduisant le montant des pensions versées à celles qui prennent leur retraite plus tôt et en relevant, par contre, celui de celles qui partent plus tard et qui continuent à verser leurs cotisations. On a calculé que, si cette réforme est menée à bien, les économies réalisées d'ici à l'an 2000 représenteront environ le quart des cotisations attendues. Ces économies serviront à alimenter un second régime, par capitalisation, dans lequel les cotisations seront tenues en réserve ou placées par des gestionnaires du secteur privé. Bref, les vieilles et les jeunes générations lettones ont conclu un marché : les retraités ont accepté de ne pas demander le relèvement de leurs pensions et les travailleurs ont accepté de payer davantage dans l'espoir de mieux assurer ainsi leurs vieux jours.

Si elles sont menées à bien, les réformes dans ce domaine peuvent avoir des effets très positifs. Elles permettront de réduire les dépenses publiques qui sont actuellement consacrées aux pensions, elles mettront fin au débat sur l'âge du départ à la retraite puisque chacun pourra choisir et elles encourageront les gens à sortir de l'économie informelle en raison du lien direct qui existe entre ces prestations et le montant des cotisations.

un sens ou dans un autre est une donnée politico-économique qui complique la réforme du régime des retraites.

LA CHINE. Sur plusieurs aspects importants, la protection sociale en Chine diffère de ce qu'elle est dans les PECO et les NEI. La population est encore jeune (mais la moyenne d'âge augmentera rapidement au cours des 30 prochaines années), son système de protection sociale en zone urbaine s'appuie plus sur un ensemble d'îlots organisés autour d'une entreprise que sur un régime unifié et le pays compte une forte population rurale (80 % de l'effectif total) qui n'est guère protégée sur le plan social.

Les mécanismes de transferts sociaux en zone urbaine (les assurances sociales) se heurtent à de nombreux problèmes qui ne sont pas sans rappeler ceux des PECO et des NEI. L'âge d'admission au bénéfice de la retraite, par exemple, est bas et le système d'assurance sociale excessivement fragmenté. Les employés des services gouvernementaux et des entreprises d'État peuvent prétendre à tout un ensemble de prestations, ce qui n'est pas le cas de ceux qui travaillent dans des entreprises collectives. Contrairement aux PECO et aux NEI, les entreprises chinoises se sont vu confier l'administration et le financement des

prestations. Cet état de choses lie les travailleurs — et les retraités — encore plus étroitement à l'entreprise et ralentit les réformes. De plus, les prestations sont plus ou moins généreuses selon les moyens financiers de l'entreprise et sa date de création (les entreprises relativement récentes comptent moins de retraités). Certains mécanismes de mise en commun des revenus entre entreprises ont été établis au niveau municipal, mais ceci ne résout que partiellement le problème.

Dans les campagnes, la population active demeure exclue du régime d'assurances sociales, ce qui donne lieu à deux séries de problèmes. Tout d'abord, plus de 100 millions d'employés d'industries rurales n'ont qu'inégalement accès aux soins médicaux et ne peuvent prétendre à aucune retraite à moins de s'en constituer une à titre privé. Jusqu'ici, la très importante population rurale a toujours fait appel à la famille élargie pour venir en aide aux personnes âgées et aux pauvres, mais, les familles se faisant moins nombreuses et la main-d'œuvre plus mobile, ces liens s'affaiblissent. Les 30 à 40 millions de ruraux qui vivent dans la pauvreté absolue arrivent tout juste à subsister. Beaucoup risqueraient de mourir de faim s'ils ne

Tableau 4.2 Structure de la population et nombre de cotisants par retraité dans quelques économies en transition

Pays	Nombre d'individus en âge de travailler par personne de plus de 60 ans	Nombre de cotisants par retraité
<i>Europe centrale et orientale</i>		
Albanie	7,9	1,0
Bulgarie	2,9	1,2
Hongrie	3,2	1,5
Pologne	4,6	1,9
République tchèque	3,5	2,0
Roumanie	3,6	2,0
<i>Nouveaux États indépendants</i>		
Ouzbékistan	6,3	3,0
République kirghize	5,0	2,6
Russie	2,9	1,9
Turkménistan	6,6	3,6
Pour mémoire :		
Moyenne OCDE, 1990	3,6	2,6

Note : Les données correspondent à l'année 1993.

Source : Base de données de la Banque mondiale sur les défis sociaux de la transition; Banque mondiale, 1995k.

pouvaient compter sur un plan de secours très efficace qui permet à chacun de recevoir juste ce qu'il faut de céréales pour vivre. Ce régime d'aide alimentaire ne doit absolument pas disparaître avec la transition. Ensuite, la poursuite d'une croissance économique soutenue devrait contribuer au recul de la pauvreté. Enfin, les pauvres représentant une part relativement faible de la population rurale, on devrait pouvoir axer largement les aides sur les plus démunis d'entre eux.

La seconde série de problèmes a trait à l'effacement progressif de la distinction entre travailleurs urbains et travailleurs ruraux et à l'apparition de ce qui s'apparente de plus en plus à un exode rural. Le régime d'assurances sociales, qui repose toujours sur le principe d'une faible mobilité de la main-d'oeuvre, ne tient pas encore compte du fait que les travailleurs changent de type d'emploi et de lieu de travail. Un quart des travailleurs ruraux sont maintenant des salariés, mais ils n'ont toujours pas accès au régime d'assurances sociales dont bénéficient leurs homologues des villes. De même, la « population flottante » toujours plus nombreuse des travailleurs migrants demeure largement sans protection. Si la plupart d'entre eux s'en sortent bien, ce n'est pas le cas de tous, et ces derniers pourraient donner naissance à une nouvelle catégorie de pauvres dans des régions jusqu'ici généralement épargnées par la pauvreté.

Le cadre d'action

Les filets de sécurité sociale peuvent, en gros, prendre deux formes : celle de transferts en espèces ou en nature, et celle de programmes, qui donnent aux bénéficiaires la possibilité de gagner un revenu. S'agissant de la première, de solides arguments militent en faveur des transferts en espèces partout où la chose est possible. On donne ainsi aux bénéficiaires le choix de l'affectation des allocations versées, on y gagne en transparence budgétaire et les prix du marché n'en sont pas affectés. Les transferts en nature pourront aussi parfois présenter des avantages. En effet, ils ne se déprécient généralement pas en période d'inflation et ils peuvent se prêter à un bon ciblage dans des cas biens précis, dont certains seront examinés plus loin. Les pays en transition ont des revenus, des moyens administratifs, des structures familiales et des priorités sociales très différents. Certains ont un secteur informel beaucoup plus étendu, d'autres ont encore une économie essentiellement rurale. Dans ces conditions, leurs mécanismes de transfert ne peuvent être que très différents.

L'ASSURANCE PRIVÉE. Pour beaucoup, la pauvreté n'est qu'une situation passagère, qui correspond à une période de chômage, par exemple. Faut-il laisser la couverture de ce risque à l'assurance privée? La réponse, examinée au Chapitre 7, est généralement non. L'assurance privée couvre mal — ou ne couvre pas — certains risques, comme le chômage. Elle peut être une solution pour certains risques (l'interruption de l'activité professionnelle pour raisons de santé, par exemple) ou pour certaines personnes (la classe moyenne des villes). Mais, même dans les pays à économie de marché, où le cadre institutionnel est pourtant plus solide, l'assurance privée n'est rien de plus qu'un régime complémentaire.

LES ASSURANCES SOCIALES. Les prestations sociales sont versées sur la base des cotisations d'un travailleur (qui correspondent habituellement à une fraction de son salaire) et lorsque se produit un événement préalablement défini, comme le fait de devenir chômeur ou d'atteindre un âge donné. Parce qu'elles sont obligatoires, les assurances sociales peuvent protéger contre des risques que le secteur privé ne peut pas couvrir et elles permettent une redistribution du revenu au profit des pauvres. Bien que tous les PECO et les NEI disposent de systèmes bien établis qu'il serait politiquement difficile de supprimer, les assurances sociales peuvent ne pas être la voie de l'avenir pour tous les pays. Cela dépend des réponses apportées à plusieurs questions. Les causes de la perte de revenu sont-elles relativement précises et en principe assurables? Les moyens administratifs sont-ils suffisants? Le revenu peut-il être mesuré avec exactitude afin de calculer les cotisations? Est-il possible de faire en sorte que les cotisations soient effectivement payées et de calculer les montants des prestations à verser? Dans des pays comme la Hongrie, la Pologne et la

République tchèque, la réponse à ces questions sera oui. Dans certains des NEI, et en particulier dans les économies relativement pauvres d'Asie centrale, elle sera probablement non. Parce qu'une grande partie de l'emploi est de type informel, il est pratiquement impossible de veiller au respect du paiement des cotisations, et la faiblesse des moyens administratifs est telle qu'il n'est même pas sûr qu'on puisse le faire dans le secteur formel.

Les retraites soulèvent des problèmes particuliers et difficiles. Faut-il accorder un traitement spécial à l'actuelle génération des personnes âgées? Dans une grande partie des PECO et des NEI, l'inflation a anéanti leur épargne. Contrairement aux jeunes, ils n'auront pas la possibilité de récupérer ce qu'ils ont perdu en tirant parti de la nouvelle économie de marché. Il paraît donc justifié, pour des raisons d'équité, de les faire bénéficier d'un régime spécial. C'est d'ailleurs, en partie, ce qui se fait déjà. Beaucoup de gens ont été autorisés à partir en retraite et, dans de nombreux pays, les retraités n'ont rien perdu par rapport aux salariés. Une autre façon de favoriser les personnes âgées serait de leur remettre des biens, comme des actions, des coupons ou des logements. La possession d'un bien peut en effet rendre la personne âgée autonome. C'est ainsi qu'une retraitée âgée qui est propriétaire de sa maison peut la laisser à ses enfants ou la leur céder contre obtention d'un revenu régulier ou encore s'en servir comme nantissement pour obtenir un prêt ou une rente.

Toutefois, les régimes de retraite dont les PECO et les NEI ont hérité appellent de profondes réformes. Tout comme les dépenses publiques en général, les dépenses consacrées aux prestations sociales doivent être en rapport avec la taille plus limitée du secteur public pour créer les espaces nécessaires à une croissance tirée par le secteur privé. Dans beaucoup de pays, il faudra moins dépenser pour les retraites, soit en réduisant le montant des allocations, soit en diminuant le nombre de bénéficiaires, ce que l'on pourra faire, par exemple, en relevant l'âge de l'admission au bénéfice de la retraite et en luttant contre les abus dans le domaine des pensions pour invalidité. Dans l'immédiat, l'aide sociale devrait prendre le pas sur les autres objectifs; dans certains pays, cela reviendra peut-être à verser des indemnités d'un montant forfaitaire. Cette formule permet de réduire les dépenses, mais elle risque de faire des mécontents. Comme toujours, les gouvernants devront trouver un juste équilibre entre ce qu'ils ne peuvent pas se permettre de faire — et de ne pas faire.

À moyen terme, à mesure que les contraintes budgétaires et administratives commenceront à se relâcher, on pourra s'acheminer vers un système qui mettra plus explicitement en rapport les cotisations et les prestations. Ceci incitera davantage au paiement des cotisations. En fait, dans la mesure où ces cotisations seront moins perçues comme un impôt, cela pourra aussi inciter davantage à

travailler dans le secteur formel. Les conditions spéciales applicables aux personnes âgées d'aujourd'hui ne devraient pas être reconduites pour les jeunes générations, qui ont le temps, elles, de se constituer des droits à retraite et d'autres sources de revenu. Même si cela est politiquement difficile, il est inévitable de repousser progressivement l'âge de départ à la retraite, ce qui a déjà commencé à être fait dans un certain nombre de pays. La réforme des pensions versées par l'État devrait s'accompagner de la mise en place d'un système complémentaire privé (cette question sera examinée plus loin).

En Chine, on s'accorde généralement pour dire qu'un système unifié, assorti de règles pour l'indexation des prestations sur l'inflation, devrait couvrir toutes les entreprises urbaines, du secteur public comme du secteur privé. Pour les mêmes raisons que dans les PECO et les NEI, les entreprises devraient se voir retirer la charge de l'administration et de la fourniture des prestations et il faudrait relever l'âge de départ à la retraite. Les cotisations patronales et la contribution des différents rouages de l'administration devraient être clairement précisées et, pour les mêmes raisons qu'ailleurs, les salariés devraient aussi être tenus de contribuer.

Il faudra aussi trouver d'autres moyens de venir en aide aux pauvres mais, pour cela, il faudra pouvoir dire ce qu'on entend par pauvreté. Il y a, en gros, trois manières de le faire : en mesurant le revenu (c'est-à-dire en utilisant un instrument de contrôle du revenu), en utilisant un indicateur de pauvreté, comme l'âge ou la maladie, ou en mettant sur pied des programmes conçus de manière à n'attirer que des pauvres.

AIDE SOCIALE SUBORDONNÉE À UN CONTRÔLE DES REVENUS. L'aide accordée aux personnes ou aux familles dont le revenu n'atteint pas un niveau donné est une solution appropriée pour les indigents et dans les cas où il est impossible de calculer les cotisations ou de faire respecter leur paiement. Mais un système quasi général d'aide sociale basée sur un plafond de ressources soulève plusieurs problèmes : elle incite à ne pas travailler, les taux d'imposition que cela suppose sont insoutenables pour les pays pauvres, la détermination du droit à cette assistance est administrativement exigeante et coûteuse même dans les pays relativement riches, et le contrôle des revenus — par ce qu'il peut avoir d'infamant et d'inquisiteur — risque d'être, de ce fait, politiquement difficile à faire accepter. Ce sont là des problèmes graves pour beaucoup d'économies en transition, surtout là où la pauvreté a un caractère transitoire et n'est pas profondément ancrée, de sorte que beaucoup en traversent le seuil dans les deux sens.

Une autre possibilité serait de donner une dimension locale à l'aide aux pauvres et de laisser aux collectivités locales une certaine faculté d'appréciation dans son administration. C'est ce qu'a fait l'Ouzbékistan. Plus la zone

considérée est limitée, mieux on connaît la situation de ceux qui demandent à être aidés, et le ciblage en est facilité. Les collectivités locales peuvent se voir attribuer un budget fixe, ce qui permet de contrôler les dépenses. La vérification du plafond de ressources est cependant administrativement exigeante, tant au niveau central que local. Il faut un système qui veille à ce que les localités les plus nécessiteuses reçoivent davantage de ressources que les autres. Ceci exige de posséder les moyens techniques nécessaires pour prendre les décisions en connaissance de cause et de pouvoir éviter la discrimination et la corruption.

CIBLER L'AIDE EN UTILISANT DES INDICATEURS DE PAUVRETÉ. Il est parfois possible d'identifier les pauvres au moyen d'un indicateur de pauvreté, qui est plus facile à mesurer que le revenu. Avec le retrait de services comme les garderies d'enfants, les allocations familiales ont toutes chances d'être un outil permettant un bon ciblage de l'aide dans les économies d'Europe en transition. Un contrôle de revenus pour toutes les familles avec enfants est coûteux à administrer et il sera d'autant moins précis que le secteur informel est vaste. Des allocations familiales — un montant fixe par enfant et par mois — sont versées sans contrôle de revenus dans l'ensemble de l'Europe de l'Ouest et dans plusieurs pays d'Amérique latine. Comme autres utilisations du ciblage par l'utilisation d'indicateurs, on peut citer l'aide aux femmes enceintes et aux nouveau-nés, accordée sous forme de programmes de nutrition et de contrôles médicaux, ainsi qu'aux enfants des écoles, sous la forme de repas gratuits et de contrôles de santé. La vieillesse, en particulier dans les ménages d'une seule personne, est un autre bon indicateur de pauvreté et son administration est relativement peu exigeante (Encadré 4.5).

AIDE PAR AUTOCIBLAGE. Certains pays essayent de subventionner le prix des marchandises dont les pauvres sont les principaux consommateurs. Mais ces marchandises sont peu nombreuses et la liste peut en être « détournée » par la classe moyenne. Une autre formule consiste à proposer un travail rémunéré par une allocation de subsistance. En Estonie, les gens bien portants n'ont droit aux allocations de chômage qu'à condition de faire 80 heures de service public par mois. Cette formule comporte des avantages, car elle n'attire que des personnes pour lesquelles il s'agit réellement de la moins mauvaise solution et permet aux bénéficiaires de sauvegarder leur dignité par le travail. Elle peut aussi permettre de créer des infrastructures utiles comme des routes. Son application en est toutefois difficile et risque de soulever des oppositions politiques.

CONCLUSION. L'expérience, même celle des pays relativement avancés dans leurs réformes, montre combien il est difficile de bien cibler l'aide aux pauvres et combien il est important de définir les conditions à remplir, de déléguer les initiatives au niveau des collectivités et d'associer de multiples parties, dont les économiquement faibles et les

Encadré 4.5 Un mode novateur de paiement des pensions en Afrique du Sud

Chaque mois, le jour du paiement des pensions à Kangwane, ancien homeland noir d'Afrique du Sud, offre le spectacle d'une file de grands-mères et de grands-pères qui s'en vont à travers la campagne, serrant dans la main les billets de banque qu'ils viennent de retirer de distributeurs qui sont parmi les plus perfectionnés qui soient au monde. Les machines arrivent montées sur des camions ordinaires et escortées par des gardes armés. À l'abri d'un auvent de fortune, chaque bénéficiaire introduit une carte en plastique dans la machine, fait courir un doigt devant un minuscule scanner qui vérifie que l'empreinte digitale est bien la sienne et retire alors le montant de sa pension mensuelle. Environ 400.000 personnes âgées d'Afrique du Sud perçoivent ainsi leur pension.

Ce système fonctionne bien, tant du point de vue social que du point de vue administratif. Il rend les personnes âgées, généralement des femmes, autonomes. Il est aussi une forme intéressante d'aide familiale, laissée à la discrétion des grands-parents. Et, quand un bénéficiaire vient à mourir et qu'il ne peut donc plus retirer sa pension, les paiements cessent automatiquement.

responsables locaux, à l'action menée. À cet égard, les organisations non gouvernementales (ONG) ont un rôle précieux à jouer, par exemple en logeant les sans-abri. Pour encourager ces activités, les pouvoirs publics devront toutefois les faire expressément figurer dans la loi, là où ce n'est pas encore le choix, et pourront leur accorder des avantages fiscaux ou une forme quelconque de financement explicite. Les ONG peuvent souvent soulager la pauvreté et fournir des services plus efficaces que les organismes d'État. Elles peuvent aussi encourager la population locale à participer et, d'une manière générale, promouvoir le développement de la société civile.

La réforme des retraites — et le rôle du secteur privé

Comme on l'a vu plus haut, le régime des pensions versées par l'État doit être entièrement réformé dans toutes les économies en transition. Pour beaucoup de pays encore peu avancés dans les réformes, il s'agira probablement de commencer par mettre de l'ordre dans le régime géré par l'État. Mais les pensions de type privé font leur apparition ou sont à l'étude dans certaines économies en transition. La plupart des pensions versées par l'État s'inscrivent dans le cadre d'un régime de retraite par répartition (actifs de

l'année payant les retraites de l'année), alors que la plupart des régimes privés (qu'ils soient obligatoires ou volontaires) sont financés par l'épargne que les gens se constituent durant leur vie active. Certains éléments devront absolument figurer dans toute réforme du régime de retraite. En dehors de cela, chaque pays a le choix entre toute une série de possibilités, mais celles-ci seront fonction des conditions qui prévalaient au départ (voir Chapitre 1).

ÉLÉMENTS INDISPENSABLES À UNE RÉFORME. Il s'agira avant toute chose de veiller à ce que la charge des retraites versées par l'État soit compatible avec la croissance économique. Les problèmes que pose cette charge ne pourront être résolus par la simple mise en place d'un système privé, surtout lorsque les prestations assurées par l'État dans ce domaine sont aussi généralisées qu'elles le sont dans la plupart des pays en transition. Ensuite, toute réforme devra être financée d'une manière ou d'une autre. Ajouter un système par capitalisation au régime déjà en place oblige ceux qui travaillent à se constituer un capital pour assurer leur future retraite, tout en continuant à cotiser pour financer les pensions actuelles. C'est un peu comme si on demandait aux gens de rembourser les prêts hypothécaires de deux maisons — la leur et celle de leurs parents — en même temps. Si la maison des parents est petite et que le revenu des enfants augmente (comme au Chili et en Chine), le surcroît de dépenses ne constituera pas un problème majeur. Mais si la maison des parents est grande — et hypothéquée au maximum — et que le revenu des enfants est faible ou en régression (comme dans les PECO et les NEI), la maison des parents devra être financée d'une autre manière. Les retraites pourraient encore être financées par l'impôt, par la vente d'actifs ou par l'emprunt. L'introduction d'un système privé doit donc faire partie d'une stratégie qui tienne compte des pensions versées par l'État (voir, dans l'Encadré 4.4, l'exemple de la Lettonie). En fait, comme on l'a noté plus haut, pour beaucoup des pays relativement peu avancés dans les réformes, la priorité des priorités devrait être de contenir les dépenses du régime géré par l'État, compte tenu du chemin qu'il leur reste à parcourir avant d'acquérir la base économique ou institutionnelle leur permettant d'entreprendre des réformes à long terme plus ambitieuses.

Enfin, il conviendra de protéger les cotisants et les retraités en adoptant et en appliquant les textes législatifs et réglementaires nécessaires, ce qui impliquera une action efficace de la part des pouvoirs publics. Dans beaucoup d'économies en transition, la nécessaire réglementation du marché financier, notamment par l'acceptation et l'application de normes comptables, n'est pas encore chose faite. Sa mise en place est une énorme tâche, mais c'est un indispensable premier pas dans l'institution de régimes privés de retraite. Il conviendra aussi de veiller à ce que le gouvernement ne politise pas l'investissement, surtout là où il

existe des caisses de retraite très importantes. Il ne faudra pas non plus perdre de vue que le temps de gestation d'un système par capitalisation est long : il faut jusqu'à 40 années à ceux qui travaillent pour accumuler suffisamment de ressources pour pouvoir en vivre une fois retirés de la vie active, encore que ce délai puisse parfois être raccourci par l'affectation d'actifs privatisés aux caisses de retraite (Encadré 4.6).

LES CHOIX POSSIBLES. En définitive, les pays en transition seront probablement amenés à arrêter leur choix sur un régime de retraite à trois composantes : une composante gérée par l'État, normalement par répartition, une composante par capitalisation, normalement gérée par le secteur privé, et, là où cette dernière est obligatoire, une troisième composante correspondant à une caisse complémentaire à laquelle chacun pourra contribuer volontairement. À partir de ce cadre, tous les pays auront quelques choix stratégiques à faire concernant la part relative des trois composantes et la conception de chacune.

Quels devraient être l'ordre de grandeur et l'effet de redistribution des pensions versées par l'État? Les pays pauvres ne peuvent pas consacrer beaucoup de ressources aux retraites. Pour maximiser l'aide aux pauvres, le plus économique dans ce cas est d'instituer un système d'allocations à taux fixe. À mesure que les contraintes budgétaires se relâcheront, d'autres possibilités s'offriront, y compris un relèvement des allocations à taux fixe (comme aux Pays-Bas) ou des allocations dont le montant reflétera au moins partiellement les cotisations qui auront été versées (comme aux États-Unis et au Royaume-Uni).

Comment devraient être organisés les systèmes privés par capitalisation : sous forme de comptes individuels (comme en Argentine et au Chili), ou par l'intermédiaire de l'employeur, comme cela se fait dans beaucoup de pays d'Europe? Le choix dépendra en partie de la façon dont on souhaite que le risque soit réparti. Dans un ordre d'idées différent, comment et dans quelle mesure faut-il protéger les retraités des pertes notamment dues à l'inflation, surtout face aux risques majeurs inhérents à une économie en proie à de profondes réformes? L'État pourrait prendre à sa charge au moins une partie du risque d'inflation et les retraités ne devraient pas être exposés à des risques substantiellement plus élevés que les salariés. En effet, l'effondrement d'un régime de caisses de retraite privées dans une économie de marché encore en gestation pourrait mettre à mal le consensus politique sur lequel repose la réforme de l'économie.

L'affiliation devrait-elle être obligatoire? Elle l'est, par nature, dans les régimes par répartition. Certains experts seraient partisans d'une formule reposant sur une petite participation de l'État et une affiliation obligatoire à un régime de caisses privées. Mais rendre l'adhésion obligatoire soulève de délicats problèmes. La République

Encadré 4.6 Le patrimoine de l'État peut-il servir à financer les retraites?

Lorsqu'un pays débute sa période de transition, l'État a de lourdes charges — mais dispose aussi d'un patrimoine très important. Dans les pays à économie de marché, la valeur totale de la richesse est en gros quatre fois le PIB : les terres, les logements et les autres constructions (y compris les bâtiments à usage commercial) représentent chacun environ la valeur du PIB; l'équipement, les stocks, les biens de consommation durables et le cheptel forment le reste. Les pays en transition peuvent-ils utiliser une partie de cette richesse pour financer les charges de l'État, comme celles que représentent les retraites?

Les exemples d'autres pays donnent à penser que la chose est possible. En Bolivie, les actions minoritaires que l'État conserve dans des sociétés privatisées seront transférées à l'actif de caisses de retraite privées. Rien n'empêche, en principe, les pays en transition d'en faire de même. En outre, les participations que l'État détient dans des entreprises ne constituent pas le seul actif qu'il puisse utiliser. En effet, les obligations émises par certaines entreprises et détenues par l'État représentent un autre actif. Les obligations sont d'un rendement régulier et plus sûr que celui des actions. De plus, cet endettement peut soumettre les entreprises à un contrôle des créanciers. L'immobilier pourrait aussi être utilisé pour financer les retraites. En Chine, par exemple, certaines entreprises, incapables de payer les pensions de retraite, ont envisagé de transférer les logements qui leur appartiennent à une filiale qui serait chargée d'en assurer la gestion et qui pourrait les affecter en garantie des emprunts qu'elles contractent pour payer les allocations du vivant du retraité. À la mort de

celui-ci, le logement serait vendu aux enchères pour rembourser l'emprunt contracté.

Intéressantes sur le principe, ces formules ne sont nullement faciles à appliquer. Le premier problème est que les richesses de l'État ne sont pas toutes entre les mains de l'administration centrale. Une grande partie des actifs immobiliers à usage commercial sont la propriété des collectivités locales ou municipales. Les locataires se considèrent souvent comme propriétaires de leur logement, même si celui-ci appartient à l'État ou à des entreprises publiques. L'autre problème tient au fait que les systèmes par capitalisation ne peuvent fonctionner que s'il existe des mécanismes de contrôle, des marchés d'actifs liquides et un noyau de gestionnaires indépendants. Tout cela est long à mettre en place. Mais les solutions de rechange ne sont pas nécessairement plus faciles. L'État peut tout simplement vendre certains actifs, mais la chose est difficile si les investisseurs ayant les capitaux nécessaires sont rares (voir Chapitre 3). Il peut aussi « brader » une partie de son patrimoine dans l'espoir d'en tirer un revenu sous la forme des taxes foncières et des impôts sur les plus-values auxquels les nouveaux propriétaires seront assujettis. Dans la pratique, toutefois, l'administration fiscale ne se met pas en place du jour au lendemain, en particulier les services qui devront gérer des impôts aussi compliqués. Étant donné les difficultés que présentent toutes les méthodes de financement des retraites, l'utilisation du patrimoine de l'État est une solution qui vaut sans doute la peine d'être envisagée, mais la formule pouvant être retenue devra être conçue et exécutée avec le plus grand soin.

tchèque dispose d'un système public qui assure un peu plus que le minimum vital, et le pays est en passe de maîtriser ses dépenses, en partie grâce à un régime de retraite par capitalisation assorti d'avantages fiscaux qui incitent à l'affiliation. Les Tchèques ont toutefois estimé qu'il n'était pas politiquement possible d'aller plus loin en rendant obligatoire l'affiliation au nouveau système mis sur pied par le secteur privé. Beaucoup d'autres pays en transition auront les mêmes réserves d'autant que, récemment encore, l'inflation a fait fondre pratiquement toute l'épargne des particuliers.

LES MONTAGES POSSIBLES. Comment un pays en transition peut-il faire le meilleur montage entre les différentes formules possibles? En Europe et en Amérique du Nord, les pays ont généralement un système par répartition qui assure un peu plus que le minimum vital, complété par tout un ensemble de régimes privés par capitalisation.

Lorsque l'affiliation à ces régimes est obligatoire, les intéressés peuvent également verser des cotisations volontaires à des caisses de retraite complémentaires. Ce dispositif à trois volets a des finalités différentes. Le système géré par l'État vise essentiellement à aider les pauvres et, bien qu'imparfaitement, à redistribuer les revenus. Le deuxième volet donne aux gens la possibilité de redistribuer leurs revenus sur toute la durée de leur vie. Le troisième existe pour tenir compte des préférences de chacun. Cette façon de procéder reconnaît l'importance du rôle de la solidarité sociale et permet de répartir les risques assez largement. C'est toutefois une formule qui peut être soumise à de graves pressions financières du fait de la double menace que représentent le ralentissement de la croissance économique et le vieillissement rapide de la population. Le Chili et Singapour ont adopté un dispositif différent, dans lequel la composante publique est moins importante. Au Chili, la retraite versée par l'État

représente la garantie d'un minimum pour une pension privée; les gens dont l'allocation est supérieure à ce minimum ne reçoivent aucune retraite de l'État. Dans la plupart des cas, les prestations sont assurées par un ou plusieurs régimes individuels par capitalisation. Les affiliés peuvent, à leur gré, augmenter leurs versements. Il n'y a pas, dans ce cas, d'effet de redistribution des riches en faveur des pauvres ni d'une génération à l'autre, si ce n'est par la garantie de retraite minimum. Les récentes réformes en Amérique latine (Argentine, Colombie et Pérou) mettent en place des régimes à mi-chemin entre ceux de l'Europe et de l'Amérique du Nord et celui du Chili.

La formule finalement retenue dépendra des objectifs et des contraintes du pays. Le Chili et plusieurs des économies très performantes d'Asie ont privilégié la croissance économique et adopté, de ce fait, des systèmes plus individualistes qui incitent à beaucoup épargner. Certains pays en transition doivent compter avec des contraintes économiques, politiques et sociales plus dures que celles de ces pays, qui fonctionnent en économie de marché depuis longtemps, qui possèdent des systèmes bancaires et des marchés financiers relativement perfectionnés et où les prix sont relativement stables (le Chili a même engagé sa réforme à une époque où le budget était excédentaire). En outre, ces pays ont une administration efficace. Les données sociales, elles aussi, sont différentes. La famille élargie compte toujours beaucoup dans les économies hautement performantes d'Asie et il existe aussi, dans les républiques d'Asie centrale, de solides structures d'entraide familiale. Celles-ci sont, par contre, plus faibles dans les PECO et les autres NEI. En République kirghize, par exemple, les personnes âgées de souche russe sont plus mal loties que leurs homologues kirghizes, pour lesquels le réseau d'entraide que représente la famille élargie opère toujours. La plupart de ces contraintes, et d'autres encore, finiront par disparaître sous l'effet d'une réforme menée avec méthode, et c'est d'ailleurs là l'un des principaux objectifs. Mais on ne peut pas, dans l'immédiat, ne pas en tenir compte.

Ce qu'il reste à faire

Il est inévitable que l'écart tende à se creuser entre les riches et les pauvres pendant la transition. Mais c'est sur-

tout là où cette tendance s'est accompagnée d'une aggravation de la pauvreté que les autorités se sont vues pressées de réduire à nouveau l'écart. À long terme, la seule façon de lutter contre la pauvreté est de favoriser la croissance économique, notamment en menant des politiques qui favorisent le libre jeu des mécanismes du marché et la réduction des dépenses publiques, comme on l'a vu au Chapitre 2. En s'attaquant au problème du manque chronique de mobilité de la main-d'oeuvre, on pourra à la fois stimuler la croissance et faire reculer la pauvreté. Mais libérer les travailleurs de façon à ce qu'ils puissent répondre aux signaux du marché sera autrement plus difficile que de libérer les marchés eux-mêmes. Pour cela, il faudra non seulement que les salaires soient déterminés par l'offre et la demande, mais aussi que les pouvoirs publics s'attaquent aux autres obstacles qui empêchent les travailleurs de changer librement d'emploi, notamment en découplant les prestations sociales des entreprises et en remédiant au mauvais fonctionnement du marché du logement. Une forte croissance et une mobilité accrue aideraient la plupart des laissés-pour-compte à rattraper ce qu'ils ont récemment perdu dans la transition. Cela étant, il faut que les gouvernants sachent reconnaître l'ampleur véritable des souffrances que la pauvreté comme l'insécurité infligent à un grand nombre de personnes. Il leur faut trouver un juste compromis entre les pressions budgétaires et les impératifs politiques et sociaux. Ceux dont la situation ne se sera pas améliorée même une fois que la croissance sera répartie et que le marché de l'emploi sera devenu moins rigide devraient pouvoir compter sur le maintien de l'aide de l'État, notamment sous la forme de prestations sociales bien ciblées. Les personnes âgées sont bien moins placées pour regagner ce qu'elles ont perdu pendant la période de transition et, à ce titre, il semble tout à fait justifié de leur accorder un traitement spécial. Mais il n'est pas possible de continuer à dépenser de manière effrénée pour financer les régimes de retraite. On peut s'attaquer à ce problème dès aujourd'hui, en reculant l'âge de la retraite pour la prochaine génération de travailleurs et, à plus long terme, en mettant en place un régime capable de subvenir durablement aux besoins des nombreuses générations à venir.

DEUXIÈME PARTIE

Asseoir les réformes

LA LIBÉRALISATION, LA STABILISATION, LA PRIVATISATION et la réduction de la pauvreté sont des éléments essentiels du processus de transition. Mais ils ne suffisent pas pour créer une économie de marché dynamique. Pour consolider les premiers résultats de la transition, il faudra procéder à d'autres réformes importantes afin de mettre en place de solides institutions répondant aux besoins du marché, de former une main-d'oeuvre qualifiée et adaptable et de parvenir à une intégration complète dans l'économie mondiale.

Les multiples institutions — qu'il s'agisse de la chose instituée ou des règles et usages — qui, dans les économies de marché développées, soutiennent les échanges marchands et façonnent le régime de la propriété, étaient quasiment inexistantes dans les pays à économie planifiée. Comme on l'a vu dans la Première partie, des réformes appropriées ont pu stimuler la croissance économique dans ces pays, malgré les insuffisances de leur cadre institutionnel. Mais il ressort de plus en plus clairement de l'expérience des pays développés à économie de marché que, pour rejoindre leurs rangs, les pays en transition auront besoin, à terme, non seulement de politiques économiques avisées, mais aussi d'institutions solides et responsables pour les soutenir et les mettre en oeuvre.

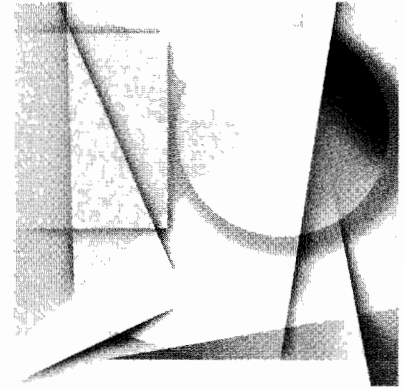
Quelles sont les institutions les plus importantes? Premièrement, il faut des lois bien conçues et des moyens efficaces de les faire appliquer (Chapitre 5). Cela permet de définir et de respecter les règles du jeu, de réduire les coûts de transaction, de sécuriser les relations commerciales, d'inciter à une plus grande efficacité et de lutter contre la délinquance et la corruption pour que les entreprises puissent se concentrer sur des activités productives. Deuxièmement, il faut de solides institutions financières (Chapitre 6) pour encourager l'épargne et la drainer vers les utilisations les plus productives. Les institutions financières jouent aussi un rôle important dans le contrôle de l'entreprise (complétant celui des propriétaires), en imposant une discipline financière et en surveillant les activités des emprunteurs. La troisième institution essentielle, c'est l'État (Chapitre 7); mais l'État omnipotent et omniprésent qui existait à l'époque de l'économie planifiée doit céder la place à un État aux fonctions réduites et plus sélectives, qui favorise l'initiative privée, au lieu de l'inhiber.

Les institutions ne se développent pas dans le vide. Les réformes adoptées au sommet pour établir de solides institutions juridiques et financières et pour modifier le comportement de l'État doivent être ressenties comme une nécessité à la base. Mais cela prend du temps et exige bien souvent une transformation radicale des incitations, des attitudes et de l'expérience. Les choses iront plus vite si les gouvernants poursuivent avec vigilance une politique axée sur la stabilité macroéconomique, l'ouverture des marchés et le développement du secteur privé.

L'importance des ressources humaines pour assurer la croissance soutenue et l'adaptation des économies de marché n'est plus à démontrer. De nombreux pays abordent la transition avec un solide capital humain, et les rendements croissants de l'éducation témoignent d'ores et déjà de l'importance des compétences dans le nouveau mode d'organisation économique. Une profonde réforme des systèmes d'enseignement et de santé est cependant nécessaire, à la fois pour préserver les acquis et pour adapter ces systèmes aux besoins du marché (Chapitre 8).

Il est établi, enfin, que l'ouverture au commerce et à l'investissement étranger est un autre facteur important de la vigueur économique dans tous les pays. D'ailleurs, les pays en transition en ont déjà récolté les fruits. L'intégration plus étroite aux institutions économiques mondiales confère des obligations, mais aussi des droits, de sorte que l'intégration peut servir à atteindre un objectif plus vaste : l'ancrage des réformes contre l'émergence de groupes de pression (Chapitre 9).

Les institutions juridiques et l'État de droit



Dans le système d'économie planifiée, le droit était avant tout un instrument du contrôle de l'État. Dans les pays à économie de marché, le droit a une fonction totalement différente. Il définit les règles du jeu et donne aux individus la faculté et les moyens de les appliquer. Là où prévaut l'État de droit, les lois s'appliquent à tous de façon équitable et transparente. Les individus peuvent faire valoir et défendre leurs droits, et les pouvoirs de l'État sont définis et délimités par la loi. Dans les pays où la primauté du droit est bien établie, on s'interroge rarement sur ses fondements. Mais dans les pays en transition, il faut faire table rase et remplacer le régime arbitraire imposé par des personnes ou des institutions puissantes par un régime de droit inspirant la confiance et le respect général, garants de sa pérennité.

Les bases de l'État de droit

L'État de droit suppose l'adoption de bonnes lois, dont la nécessité est reconnue, et l'existence d'institutions pour les traduire dans les faits. Il n'est pas facile d'élaborer et de promulguer de bonnes lois même dans les circonstances les plus favorables, donc à plus forte raison, dans les pays en transition où l'on en est encore à discuter âprement des principes fondamentaux, où s'exercent de fortes pressions politiques et où l'expérience des mécanismes du marché reste limitée. Toutefois, l'incapacité d'adopter de bonnes lois a de lourdes conséquences qui, au-delà des lacunes de telle ou telle loi, menacent l'intégrité même du système juridique. La promulgation de lois qui présentent des incohérences et des ambiguïtés ou qui ouvrent clairement la voie à des abus ne peut qu'accroître le scepticisme et la méfiance du public.

Sur quelles bases élaborer de nouvelles lois? Les pays en transition peuvent puiser à deux sources : le droit local, de conception entièrement nouvelle ou inspiré de la législation antérieure à l'instauration de l'économie planifiée, ou le droit emprunté aux pays à économie de marché. Les PECO et les pays baltes, soumis pendant moins longtemps au régime de planification centrale, se sont généralement inspirés, lorsque cela était possible, de la législation d'avant-guerre, mais la plupart des NEI ou la Chine n'ont pas cette possibilité. Le fait d'emprunter des lois à l'étranger permet de tirer profit de l'expérience d'autres pays, mais cela comporte aussi des risques. L'histoire et les traditions culturelles déterminent le mode de fonctionnement du système juridique. Si les lois ne tiennent pas compte de la culture juridique locale, elles risquent d'être inadéquates ou de ne pas pouvoir prendre racine. Il est généralement préférable d'opter pour une solution intermédiaire, consistant à puiser des idées dans les meilleurs modèles étrangers pour les adapter ensuite à l'aide du langage juridique local et du débat politique.

Dans de nombreux pays, il existe de bonnes lois qui sont ignorées, mais les pays à économie planifiée ont poussé à l'extrême la dichotomie entre la loi et son application. De nombreuses lois existaient sur le papier, telles que les dispositions constitutionnelles garantissant les libertés fondamentales, mais elles n'ont jamais été censées être appliquées. Les pays en transition doivent donc mettre en place les institutions nécessaires pour que leurs nouvelles lois se traduisent dans les faits. Le système judiciaire est un exemple évident. Si, comme cela est expliqué plus loin, l'exécution des contrats est et doit se faire de gré à gré, il faut, à la marge, des mécanismes d'exécution institutionnalisés. Mais, pour que ceux-ci fonctionnent bien,

les parties doivent être convaincues que les tribunaux ont le pouvoir et la capacité de juger objectivement et de faire appliquer leurs sentences.

Le système de commandement administratif propre à l'économie planifiée a marginalisé le droit, ce qui a entraîné l'atrophie des institutions judiciaires dans la sphère économique. Dans la plupart des PECO et des NEI, les différends économiques entre entreprises ne relevaient pas de la compétence des tribunaux, mais étaient du ressort d'organes d'arbitrage spéciaux. Néanmoins, en cas de manquement d'un partenaire commercial, les dirigeants d'entreprise s'adressaient généralement aux fonctionnaires du ministère ou du parti pour obtenir réparation au lieu de se prévaloir des recours administratifs. Les ministères avaient le pouvoir d'ordonner la livraison de marchandises essentielles, alors que les organes administratifs pouvaient seulement allouer des indemnités pécuniaires ou infliger des amendes, ce qui était une bien maigre consolation pour les dirigeants soucieux d'atteindre les objectifs du plan.

Dans le cadre du processus de transition, le rôle correctif assigné naguère à l'administration doit être confié à des tribunaux indépendants ou à d'autres mécanismes de règlement des différends et d'exécution. Mais, si l'État doit renoncer à tout contrôle administratif, il ne doit pas pour autant renoncer à faire appliquer la loi. Les pays en transition sont confrontés en permanence à une tension entre la nécessité d'un État fort pour faire exécuter les lois et faire régner l'ordre et la nécessité d'une limitation du pouvoir étatique pour permettre l'exercice des droits individuels. Dans tous les pays, les gouvernements doivent constamment tracer une ligne de démarcation entre l'exercice légitime et illégitime du pouvoir d'État. Mais, alors que dans les pays où l'économie de marché est bien établie, cette question n'est pas un problème de fond, dans les pays en transition, les gouvernements doivent complètement remodeler les fonctions d'exécution des institutions publiques.

Dans les systèmes juridiques structurés, les juges, les procureurs, les arbitres, les fonctionnaires de justice (par exemple, les huissiers de justice et les syndics de faillite) et les gens de loi privés sont les principaux responsables de l'interprétation et de l'exécution des lois. Mais, dans n'importe quel pays, l'État de droit repose sur un beaucoup plus grand nombre d'acteurs. Ceux qui recueillent et diffusent l'information et qui surveillent les participants au marché jouent un rôle tout aussi important. Parmi ces institutions de surveillance, figurent les cabinets d'experts-comptables, les organismes de notation, les autorités de contrôle des opérations boursières, les services d'enquête et d'autres institutions de la société civile — notamment une presse libre. Comme les tribunaux eux-mêmes, ces

institutions ont été négligées sous le régime de planification centralisée et il faut maintenant les reconstruire, le plus souvent en partant de zéro. Et, naturellement, aucune ne peut fonctionner de façon satisfaisante si les gens ne connaissent pas la loi, parce qu'elle change constamment et qu'ils n'ont pas facilement accès à un recueil des textes en vigueur. Les gouvernements des pays en transition doivent donc faire en sorte que les lois, les décrets et les décisions judiciaires importantes soient publiés rapidement dans un document officiel largement diffusé.

Enfin, l'État de droit ne peut prendre racine que si la nécessité d'avoir de bonnes lois et des institutions compétentes est reconnue. Cela varie évidemment d'un pays à l'autre, en fonction de l'histoire et de la culture, mais les facteurs économiques jouent aussi un rôle. Les particuliers et les entreprises n'ont de bonnes raisons économiques de faire valoir leurs droits et de s'acquitter de leurs obligations juridiques que s'ils dépendent du marché — et de la réputation dont ils jouissent. Par exemple, les banques et les autres créanciers ne prendront au sérieux les nouveaux droits que leur confèrent les lois sur le nantissement, le recouvrement des créances et les faillites que s'ils sont certains que l'État n'appliquera pas de plan de sauvetage financier. Ils doivent se rendre compte que le recouvrement énergique des créances est nécessaire pour survivre. De même, si les chefs d'entreprise savent qu'ils doivent se montrer respectueux de la loi pour pouvoir acheter des fournitures ou mobiliser des capitaux, ils hésiteront à violer le caractère sacré des contrats ou à tromper les actionnaires minoritaires. En revanche, s'ils peuvent s'adresser à l'État ou aux banques d'État pour obtenir des subventions, ou s'ils détiennent une position de monopole, ils n'auront aucune raison de se soucier de leur réputation commerciale. Les incitations fondées sur les mécanismes du marché complètent donc les lois et les institutions qui favorisent ces mécanismes. Les unes et les autres sont indispensables, et indispensables pour instaurer l'État de droit.

Comme cela est expliqué dans le Chapitre 9, une forte volonté d'intégration internationale peut aussi encourager à réclamer des lois compatibles avec le marché et fournir des modèles législatifs appropriés. Mus par le désir d'adhérer à l'Union européenne, de nombreux pays européens en transition ont adopté des lois économiques conformes aux prescriptions communautaires dans les domaines de la fiscalité, du commerce et de la politique de la concurrence. La conclusion d'accords commerciaux avec les États-Unis, l'accession à l'OMC et l'adhésion à d'autres institutions internationales peuvent aussi encourager les réformes juridiques dans ces pays, surtout s'ils ont aussi la ferme volonté d'attirer les investissements directs étrangers. Cela ne signifie pas que l'intégration à l'économie mondiale va pousser les pays en transition à copier en tous points les

lois étrangères, mais elle va les amener à exiger certaines lois et aider les gouvernants à élaborer des dispositions législatives qui favorisent les relations extérieures.

Établissement d'un cadre juridique favorable au développement du secteur privé

Dans les économies de marché, les lois économiques ont au moins quatre fonctions : elles définissent et protègent les droits de propriété; elles établissent les règles de transmission de ces droits; elles édictent les conditions d'entrée dans un secteur productif et les conditions de sortie; et elles stimulent la concurrence en instituant une surveillance de la structure et du comportement du marché et en corrigeant ses défaillances. Dans de nombreux pays en transition, l'élaboration et la promulgation de lois est en bonne voie dans des domaines fondamentaux comme la propriété, les contrats, l'organisation des entreprises, les faillites et la concurrence, ainsi que dans d'autres domaines plus spécialisés. Il subsiste cependant des incohérences et des lacunes, et l'application de nombreuses lois commence seulement maintenant. L'État hésite souvent à renoncer à son emprise; les citoyens tardent à faire valoir leurs nouveaux droits; les institutions judiciaires et les autres organes d'exécution sont encore très insuffisamment développés, et il reste à établir, le plus souvent à partir de rien, une jurisprudence pour guider la pratique dans certains domaines.

Les droits de propriété

Dans les économies de marché prospères, les droits de propriété constituent un ensemble riche et complexe, allant de la pleine propriété aux droits d'usage partiel (emphytéose et servitudes), en passant par les droits liés à des événements particuliers (comme l'héritage et les droits de gage). Les formes de propriété, que le droit définit et protège, sont multiples, allant des biens meubles et immeubles aux idées nouvelles et aux inventions. Dans les pays à économie planifiée, la notion de propriété était fondée non pas sur l'étendue des droits individuels ou la nature des biens, mais sur l'identité du propriétaire. La loi établissait une hiérarchie entre la propriété d'État au sommet, la propriété coopérative à l'échelon intermédiaire, et la propriété individuelle (généralement limitée au logement et aux effets personnels) à la base.

Au début du processus de transition, la plupart des NEI et des PECO ont élargi le champ de la propriété privée en la mettant sur un pied d'égalité avec la propriété d'État. En Chine et au Viet Nam, la propriété d'État est toujours souveraine, mais la propriété privée est autorisée et, dans bien des cas, les particuliers et les petites entreprises peuvent prendre des baux à long terme. En Chine, par exemple, les agriculteurs louent généralement leurs

terres pour une durée de 20 à 70 ans. La plupart des pays en transition, y compris ceux d'Asie, ont aussi adopté des lois en matière de propriété intellectuelle, souvent à la demande pressante de leurs partenaires commerciaux occidentaux, mais ces lois s'avèrent très difficiles à appliquer.

Toutefois, les nouveaux droits sont souvent limités par des restrictions strictes concernant l'usage des biens, le nantissement et la propriété. L'usage des terres est souvent réglementé de façon rigoureuse. L'usage de terres agricoles à des fins industrielles ou de bâtiments d'habitation à des fins commerciales est interdit ou assujéti à des redevances élevées. Les nationaux ou les étrangers qui prennent à bail des biens de l'État à usage commercial sont exposés à la modification arbitraire des conditions du bail ou des loyers; par ailleurs, l'encadrement des loyers empêche souvent les propriétaires de couvrir ne serait-ce que les frais d'entretien. Si, en principe, la loi autorise le nantissement, dans la pratique, l'absence de mécanismes d'appel en garantie et de procédures de saisie simples peut constituer une entrave (Encadré 5.1). En somme, bien que les droits de propriété soient désormais reconnus en théorie et, aussi de plus en plus souvent en pratique, l'exercice de ces droits se heurte encore à de nombreuses pratiques arbitraires. Dans toutes les sociétés, l'État conserve un droit de regard sur l'usage des biens privés (par exemple, par le biais des règlements relatifs à l'environnement ou aux nuisances) mais, dans de nombreux pays en transition, l'intervention de l'État va bien au-delà de ce qui est jugé normal dans une économie de marché.

Les contrats

La liberté contractuelle est l'une des grandes qualités des systèmes juridiques axés sur le marché, car elle permet l'affectation optimale des ressources de façon décentralisée. Les parties sont libres de négocier les conditions d'exécution et les prix, de répartir les risques de perte si la situation change et de préciser les modalités de règlement des différends. Et, si, pendant la durée du contrat, l'affaire cesse de présenter un intérêt économique pour l'une des parties, celle-ci a généralement le droit de se retirer moyennant le versement d'une indemnité.

Dans les économies planifiées, en revanche, il n'était pas possible de conclure ou de résilier librement un contrat commercial. Les contrats entre entreprises étaient de simples instruments du plan et ils devaient généralement être exécutés intégralement. Depuis la disparition de la planification centralisée, les contrats sont régis par des codes civils et des codes de commerce nouveaux, modifiés ou remis en vigueur. Ces codes sont généralement conformes aux normes des pays d'Europe occidentale, bien qu'il subsiste parfois des tendances au contrôle et au paternalisme. Par exemple, le nouveau code civil de la Russie

Encadré 5.1 Pas de nantissement sur biens mobiliers?

Dans les pays développés à économie de marché, les entreprises attachent une grande importance au capital mobilier, qui représente environ la moitié du stock de capital privé non résidentiel et environ les trois quarts de l'investissement brut correspondant. Mais, dans la plupart des pays en transition, les prêteurs privés hésitent à accorder des prêts lorsque des biens mobiliers sont la seule garantie offerte par l'emprunteur, qu'il s'agisse de tracteurs, de bétail, de stocks, de machines ou, à l'extrême, de voitures et de camions. Ils exigent que ces biens leur soient remis — comme s'il s'agissait d'objets de valeur déposés dans un coffre ou de marchandises en entrepôt — ou bien ils demandent à l'emprunteur d'autres garanties, comme des biens immobiliers. La difficulté d'utiliser des biens mobiliers comme nantissement signifie que de nombreux investissements, sans doute indispensables, ne peuvent pas être financés. Cela freine la formation de capital et, partant, la production et la croissance. Pourquoi les prêteurs acceptent-ils comme gage des biens immobiliers ou des marchandises, mais pas du bétail, des machines ou des stocks? La réponse réside dans la façon dont sont constituées les sûretés réelles, dont le rang des créanciers est déterminé et dont les garanties sont exécutées — autrement dit, dans la nature des contrats sur lesquels reposent les opérations de prêt et de vente à crédit.

Constitution d'une sûreté réelle. En principe, le système juridique devrait permettre à toute personne de constituer à peu de frais une sûreté réelle sur n'importe quel bien. Or, de nombreux pays en transition restreignent le développement de ce système. La Bulgarie et l'Estonie interdisent le nantissement sur des marchandises qui ne sont pas en possession de l'emprunteur, ce qui entrave le financement des cultures et de l'élevage. En Hongrie et en Pologne, seules les banques peuvent accorder officiellement des prêts garantis par des biens qui restent en possession de l'emprunteur, ce qui fait obstacle au développement des organismes de prêt non

bancaires. Au Viet Nam, la vente d'objets donnés en gage est interdite, ce qui rend difficile le financement des stocks.

Détermination du rang de priorité. Pour que le nantissement fonctionne, il faut que les prêteurs aient un moyen simple et peu coûteux de déterminer s'il existe une sûreté antérieure sur les biens donnés en gage. Dans certains systèmes juridiques modernes, cela est possible grâce à un registre accessible au public; dans d'autres, il existe des moyens plus informels. Mais, dans les pays en transition, les prêteurs ne peuvent pas déterminer facilement s'il existe des sûretés antérieures. En Bulgarie, l'antériorité est déterminée en fonction de la date du contrat; mais, en l'absence de registre central, il faut consulter des centaines d'actes notariés disséminés. En Pologne, le registre des gages n'est ouvert qu'aux banques. En Chine et en Lituanie, une sûreté réelle sur un bien meuble ne peut être enregistrée que si le bien en question est lui-même soumis à enregistrement — ce qui convient pour les automobiles, les camions, les navires et les avions, mais pas dans le cas de tracteurs, de foreuses ou de silos à céréales. En Lettonie et en Pologne, l'administration fiscale a automatiquement la priorité sur les créanciers privés nantis, de sorte que les prêteurs privés n'ont aucune garantie s'ils ne connaissent pas exactement la situation fiscale de l'emprunteur.

Recours en garantie. En cas de non-paiement, le prêteur doit aussi avoir un moyen rapide et peu coûteux de recouvrer et de vendre les biens donnés en gage ou hypothéqués. Dans les pays en transition, la procédure prend de six mois à trois ans, voire plus, ce qui est trop long car, entre-temps, les biens perdent leur valeur économique. Les stocks de produits alimentaires, de vêtements et même de machines se déprécient rapidement, de sorte qu'ils ne peuvent pas constituer une garantie réelle. Les lois adoptées récemment en Russie et en Chine contiennent des dispositions qui devraient permettre de résoudre ce problème, mais il est encore trop tôt pour dire si elles sont efficaces.

contient plusieurs dispositions visant à contrôler les activités des entreprises jugées économiquement puissantes. Bien souvent, ces dispositions sont motivées par le souci légitime de protéger les consommateurs et les débiteurs qui ne connaissent pas les rouages du marché, lorsque le rapport de force est inégal et la protection judiciaire insuffisante. Mais elles peuvent aussi être une survivance du contrôle autoritaire exercé jadis sur les relations et les résultats économiques. Dans une économie de marché, de

telles dispositions pourraient en fin de compte porter préjudice à ceux là mêmes qu'elles sont censées protéger en restreignant leur liberté de répartir les risques ou en empêchant purement et simplement certaines transactions.

L'incidence des nouvelles lois sur les contrats dépendra de la façon dont elles sont appliquées. Dans les économies de marché, les contrats courants sont généralement exécutés sans qu'il soit nécessaire de recourir à des mesures de contrainte. Les parties s'acquittent de leurs obligations

parce qu'elles tirent avantage de la transaction ou parce qu'aucune ne veut nuire à sa réputation en manquant à sa parole. Il doit cependant exister des mécanismes d'exécution officiels, crédibles et peu coûteux, auxquels les parties lésées peuvent avoir recours après avoir épuisé tous les autres moyens.

Le manque d'institutions capables de faire exécuter les contrats limite la portée des transactions, augmente leur coût et interdit purement et simplement certaines d'entre elles. D'après une étude récente sur les contrats en Bulgarie, les entreprises privées ont peu confiance dans les tribunaux (bien qu'elles y aient parfois recours) et c'est en grande partie sur la base de la confiance qu'elles choisissent leurs partenaires commerciaux. Si elles trouvent des fournisseurs qui livrent rapidement et des clients qui paient sans délai, elles les gardent. Les nouveaux clients sont considérés avec méfiance; ils sont triés avec soin et sont souvent obligés de payer comptant. Le manque de confiance dans les mécanismes d'exécution officiels et la réticence qui en découle à traiter avec les étrangers limitent les activités des entreprises et font obstacle à l'entrée de nouveaux venus sur le marché. Les contrats à long terme entre entreprises sont pratiquement inexistantes, car il est particulièrement difficile de surveiller leur exécution. Mais la limitation des opérations contractuelles n'est que l'une des conséquences de cet état de choses. Ce qui est plus grave, c'est que cette carence du système judiciaire peut conduire à l'emploi de moyens de coercition violents, comme ceux de la mafia, qui ébranlent encore plus la confiance, comme nous le verrons plus loin.

Droit des sociétés et code des investissements étrangers

Un droit des sociétés bien conçu et bien appliqué est indispensable pour inciter les entreprises privées à faire appel au marché des capitaux. En 1995, les marchés financiers évaluaient une entreprise russe typique à seulement un vingtième de sa valeur probable dans une économie de marché parvenue à maturité. Cette cotation défavorable empêche en tout état de cause les entreprises de mobiliser des capitaux en émettant des actions. Pourquoi les prix des actions sont-ils si bas? Il ressort d'une enquête auprès d'investisseurs étrangers que cela tient en grande partie à ce que le droit des sociétés, en raison de ses imperfections, ne permet pas de contrôler les directeurs d'entreprise et de protéger les actionnaires, en particulier les actionnaires minoritaires.

La nécessité d'instituer un droit de société complet ne se fait sentir pleinement que lorsque l'activité privée à grande échelle est pleinement légalisée. Les pays en transition ont généralement copié les modèles des pays à économie de marché bien établie, reprenant en particulier les formes de société existant en Europe occidentale et les règles qui les régissent. Dans la plupart de ces pays, les

nouvelles lois sur les codes des sociétés prévoient la constitution de sociétés par actions, de sociétés à responsabilité limitée (entités plus petites dans lesquelles il n'y a souvent pas plus de 50 investisseurs) et de sociétés en commandite simple et en nom collectif. Les nouvelles entreprises de petite taille se sont constituées le plus souvent en sociétés à responsabilité limitée, formule plus simple et plus souple. Les sociétés par actions, plus structurées, prédominent parmi les grandes entreprises privatisées et les entreprises introduites en bourse.

Comme la plupart des grandes réformes juridiques examinées dans ce chapitre, l'adoption d'un droit des sociétés moderne constitue un changement radical pour les gouvernements des pays en transition dont le rôle est non plus de contrôler l'activité économique, mais simplement de la faciliter. Le droit des sociétés doit établir un juste équilibre entre deux objectifs souvent contradictoires : la souplesse et la protection. Les propriétaires et les dirigeants d'entreprise doivent avoir une marge de manoeuvre aussi large que possible pour organiser leurs activités, mais le public, y compris les investisseurs, les employés et les autres parties intéressées, doit être protégé contre les malversations et les erreurs de gestion. Les règles occidentales régissant les sociétés par actions n'assurent peut-être pas une protection suffisante aux investisseurs dans les pays en transition, car ceux-ci ne possèdent pas les mécanismes de marché et les institutions juridiques et gouvernementales très développés qui sont nécessaires pour l'application de ces règles (Encadré 5.2).

La tension entre souplesse et protection pose des problèmes particuliers dans les pays en transition. Au nom de la protection des investisseurs, des créanciers ou du public, nombre de ces pays ont érigé de coûteuses barrières à l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché, notamment en imposant des ratios de fonds propres minimums élevés et des conditions d'enregistrement complexes. Pour les sociétés par actions, le ratio minimum de fonds propres est généralement compris entre 20.000 et 40.000 dollars et il peut même parfois dépasser 100.000 dollars (en Hongrie, par exemple). À Moscou, il faut en moyenne six à huit semaines pour accomplir les formalités en dix étapes qui sont généralement exigées pour l'enregistrement d'une nouvelle société (sans compter les formalités supplémentaires pour obtenir les licences obligatoires pour de nombreuses activités). Ces conditions, destinées en principe à protéger le public, sont contraignantes pour les nouveaux venus, en particulier les petits entrepreneurs qui sont tentés, de ce fait, de rester dans le secteur informel — et elles constituent manifestement des sources de corruption. Nombre d'entre elles pourraient être allégées ou supprimées. La fraude est certes un problème crucial dans les pays en transition, mais ce n'est pas là un moyen efficace de la combattre. Il faudrait plutôt recourir à des outils

Encadré 5.2 La protection des investisseurs : élaboration *ex nihilo* du droit des sociétés

Dans les pays en transition, les tribunaux et les autorités de réglementation sont faibles et parfois corrompus, le marché des capitaux est insuffisamment développé et les avocats et experts-comptables qualifiés sont rares. Les investisseurs ont du mal à obtenir des renseignements sur les sociétés et à faire appliquer les lois contre les dirigeants des entreprises, qui sont aussi parfois des actionnaires importants. Par conséquent, le risque d'opérations d'initiés est grand, ce qui décourage les investissements étrangers, pourtant indispensables. Les pays en transition doivent donc se doter d'un droit des sociétés susceptible de garantir la protection des investisseurs, même dans ces conditions.

Pour ce faire, ils peuvent s'inspirer de deux modèles occidentaux. Il y a, d'une part, les lois sur les sociétés dites prohibitives, qui interdisent de nombreux comportements pouvant donner lieu à des abus, comme les transactions entre parties liées et les fusions par absorption. Ce modèle a inspiré les codes des États-Unis et du Royaume-Uni au XIX^e siècle et il est repris dans une certaine mesure dans les codes européens actuels. Et, d'autre part, il y a les lois sur les sociétés dites d'accompagnement, qui ont cours aujourd'hui aux États-Unis et au Royaume-Uni et qui laissent aux entreprises une plus grande liberté et comptent davantage sur les contraintes du marché et sur les règles du droit civil et pénal (notamment les règlements contre la fraude) pour discipliner les dirigeants d'entreprise et protéger les investisseurs. Ce dernier modèle est presque certainement inadapté aux pays en transition, car les autres contraintes y sont trop faibles pour éviter les délits d'initiés. Mais le modèle prohibitif a aussi un coût. Non seulement sa rigidité peut inhiber l'activité légitime des entreprises, mais aussi il faut des tribunaux et des organismes administratifs forts pour faire appliquer ses nombreuses règles.

Une autre solution, adoptée dans une large mesure en Russie, consiste à instituer un droit des sociétés

d'application automatique, mettant l'accent sur les règles de procédure et de forme, plutôt que sur les règles de fond. Son but est de donner aux actionnaires minoritaires importants le pouvoir de se prémunir contre le délit d'initiés. Au niveau des actionnaires, ce modèle met l'accent sur les règles de vote. Par exemple, un plus grand nombre de décisions doivent être soumises à l'approbation des actionnaires qui doivent aussi approuver à la majorité absolue les grandes décisions concernant l'entreprise, comme les fusions ou les ventes importantes d'actifs. En ce qui concerne la direction de l'entreprise, une partie des directeurs doit être indépendante et les directeurs qui n'ont pas d'intérêt direct dans l'entreprise ont le pouvoir exclusif d'approuver certains types de transaction, comme les transactions entre parties liées. Les directeurs doivent être élus à la majorité cumulée des voix, ce qui garantit la représentation au conseil d'administration des actionnaires minoritaires importants. Les différentes règles de procédure imposées visent à créer des mécanismes d'autorégulation et à limiter le recours aux tribunaux et aux organismes administratifs pour faire appliquer les règlements.

Bien entendu, ces règles d'application automatique fonctionnent mieux quand il est possible de s'appuyer sur des mécanismes d'exécution judiciaires. Mais à défaut, l'introduction de sauvegardes procédurales peut modifier progressivement les règles de conduite, si les entreprises sont de plus en plus nombreuses à les adopter pour acquérir une réputation d'honnêteté, pour rivaliser avec leurs pairs ou simplement parce que ces sauvegardes existent et sont raisonnables. Nul ne sait si ce modèle réussira en Russie ou ailleurs, mais il peut être considéré comme une tentative pragmatique pour adapter les réformes institutionnelles à long terme aux limites du processus de transition.

juridiques plus élaborés, comme les poursuites pénales, les actions collectives intentées par des actionnaires lésés et les doctrines qui rendent l'individu, et non l'entreprise, personnellement responsable en cas de fraude.

Lois sur les faillites

Une législation sur les faillites bien conçue, comportant généralement des procédures de liquidation et de réorganisation des entreprises en difficulté, remplit plusieurs fonctions importantes dans les économies de marché. Elle permet aux entreprises défaillantes de se retirer du marché

de façon ordonnée. Elle incite celles qui sont en difficulté, mais qui pourraient être viables, à se restructurer. Et elle encourage la circulation du crédit en protégeant les créanciers. En principe, ces derniers prennent le contrôle de l'entreprise avant que ses actifs n'aient été utilisés de façon abusive ou dilapidés. La procédure de faillite leur donne aussi les informations et les pouvoirs nécessaires pour faire en sorte que les actifs restants soient utilisés de manière à assurer le recouvrement des dettes. Sans cette sauvegarde, les créanciers refuseraient d'accorder des prêts ou demanderaient l'aide de l'État lorsque les créances deviennent

irrécouvrables. La législation sur les faillites est un complément important — mais pas un substitut — des politiques macroéconomiques rigoureuses et des privatisations.

De nombreux pays en transition ont adopté de nouvelles lois sur les faillites. Celles de la Bulgarie, de l'Estonie, de la Hongrie et de la Slovénie sont parmi les mieux conçues. Elles prévoient notamment des critères précis pour déterminer l'insolvabilité et délimiter les créances, et des règles de priorité propres à améliorer l'efficacité (le plus important étant qu'elles privilégient les créances garanties par rapport à celles de l'État). Ces lois prévoient aussi de larges possibilités de remise de dettes et des règles de vote viables (exigeant généralement une majorité de 50 % ou des deux tiers pour contraindre les actionnaires minoritaires réfractaires), lorsque les créanciers veulent réorganiser l'entreprise. En outre, elles laissent toute latitude pour choisir la méthode de vente des actifs en cas de liquidation.

Toutefois, la conception des lois n'est qu'un aspect de la question. Dans les pays en transition, les lois sur les faillites ne sont pas encore appliquées effectivement. La Hongrie est peut-être le pays qui a fait le plus de progrès dans ce domaine (voir Encadré 3.1), bien que la participation des créanciers reste insuffisante pour garantir des résultats économiques satisfaisants et éviter la fraude. Dans certains pays, comme la République slovaque et la République tchèque, le gouvernement a délibérément freiné la mise en œuvre de la loi sur les faillites et le nombre de cas — quoique en augmentation rapide — est encore relativement faible. D'autres pays, comme l'Albanie, la Bulgarie et la Roumanie, viennent tout juste de se doter d'une législation sur les faillites. Il reste à savoir si les créanciers seront encouragés à s'en prévaloir effectivement. Enfin, la Chine et la plupart des NEI (autres que les pays baltes) n'ont pas encore réalisé les programmes de réformes — réduction des subventions, privatisation et réforme du système bancaire — qui sont nécessaires pour imposer une contrainte budgétaire dure aux créanciers (banques ou entreprises) et faire ainsi ressentir largement la nécessité d'une loi sur les faillites.

Le droit de la concurrence

Comme cela a été dit dans le Chapitre 3, les pays en transition, en particulier les PECO et les NEI, ont hérité d'une structure industrielle caractérisée par la présence d'un grand nombre d'entreprises monopolistiques ou oligopolistiques, par la prédominance de la propriété d'État et par une forte tradition de contrôle étatique. De nombreux gouvernements continuent d'ériger des obstacles au commerce par le biais de droits de douane et de contingents à l'importation, de taxes sur les exportations ou de restrictions à la circulation des produits entre provinces, imposées par les autorités locales. Ces traditions et ces pratiques

anticoncurrentielles doivent être abolies pour que les marchés puissent fonctionner convenablement. L'expérience des PECO confirme que la réduction des barrières tarifaires et la suppression des autres obstacles au commerce peuvent contribuer largement à stimuler la concurrence, en particulier dans les petits pays, en imposant les prix mondiaux (ajustés pour tenir compte des coûts de transport) comme plafond effectif des prix intérieurs. L'amélioration de l'infrastructure de marché — infrastructure matérielle et services — est aussi indispensable.

Mais ces efforts doivent être complétés par la réglementation des monopoles naturels et par l'adoption de lois antimonopoles garantissant l'efficacité et protégeant le public contre l'abus de pouvoir monopolistique. De telles mesures sont difficiles à prendre et illustrent une fois encore la tension entre la nécessité d'un État fort et la nécessité de limiter le pouvoir de l'État. Dans leurs efforts de libéralisation des marchés, certains pays en transition ont sous-estimé la nécessité d'une intervention active de l'État. D'autres ont maintenu des mesures de contrôle excessives et anticoncurrentielles.

Le bien-fondé de la réglementation n'est pas toujours bien net. Par exemple, la production d'électricité et de gaz naturel est une activité potentiellement concurrentielle, mais la distribution est un véritable monopole naturel (une seule entreprise pouvant approvisionner le marché avec l'efficacité optimale). En ce qui concerne les monopoles naturels, les gouvernements doivent établir une réglementation claire, bien conçue et stable à long terme, ce qui est particulièrement important s'ils veulent tirer parti de nouvelles possibilités de faire participer le secteur privé aux services d'infrastructure (voir l'Encadré 3.6). Pour être crédibles, les autorités chargées de la réglementation des monopoles naturels doivent être indépendantes, notamment vis-à-vis de l'entreprise réglementée, des autres organismes publics et des groupes d'intérêt. Elles doivent éviter de devenir « captives » des entreprises réglementées et se prémunir contre toute pression populaire ou politique tendant à laisser les prix tomber en deçà des coûts. Certains pays en transition, comme l'Ukraine et l'Albanie, sont déjà en train d'établir des organismes de réglementation autonomes (dans le secteur de l'électricité et dans d'autres branches) analogues à ceux qui existent aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Amérique latine. Dans le secteur des télécommunications — qui tend aussi à être un monopole —, les organismes de réglementation des pays d'Europe centrale sont moins indépendants, et les ministères conservent dans une large mesure le pouvoir de fixer les tarifs et d'autres pouvoirs réglementaires.

Les PECO et les pays baltes, le Kazakhstan, la Mongolie et la Russie ont adopté des lois antimonopoles qui suivent généralement les modèles d'Europe occidentale (le plus souvent, pour se conformer aux prescriptions de l'Union

européenne en matière d'harmonisation). En général, ces lois visent à limiter les restrictions horizontales et verticales au commerce et l'abus de position dominante (quand une entreprise détient 30 à 40 % du marché considéré et a la capacité unilatérale de restreindre la concurrence). Les restrictions horizontales consistent en accords de fixation concertés des prix ou de partage des marchés entre concurrents, tandis que les restrictions verticales comprennent toutes sortes d'accords restrictifs entre producteurs et distributeurs. Ces lois donnent aussi au gouvernement le pouvoir d'interdire les fusions anticoncurrentielles et, dans certains cas, de démanteler les monopoles.

L'Union européenne et plusieurs pays membres et non membres (en particulier l'Allemagne, les États-Unis et le Royaume-Uni) ont joué un rôle important en aidant à élaborer ces lois sur la concurrence, en soutenant instamment leur adoption et en fournissant une assistance aux services de contrôle des monopoles, notamment en formant leur personnel. Toutefois, comme les pays en transition ont hérité une tradition de domination de l'État et manquent de compétences administratives, leurs services de contrôle des monopoles ont souvent d'autres priorités que leurs homologues des États-Unis et de l'Union européenne. Leurs maigres ressources doivent être utilisées pour s'attaquer aux questions et problèmes les plus graves. Ils doivent devenir avant tout des défenseurs actifs et forts de la concurrence et du libre-échange. Jusqu'à présent, les administrations de la concurrence créées en Europe centrale (principalement en Pologne et dans les Républiques slovaque et tchèque) ont été parmi les plus efficaces, bien qu'elles aient parfois du mal à faire entendre leur voix. Elles doivent aussi s'employer à supprimer les obstacles réglementaires et autres à l'entrée de nouvelles entreprises, qui est l'une des principales sources de la concurrence dans ces pays. Par exemple, les accords exclusifs d'approvisionnement ou de distribution imposés par des entreprises dominantes peuvent être des obstacles à l'entrée et peuvent être contestés en vertu des lois sur la concurrence. Le service de contrôle des monopoles, créé en Ukraine en 1994, s'est efforcé d'offrir aux nouvelles entreprises des chances égales en combattant la discrimination à leur encontre, en particulier de la part des intervenants du secteur d'État. En ce qui concerne les restrictions horizontales, les services de lutte contre les monopoles devraient lutter contre les ententes flagrantes sur les prix — et les autres accords de cartel de ce genre — entre les grands producteurs et ils devraient s'attaquer aux problèmes structurels en conservant le droit de s'opposer aux fusions anticoncurrentielles et en démantelant les plus gros monopoles d'État avant ou pendant la privatisation. Dans les Républiques slovaque et tchèque, les services de contrôle des monopoles se sont concentrés sur le démantèlement des monopoles avant leur privatisation. La Russie pourrait

s'attaquer plus énergiquement aux structures monopolistiques, notamment à certains des nouveaux groupes financiero-industriels.

Les institutions judiciaires

Comme cela a été souligné tout au long de ce chapitre, les lois ne valent que ce que valent les institutions chargées de les mettre en oeuvre. Or, l'application des lois — formelle ou informelle — dépend en dernier ressort de l'existence de tribunaux compétents et fiables et d'organismes spécialisés comme les commissions des opérations de bourse et les services contrôle des monopoles. Non seulement les tribunaux font appliquer les lois et règlent les différends, mais leur interprétation des textes permet de combler les nombreuses lacunes inévitables de la législation. Les PECO et les NEI ont suivi des chemins différents pour recréer des institutions judiciaires chargées du règlement des différends et de l'application des lois. Dans la plupart des NEI, le système d'arbitrage d'État, qui arbitrait les différends entre entreprises publiques, a été transformé en un système de tribunaux d'arbitrage, qui complètent les tribunaux civils existants. Par contre, dans les PECO, le système d'arbitrage a été aboli et un tribunal de commerce a été adjoint aux tribunaux civils. Cette formule pourrait être la meilleure si elle encourage l'harmonisation des règles et la professionnalisation de la magistrature, mais l'une ou l'autre approche peut donner de bons résultats moyennant des incitations, une formation et une expérience appropriées. Les pouvoirs notaires dont les procureurs étaient investis, avant la transition, pour surveiller les tribunaux et intervenir dans leurs décisions ont été amputés et, dans les PECO, ce système a été transformé en une institution qui ressemble davantage au ministère public dans les pays occidentaux. La plupart des pays en transition ont aussi tenté de réformer les mécanismes de nomination et de contrôle et d'accroître l'indépendance des tribunaux en nommant les juges à vie. La Chine, la République kirghize et l'Ukraine sont parmi les rares pays où les magistrats sont encore élus et où leurs mandats sont de plus courte durée. L'arbitrage privé, toujours pratiqué dans les différends commerciaux internationaux, est désormais autorisé aussi dans la plupart des pays en transition pour le règlement des différends nationaux, ce qui est extrêmement important, car cela permet d'économiser les maigres ressources de la justice en privatisant le règlement des différends et de créer une saine concurrence qui pourra encourager la réforme du système judiciaire.

En dépit de ces importantes réformes, les tribunaux auront besoin de temps pour s'affranchir de l'héritage du passé et regagner la confiance du public. Les juges, en particulier dans les NEI, ont une expérience limitée des mécanismes du marché; ils sont mal payés, la profession manque de prestige et n'a pas vraiment la confiance du

public. Il n'existe pas encore de règles de déontologie bien établies. Les frais de justice sont élevés et les délais peuvent être longs. Comme de nombreuses lois sont nouvelles et manquent de clarté, les décisions sont souvent imprévisibles. Et quand un jugement a été prononcé, la partie gagnante peut avoir du mal à le faire exécuter. Au Viet Nam, par exemple, moins de 40 % des décisions de justice en 1993 et 1994 ont été effectivement appliquées et, en Russie, jusqu'à la moitié des jugements ne sont pas exécutés. Ces facteurs, conjugués à des attitudes culturelles tenaces à l'égard de la loi, permettent de comprendre pourquoi si peu d'entreprises privées souhaitent porter leurs différends devant les tribunaux, en particulier dans les NEI et en Asie de l'Est.

La profession juridique privée doit aussi se développer pour que les gens se familiarisent avec le droit et l'utilisent à bon escient. Du fait de la croissance des marchés et de la complexification du droit, les sociétés ont besoin de juristes indépendants pour conseiller les clients, structurer et officialiser les transactions, et aider à régler les différends. Dans les pays à économie planifiée, les avocats étaient employés par l'État. Leur rôle dans la sphère commerciale était essentiellement administratif; ils avaient peu d'indépendance et la plupart des compétences nécessaires dans une économie de marché leur faisaient défaut. La transition a entraîné une augmentation spectaculaire du nombre de juristes et les possibilités de formation dans ce domaine se sont multipliées. En Chine, par exemple, le nombre d'avocats agréés est passé de 3.000 seulement entre 1957 et 1980 à plus de 60.000 en 1995. Aujourd'hui, plus de 30.000 étudiants sont inscrits dans les écoles de droit et le gouvernement a annoncé qu'il y aurait 150.000 avocats en l'an 2000. Mais il faudra plus de temps pour établir et faire respecter des normes de compétence et des règles déontologiques. Dans de nombreux pays en transition, il devient obligatoire de passer un examen pour être inscrit au barreau, mais la prise de conscience des conflits d'intérêt et des problèmes éthiques n'en est qu'à ses débuts.

Rétablir la confiance dans l'État

Pour définir et faire appliquer les lois régissant l'activité privée, il faut un État fort et compétent. Mais le bon fonctionnement des marchés suppose aussi une perception claire des limites du rôle de l'État. Le gouvernement lui-même doit obéir à la loi et les entreprises privées doivent avoir la certitude qu'il n'interviendra pas arbitrairement dans leurs affaires, qu'il respectera le programme d'action annoncé et qu'il s'acquittera de ses obligations. De récentes comparaisons entre pays ont fait apparaître une corrélation positive entre la confiance des citoyens dans la capacité du gouvernement de tenir ses promesses et de s'acquitter de ses obligations et la croissance

économique à long terme (Figure 5.1). Il ressort d'enquêtes séparées menées en 1995 auprès d'entreprises privées que la crédibilité de l'État est grande dans la République tchèque alors qu'en Russie, elle est beaucoup plus faible. De telles différences s'accompagnent généralement d'écart importants entre les taux de croissance économique. Pour avoir confiance dans leur gouvernement, les citoyens doivent notamment savoir qu'il existe des voies de recours contre les actes arbitraires ou illégaux de l'État, que des mesures sont prises pour combattre la corruption des fonctionnaires et que la puissance publique est à même de lutter contre la criminalité.

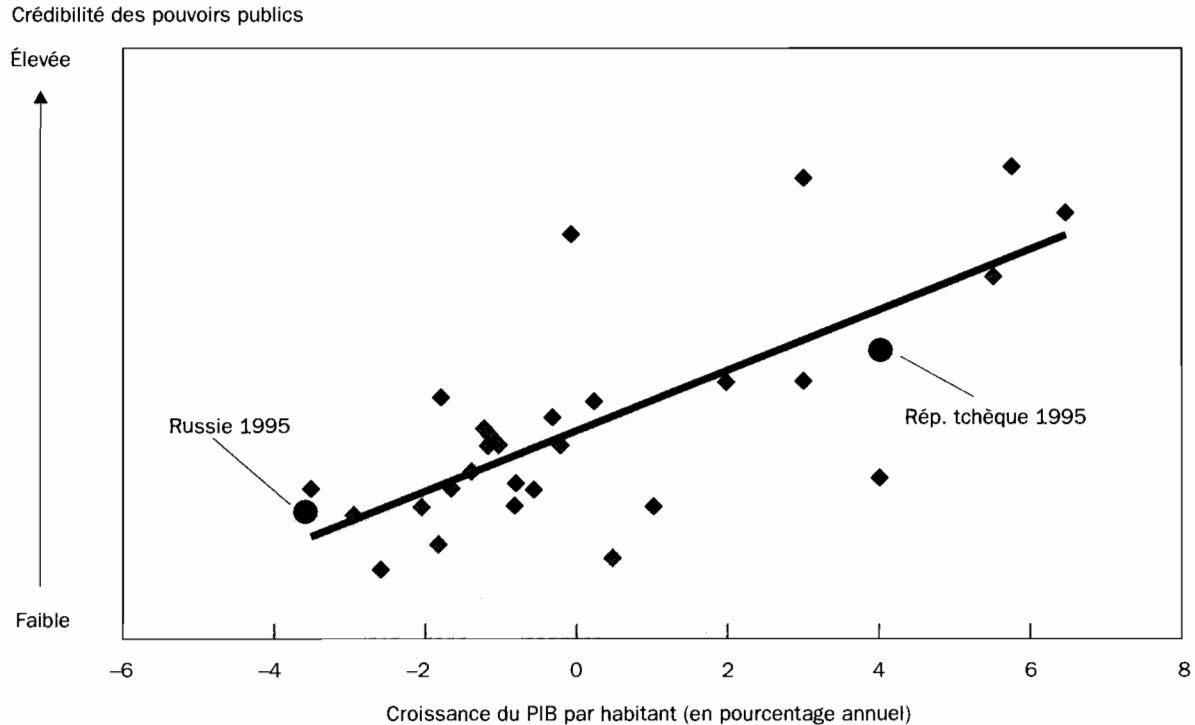
La limitation du pouvoir de l'État

Dans les pays à économie de marché bien établie, les limites expressément imposées au pouvoir arbitraire de l'État découlent en partie du droit constitutionnel et administratif. Ce corps de règles juridiques garantit la conformité des lois à la constitution et la compatibilité des règlements avec les lois. Il définit le pouvoir réglementaire des différents organes de l'État, établit les procédures de promulgation des lois et des règlements et confèrent aux particuliers un droit de recours contre les actes illicites ou arbitraires de la puissance publique. Bien entendu, ces contraintes juridiques ne sont pas établies *ex nihilo*, mais sont le résultat de facteurs historiques, culturels et politiques sous-jacents. Dans les pays à économie planifiée, le pouvoir de l'État ne comportait que peu de restrictions sur le plan juridique ou social. Certains de ces pays avaient certes établi des tribunaux administratifs ou avaient investi les tribunaux ordinaires d'un pouvoir de contrôle administratif, comme on l'a vu tout d'abord en Yougoslavie en 1952, puis dans d'autres pays d'Europe centrale et orientale dans les années 60 et 70 et, enfin, en Union soviétique (1987) et en Chine (1989). Mais ce pouvoir était étroitement délimité et les réformes ont eu peu d'effet pratique.

Les réformes démocratiques ont amené de nombreux pays en transition à étendre le champ du contrôle judiciaire à tous les actes administratifs et à donner aux tribunaux civils ou aux tribunaux de commerce un réel pouvoir de surveillance. En outre, tous les PECO et certains NEI ont mis en place une instance constitutionnelle qui a le pouvoir d'annuler les lois et règlements qu'elle juge incompatibles avec la constitution. Les règles de procédure nécessaires à un contrôle des actes de l'État commencent donc à voir le jour. Toutefois, la répartition des pouvoirs entre les différentes instances reste très confuse, en particulier dans les NEI. La distinction entre le pouvoir législatif du parlement et le pouvoir réglementaire de l'exécutif est vague dans le meilleur des cas, de même que la répartition des pouvoirs entre les autorités nationales, provinciales et locales. Bien souvent, différents organes

Crédibilité des pouvoirs publics et accélération de la croissance vont généralement de pair.

Figure 5.1 Croissance économique par habitant et crédibilité des pouvoirs publics



Note : L'échantillon se compose de 28 économies plus la République tchèque et la Russie. Les données sur la croissance sont des moyennes annuelles pour 1981-90 et celles sur la crédibilité des pouvoirs publics proviennent de sondages d'opinion réalisés à la fin de l'année 1992 (qui comportaient des questions rétrospectives), sauf dans le cas de la République tchèque et de la Russie où les données correspondent à l'année 1995 pour les deux indicateurs. Source : Borner, Brunetti et Weder, 1994; données de la Banque mondiale.

d'État publient des lois ou des règlements sur les mêmes questions, ce qui produit un enchevêtrement de règles contradictoires. Cette lutte pour le pouvoir de réglementation est souvent le reflet d'antagonismes plus profonds au sujet du rythme et de l'orientation des réformes. Il n'est pas rare, par exemple, que des dirigeants ou des ministres réformateurs tentent de faire passer des réformes contre la volonté de parlements ou de pouvoirs locaux hésitants ou sur la défensive. Cela peut certes accélérer la transformation dans l'immédiat, mais cela risque, à terme, de saper la primauté du droit.

Le rôle nouveau des instances constitutionnelles dans les pays en transition illustre bien les efforts faits pour mettre en place des régulateurs et des contrepois au sein

de l'État, ainsi que l'interaction de ces derniers avec la réforme économique. En Hongrie et en Pologne, cette instance a pris la décision d'annuler plusieurs réformes économiques. En Pologne, elle a invalidé la plupart des initiatives du gouvernement visant à réduire les dépenses publiques consacrées aux retraites. En Hongrie, elle a annulé les dispositions du programme de stabilisation de mars 1995 visant à réduire les allocations familiales et les dépenses d'éducation. Ce conflit entre autorités rivales peut certes retarder certains ajustements économiques indispensables, mais c'est une expression salutaire de la démocratie et il est probable que cette opposition ira en s'estompant avec la poursuite du débat politique et du développement du système judiciaire.

La lutte contre la corruption

La mise à profit d'une charge publique pour réaliser des bénéfices personnels n'est pas chose nouvelle dans les pays en transition. Avant la réforme, des biens aussi importants que les logements et aussi ordinaires qu'un bon morceau de viande étaient souvent attribués secrètement en échange de faveurs ou de pots-de-vin. Mais, depuis le début du processus de transition, la corruption a changé de nature : elle est plus visible et repose davantage sur l'argent. En Chine, c'est un problème majeur. En Lituanie, en Russie et en Ukraine (pour ne citer que ces trois exemples), la plupart des entreprises reconnaissent qu'elles versent des pots-de-vin à certains fonctionnaires ainsi qu'au syndicat du crime. Les sommes en cause sont considérables à l'échelle internationale. En Ukraine, par exemple, elles peuvent représenter jusqu'à deux mois de chiffre d'affaires annuel brut. Certains fonctionnaires ont profité de leur position pour accorder des privilèges à des entreprises privées dans lesquelles ils avaient des intérêts personnels. Dans de nombreux pays en transition, le public a le sentiment que la corruption est généralisée et que les biens publics sont dilapidés, ce qui affaiblit le soutien apporté aux pouvoirs publics et aux réformes.

Pourquoi la corruption est-elle aussi répandue? L'expérience d'autres pays montre que la corruption se développe lorsque les fonctionnaires et les agents du secteur privé ont beaucoup à gagner et peu à perdre, ce qui est précisément la situation dans la plupart des pays en transition. Les anciens mécanismes de contrôle se sont affaiblis avant que de nouvelles règles juridiques — et notamment des règles concernant les conflits d'intérêts — n'aient pris effet. De surcroît, l'État reste maître d'une richesse considérable — entreprises, propriétés, ressources naturelles — et du pouvoir réglementaire, alors même que la propriété, l'entreprise et la richesse privées sont en train de devenir légitimes. Des règles floues, une réglementation pesante et des contrôles omniprésents donnent aux fonctionnaires un pouvoir exceptionnel et de nombreuses occasions d'obtenir des pots-de-vin et de s'approprier des biens publics. Et, en raison de la faiblesse de la société civile — partis politiques, groupes de défense des intérêts publics, organisations sociales — dans certains pays en transition, ce contrepoids important est en grande partie inexistant.

Le faible salaire officiel des fonctionnaires accroît l'attrait de la corruption, qui est d'ailleurs maintenant dans certains pays la principale raison de rester dans la fonction publique. Malgré les efforts périodiques de lutte contre la corruption, celle-ci comporte beaucoup moins de risques qu'auparavant. Non seulement la surveillance des pouvoirs publics manque de rigueur, mais aussi les relations économiques personnalisées héritées du passé et les scandales financiers plus récents affaiblissent les règles

de conduite publique et privée. Il est difficile de punir quelqu'un pour faute si le public a l'impression que tout le monde fait la même chose, y compris les hauts fonctionnaires. Les pays en transition risquent donc d'être en proie pendant longtemps à une corruption généralisée.

La corruption n'est pas sans conséquence, loin de là. Une récente étude consacrée à plusieurs pays donne à penser qu'il existe un lien étroit entre la corruption, le fléchissement de l'investissement privé et le ralentissement de la croissance économique. Les paiements illicites aident peut-être les entreprises à se soustraire à des règlements contraignants, mais ils amènent aussi les autorités à rendre les règlements encore plus complexes et coûteux. Les hauts fonctionnaires s'opposent parfois aux réformes pour asseoir leur pouvoir et conserver leurs revenus illicites. Les directeurs d'entreprises d'État se rendent compte qu'ils peuvent acheter ou détourner les biens de l'entreprise à bon marché s'ils freinent la privatisation et font en sorte que leurs entreprises soient moins performantes qu'elles ne pourraient l'être. La corruption peut détourner des ressources publiques de secteurs essentiels, comme l'éducation, qui se prêtent moins à cette pratique. Elle entrave l'application légitime des règlements et réduit les recettes publiques, puisque les activités échappent à l'État au profit de l'économie souterraine. Autre conséquence grave, la corruption ébranle la confiance du public dans la puissance publique et peut favoriser les politiciens extrémistes qui promettent l'ordre.

Comment les autorités peuvent-elles lutter contre la corruption? Une fois qu'elles ont décidé de s'orienter vers l'économie de marché, elles ne peuvent faire marche arrière et rétablir les anciennes contraintes. Elles doivent donc réduire les possibilités de corruption et rendre cette activité plus risquée. La rapidité et la transparence du processus de privatisation, de libéralisation et de démantèlement des monopoles peuvent largement contribuer à la réduction des possibilités de corruption et à la réorientation des incitations. L'augmentation des traitements des fonctionnaires peut aussi rendre les pots-de-vin moins intéressants et les ruptures de contrat de travail plus coûteuses. La simplification des impôts et des règlements — qui est la principale préoccupation des entreprises interrogées en Lituanie — et la clarification du régime de propriété réduisent aussi l'attrait de la corruption et aident les entreprises à survivre sans y recourir. Et, lorsqu'une réglementation reste nécessaire, le gouvernement doit renforcer les mécanismes de surveillance et d'appel et, si possible, mettre en place des procédures de remplacement afin de réduire le pouvoir arbitraire des fonctionnaires qui accordent les autorisations. Enfin, des campagnes d'éducation du public et des efforts crédibles pour punir publiquement les hauts fonctionnaires corrompus peuvent faire comprendre que les règles du jeu sont en train de changer.

Encadré 5.3 La lutte contre la corruption par le chevauchement des compétences attribuées : l'exemple des États-Unis

La corruption existe dans tous les pays, mais à des degrés divers. La façon dont est organisée l'activité de l'administration peut la favoriser. Pour éviter que les fonctionnaires aient un quelconque pouvoir arbitraire, on peut faire en sorte que leurs compétences se chevauchent. Aux États-Unis, par exemple, on limite la corruption liée à la délivrance des passeports en permettant aux demandeurs de s'adresser à l'un quelconque des multiples bureaux compétents. (Un système d'enregistrement au niveau national permet d'éviter la délivrance de plusieurs passeports à une même personne.) Et, pour éviter le paiement de pots-de-vin afin d'obtenir un passeport plus rapidement, l'administration propose elle-même un service accéléré payant. Pour les tâches qui impliquent des frais, mais ne procurent pas de bénéfices, la superposition des attributions peut réduire les avantages à tirer de la corruption d'un fonctionnaire. Par exemple, d'après certains observateurs, la coexistence de services chargés de faire appliquer la législation sur les stupéfiants au niveau fédéral, au niveau des États et au niveau local a réduit le degré de corruption des fonctionnaires.

Lorsque cela est possible, il est utile de dépenaliser ou de déréglementer une activité qui est une importante source de criminalité et de corruption. Le Dix-huitième amendement de la Constitution des États-Unis, ratifié en 1919, interdisait la fabrication et la vente d'alcool. Il a été abrogé en 1933, après que la production et la vente illicites d'alcool eurent pris de vastes proportions et que la corruption des fonctionnaires chargés de l'exécution de la loi se fut généralisée.

Comme de nombreux pays, dont les États-Unis (Encadré 5.3), l'ont constaté, ces différentes méthodes sont complémentaires.

La lutte contre le crime organisé

Quoiqu'antérieur à la transition, le crime organisé privé a pris des proportions inquiétantes au cours des dernières années. Il est devenu à la fois plus visible et plus violent, surtout en Russie (où il est cité comme un problème majeur par les ménages et les entreprises). La criminalité et la corruption sont imbriquées. Comme le développement de l'économie privée ouvre de nouvelles voies à la criminalité privée, les nouveaux fonctionnaires comme les anciens (y compris les fonctionnaires de police et les anciens agents de la police secrète) facilitent souvent le crime organisé ou y participent. Les services de sécurité privés — parfois eux-

L'expérience de la prohibition aux États-Unis montre combien il est risqué et coûteux d'établir des régimes réglementaires et juridiques qui n'ont aucune légitimité aux yeux d'une grande partie de la population.

Même une fois que toutes les réformes structurelles et réglementaires possibles ont été réalisées, il faut une direction forte et des moyens efficaces de faire appliquer la loi pour lutter contre la corruption. Les réformes opérées dans de grandes villes américaines aussi différentes que Toledo (Ohio) en 1900, et New York dans les années 80, montrent combien il est important d'avoir au sommet un chef résolu, des inspecteurs indépendants et tenaces pour mener les enquêtes et poursuivre les coupables, et le concours des citoyens à la base. À New York, par exemple, la corruption et le racket généralisés dans le secteur du bâtiment ont coûté au système scolaire des milliards de dollars à cause du gaspillage, de la qualité médiocre de la construction et du manque d'entretien. En 1988, la municipalité a créé un organisme quasi indépendant au sein de la circonscription scolaire (Office of Inspector General), qui est investi du pouvoir de mener des enquêtes judiciaires, d'engager des poursuites civiles, de prononcer des sanctions administratives et de procéder à des réformes institutionnelles. Cet organisme accorde une grande attention à la présélection des soumissionnaires et refuse de traiter avec les entreprises qui ne sont pas réputées honnêtes et intègres. Pendant ses cinq premières années d'existence, il a mené plus de 3.500 enquêtes, exclu 180 entreprises et généré plus de 20 millions de dollars d'économies, couvrant ainsi ses frais tout en réduisant la corruption.

mêmes composés de criminels — se sont multipliés, en partie pour combler le vide laissé par une police et des tribunaux corrompus qui ne peuvent pas, ou ne veulent pas, veiller à la sécurité publique et à l'exécution des contrats. Tout comme la corruption, le crime économique se développe lorsque le droit de propriété est mal défini, lorsqu'il existe des monopoles que la mafia peut mettre à contribution et lorsque les procédures judiciaires sont inefficaces et l'impunité quasiment garantie. Il se développe aussi quand, face à la pauvreté généralisée et à l'absence de débouchés, les jeunes se laissent séduire par la richesse de la mafia. Les nouveaux secteurs financiers sont des domaines propices à la délinquance et, dans bien des NEI et des PECO, la criminalité est encouragée encore plus par les gains que procure le trafic de drogue. En raison de sa situation géographique, la région est un itinéraire tout

indiqué pour l'acheminement de la drogue entre les pays d'Asie du Sud qui cultivent le pavot (en particulier l'Afghanistan) et les marchés d'Europe occidentale.

La mafia russe n'est pas une seule et même organisation; elle se compose de 3.000 à 4.000 groupes employant plus de 25.000 personnes. Plusieurs centaines d'entre eux ont des ramifications dans les NEI et les PECO, et parfois même à l'Ouest. Dans certains cas, ils comblent les lacunes du marché dues aux déficiences des institutions publiques, assurant la sécurité des nouveaux hommes d'affaires privés ou aidant à faire exécuter les contrats (par exemple, en assurant le recouvrement des dettes pour le compte des banques, dont beaucoup ont des liens étroits avec les milieux du crime organisé). Toutefois, l'utilité de ces services est éclipsée par l'importance des sommes que ces groupes criminels puissants extorquent aux entreprises privées, obligeant les banques à leur accorder des « prêts », soutirant de l'argent aux sociétés nouvellement créées pour assurer leur protection et utilisant les établissements bancaires et autres pour avoir accès aux clients riches. Ils disséminent la fausse monnaie et blanchissent les gains illicites. À l'instar de leurs homologues siciliens, ils ont recours à des méthodes de coercition impitoyables, comme en témoignent les nombreux meurtres de banquiers et d'hommes d'affaires russes au cours des dernières années. Mais ces phénomènes ne sont que les conséquences visibles de la corruption. Les conséquences invisibles, ce sont les investissements auxquels il a fallu renoncer pour échapper aux menaces d'extorsion, et les faillites d'entreprises légitimes incapables de concurrencer celles que dirige la mafia.

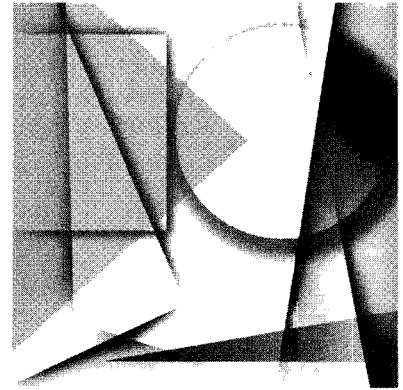
La corruption et le crime organisé sont deux problèmes graves et durables, auxquels il n'est pas facile de trouver des solutions, compte tenu notamment de l'ampleur du phénomène dans certains pays en transition. Des mesures répressives énergiques doivent être prises en concertation au niveau international. Cela suppose l'existence d'un appareil de sécurité efficace et respectueux de la loi et de mécanismes de règlement des différends garantissant le respect de la légalité. Pour lutter contre le crime organisé, les pouvoirs publics, aux niveaux national et local, doivent s'attaquer à la corruption interne. Les succès récents de l'Italie dans la lutte contre la mafia sicilienne montrent

que des procureurs et des juges dévoués et honnêtes peuvent battre en brèche la corruption et le crime organisé, à condition de bénéficier d'un vigoureux soutien politique et logistique de la part des plus hauts responsables gouvernementaux.

Ce qu'il reste à faire

Force est de constater que les éléments de l'économie de marché dont les pays en transition ont le plus besoin sont précisément ceux dont la mise en place prendra le plus de temps. Comme cela a été souligné dans tout ce chapitre, le passage de l'économie planifiée à l'économie de marché oblige à repenser entièrement le système juridique. Les entreprises qui passent des contrats, les juristes qui aident à les rédiger et les tribunaux qui les font exécuter doivent cesser de se comporter comme s'ils étaient encore les courroies de transmission du pouvoir central et doivent commencer à oeuvrer dans l'intérêt des innombrables particuliers qui, par leurs activités, constituent le marché. Les gens doivent connaître et respecter la loi et les institutions chargées de la faire appliquer. Et, fait tout aussi important, ils doivent pouvoir se dire que le gouvernement appliquera la loi sans faillir et se pliera lui-même à certaines contraintes, s'abstenant de toute intervention arbitraire et refusant toute corruption. Certes, il faudra du temps pour que ces conditions soient réunies. Mais cela ne signifie pas nécessairement qu'il faut avancer lentement vers l'économie de marché pour laisser les lois et les institutions nécessaires se mettre en place à leur rythme. Au contraire, on constate que de nombreux pays ont déjà une économie de marché sans pourtant être dotés d'un véritable régime de droit. L'État ne peut pas exercer son contrôle au moyen des anciens mécanismes; il doit plutôt instaurer de nouvelles politiques et de nouvelles institutions adaptées aux nouvelles relations qui doivent s'établir avec les citoyens. Et, comme on l'a vu plus haut, de nombreuses réformes conduisant à l'économie de marché, comme la libéralisation et la démonopolisation de l'industrie, peuvent en fait accélérer l'instauration de l'État de droit, en amenant les agents économiques à réclamer de nouvelles lois et, ce qui est tout aussi important, en réduisant le nombre et l'influence des groupes qui tirent profit de leur absence.

La mise en place d'un système financier



Le marché stimule l'efficacité économique en permettant la répartition optimale des ressources en fonction de l'offre et de la demande. Des institutions et des marchés financiers qui fonctionnent bien jouent un rôle essentiel dans ce processus en dirigeant l'épargne vers les investissements les plus rentables. L'expérience mondiale montre que les pays qui ont un système financier bien développé enregistrent une croissance plus rapide et plus régulière que ceux dont le système financier est plus fragile, et ils sont mieux à même de réagir aux chocs économiques. La transition implique la redistribution à grande échelle des ressources et de la propriété, ce qui peut être grandement facilité par l'existence d'un système financier efficace. Mais, en l'état actuel des choses, les systèmes financiers des pays en transition ne peuvent pas remplir cette fonction parce qu'ils sont composés de banques d'État passives, dont beaucoup sont dans une situation très précaire, parce que les moyens d'évaluation des risques d'insolvabilité sont limités et parce qu'il n'existe pas de réglementation financière, d'institutions d'appui essentielles et de marché des capitaux.

Les pays réformateurs qui cherchent à remédier à ces insuffisances se heurtent à un aspect particulièrement épineux de la problématique de la transition. Le succès des réformes économiques dépend de la santé du système financier; mais la réforme de ce dernier est indissociable des autres réformes, en particulier la stabilisation macroéconomique, la restructuration des entreprises et la mise en place des institutions juridiques nécessaires. Bien souvent, les pays en transition restent passifs devant ce dilemme, de sorte que les réformes financières prennent du retard.

La difficulté consiste à trouver des moyens d'aider le système financier à s'affranchir de l'héritage de la planifi-

cation centralisée, tout en jetant les bases d'un nouveau système dans lequel les banques et les autres institutions financières devront fonctionner de façon autonome. Les différentes manières d'aborder la réforme du système bancaire posent clairement le problème. Faut-il utiliser des fonds publics pour renflouer des banques d'État surendettées au risque de les inciter à continuer de compter sur l'aide de l'État? Ou bien faut-il faire table rase en encourageant la création rapide de nouvelles banques et, éventuellement, la liquidation des anciennes? L'expérience des pays en transition permet d'évaluer les deux stratégies et de tirer des leçons provisoires pour l'avenir. Qu'ils choisissent une méthode plutôt que l'autre, ou les deux à la fois, il est clair que les pouvoirs publics ont un rôle crucial à jouer dans le développement d'un secteur financier stable et dans la réglementation de ses activités. Ce rôle n'englobe pas nécessairement l'affectation directe des ressources, bien que les gouvernements des pays en transition puissent être fortement poussés à intervenir, en particulier dans le secteur de l'économie rurale. Par ailleurs, la mise en place d'un système financier est une tâche de longue haleine. Les gouvernements réformateurs doivent donc s'efforcer de développer des banques, des intermédiaires non bancaires et des marchés de capitaux capables de s'adapter aux besoins du marché, plutôt que d'obéir au diktat des autorités.

L'héritage

Dans le régime d'économie planifiée, les banques étaient de simples organismes comptables chargés de recevoir les dépôts des ménages — souvent les seuls avoirs que ces derniers avaient le droit de posséder — et d'enregistrer les transactions financières résultant des allocations de crédit

au titre du Plan. En Chine, une grande partie des investissements relèvent encore du plan de crédit, qui reste un instrument important de la politique gouvernementale. Les techniques bancaires courantes, comme la gestion des risques, l'évaluation et la sélection des projets et l'utilisation d'instruments diversifiés pour attirer l'épargne, étaient inconnues. Les autres éléments constitutifs d'un système financier — dont le système des paiements lui-même — étaient rudimentaires. En général, il n'existait aucun moyen de financement non bancaire. Au départ, une seule banque avait le monopole des prêts. Dans le cadre des premières tentatives de réforme, cette monobanque a été remplacée, dans la plupart des pays, par un système à double niveau, composé d'une banque centrale et de plusieurs banques commerciales, souvent spécialisées par secteur. Mais cette réorganisation a eu peu d'effet sur le comportement des banques.

La transition a mis en évidence les énormes faiblesses de l'ancien système. Dans les PECO et les NEI, les entreprises d'État, qui étaient les principaux clients des banques, se sont trouvées dans l'incapacité de rembourser leurs prêts, une fois qu'elles ont été exposées à la concurrence. Toutefois, pendant la phase initiale des réformes, de nombreuses banques ont continué de prêter aux entreprises non rentables. Les intérêts échus et le principal non remboursé ont été refinancés, ce qui a entraîné l'accroissement spectaculaire du stock de prêts non rentables — qui représentait parfois l'essentiel du portefeuille des banques — et l'éviction des emprunteurs solvables. Même en Chine, où la croissance économique est rapide et où les taux prêteurs sont inférieurs à l'inflation, 20 % des prêts sont officiellement reconnus comme non rentables. Finalement, les apports financiers des banques aux entreprises se sont taris dans la plupart des PECO et dans de nombreux NEI, lorsque la stabilisation s'est affermie. Dans certains cas, il y a même eu des transferts nets des entreprises aux banques (montants nets des nouveaux prêts, déduction faite des paiements d'intérêt réels) en raison du niveau élevé des taux prêteurs réels. Dans de nombreux NEI, les flux de ressources vers les entreprises ont stagné : le refinancement des anciens prêts s'est poursuivi, et les nouveaux prêts étaient rares, d'où la faiblesse des transferts nets dans un sens ou dans l'autre. Par contre, en Chine, le niveau élevé de l'épargne des ménages déposée auprès des banques a permis le maintien d'importants transferts nets aux entreprises (voir Chapitre 2).

Dans les PECO et dans les NEI, de nombreuses banques se cantonnent aujourd'hui dans le financement du commerce et, parfois, des fonds de roulement, de sorte que leur contribution à l'investissement global des entreprises est négative ou nulle. Le refus quasi universel des banques de financer l'investissement résulte en partie des difficultés liées à la stabilisation, mais il tient aussi à ce que

les banques sont davantage conscientes du risque prêteur et de l'absence de moyens de recouvrement efficaces. Bien que, dans certains des pays les plus avancés dans les réformes, les banques recommencent à prêter à plus longue échéance, ailleurs, les entreprises performantes ont peu accès au crédit bancaire, et les échéances sont très brèves. Le fait que les grandes entreprises d'État jouissent encore d'un accès privilégié au crédit dans de nombreux pays est un autre obstacle à la création d'entreprises privées.

Comme cela a été dit précédemment, l'évolution des systèmes financiers a été grandement influencée par le rythme de la réforme du système juridique et des entreprises. Les banques ont besoin du système juridique, et notamment de moyens de recours en garantie et de procédures de faillite, pour recouvrer leurs créances et assurer, comme il leur incombe, la surveillance des entreprises. Les marchés financiers ont besoin de lois sur les sociétés pour définir les droits des actionnaires des sociétés par actions et des sociétés à responsabilité limitée, et leur permettre d'exercer un droit de regard sur leur gestion. Il faut donc encore améliorer ces textes, ainsi que les lois économiques, pour accroître l'efficacité des systèmes financiers (Chapitre 5). La réforme des entreprises, y compris la privatisation et la création d'entreprises privées, est nécessaire pour résoudre le problème des créances douteuses et pour créer de nouvelles possibilités de prêt. En outre, des entreprises plus performantes demandent de meilleurs services bancaires, contribuant ainsi au progrès des institutions. Cette demande est forte dans les PECO et dans certains NEI, ce qui a conduit à l'amélioration sensible de la qualité des services bancaires. Par contre, en Chine, la réforme limitée du secteur des entreprises d'État a freiné la réorientation des banques d'État vers des formes d'exploitation commerciale. Dans les pays baltes et dans les NEI, les entreprises d'État ont créé des établissements bancaires ou ont acquis partiellement d'anciennes banques. Cela est risqué, mais la gestion de ces banques a eu tendance à s'améliorer grâce à la privatisation des sociétés mères, à la diversification du capital et à l'établissement de règles de discipline financière pour limiter l'octroi de prêts aux propriétaires des banques.

Modalités de la réforme bancaire

Pour réformer leur système bancaire, les pays en transition doivent s'attaquer à deux tâches essentielles. La première consiste à transformer la banque centrale en une institution indépendante chargée d'élaborer et d'appliquer la politique monétaire. Les observations faites dans les pays en transition confirment ce qui a été constaté ailleurs, à savoir que l'indépendance de la banque centrale, qui la soustrait à l'obligation de financer les dépenses de l'État et lui permet de fixer souverainement les taux d'intérêt, s'accompagne d'une plus faible inflation et d'une politique monétaire

plus efficace. Tous les pays en transition ont établi les instruments et les procédures de base de la politique monétaire, mais leur efficacité varie d'un pays à l'autre, en raison notamment du développement insuffisant des systèmes de paiements interbancaires. Le renforcement de ces systèmes est indispensable à la création d'un système financier obéissant aux lois du marché. Les banques centrales ont aussi participé de façon constructive à l'élaboration des politiques macroéconomiques et budgétaires. Toutefois, en Chine, de nouvelles réformes seront nécessaires pour que la banque centrale joue un rôle effectif dans la politique monétaire et ait une véritable fonction de surveillance.

La seconde tâche, beaucoup plus vaste et complexe, consiste à remédier aux déficiences des banques commerciales. En fonction des conditions de départ et des changements survenus au début du processus de transition, la réforme du système bancaire a suivi trois voies distinctes : la création de nouvelles banques, la réorganisation des anciennes ou, le plus souvent, les deux à la fois. Mais certains pays doivent encore choisir une stratégie de réforme financière cohérente. La première approche suppose l'arrivée d'un assez grand nombre de banques nouvelles, le démembrement et la privatisation des banques d'État et, dans certains cas, la liquidation des anciennes banques. L'Estonie et la Russie ont suivi cette voie, bien que cela n'ait pas toujours été un choix délibéré. Dans de nombreux NEI, la confusion suscitée par l'effondrement de l'Union soviétique a favorisé la création spontanée d'un grand nombre de banques (Encadré 6.1). La deuxième approche, celle de la réorganisation, adoptée, entre autres, par la Hongrie et la Pologne, met l'accent sur la restructuration du capital des banques existantes, accompagnée d'un vaste programme axé sur leur renforcement institutionnel et leur privatisation dans les meilleurs délais.

Deux facteurs ont une grande influence sur la stratégie de réforme bancaire adoptée par chaque pays. Il s'agit, d'une part, du degré de financierisation de l'économie (rapport des engagements financiers au PIB) et, d'autre part, de l'héritage institutionnel. À la fin des années 80, le degré de financierisation était à peu près le même dans tous les pays en transition. Mais, depuis, un profond écart s'est creusé par suite de l'évolution divergente des taux d'inflation — et de la perte de confiance dans les avoirs financiers dans les pays à forte inflation. En Chine, les avoirs monétaires représentent actuellement 89 % du PIB, alors que, dans les PECO, ils n'en représentent que 42 % en moyenne et dans les NEI pas plus de 20 % (Figure 6.1). L'inflation ayant épongé les créances douteuses et l'épargne, les déposants n'ont plus confiance dans le système financier, de sorte que la plupart des NEI n'auraient pas grand-chose à perdre en repartant sur de nouvelles bases. Les PECO, quant à eux, avaient au départ une base institutionnelle plus solide que les NEI ou que

les pays en transition d'Asie de l'Est. Cet avantage, conjugué à l'existence de systèmes financiers plus actifs et plus développés et à une situation budgétaire généralement meilleure, a amené la plupart d'entre eux à adopter une stratégie de réforme plus progressive. C'est aussi ce qu'a fait la Chine, où les systèmes financiers sont très actifs, mais où les compétences bancaires sont relativement peu développées.

Encourager l'implantation de nouvelles banques — y compris étrangères — pour réformer le système financier peut être une solution valable pour les pays moins avancés dans les réformes. Une comparaison entre pays en fonction de la capacité institutionnelle des banques les plus performantes montre que ceux qui ont opté pour cette solution étaient généralement dans une situation plus difficile au départ, mais certains ont maintenant rattrapé leur retard. Les progrès ont été particulièrement rapides en Estonie et en Russie, malgré des conditions de départ défavorables. Une relative liberté d'entrée dans le secteur bancaire peut donc stimuler le développement décentralisé des institutions. Toutefois, une restructuration chaotique du secteur et l'apparition de banques mal gérées risquent d'ébranler la confiance. Des mesures complémentaires sont donc nécessaires pour mieux sélectionner les banques candidates, pour exclure celles qui ne sont pas assez solides et pour améliorer l'infrastructure des services bancaires, notamment par la réforme des entreprises et du cadre juridique.

La réorganisation des banques existantes a l'avantage de maintenir un haut degré de confiance dans le système financier, ce qui limite la désintermédiation financière (c'est-à-dire la tendance à court-circuiter le système bancaire). L'inconvénient est qu'elle laisse aux banques d'État un rôle important. En outre, elle risque fort de ne pas les inciter à adopter des critères d'investissement prudents, en leur laissant espérer que l'État les renflouera chaque fois que cela sera nécessaire. En Hongrie, par exemple, le capital de certaines banques a été restructuré à cinq reprises. Par conséquent, tout comme la stratégie précédente, une politique de réorganisation cohérente doit s'accompagner de nombreuses réformes complémentaires. Celles-ci devraient viser en priorité à améliorer la gestion transitoire des banques d'État, à réaffirmer la vocation à la privatisation et, éventuellement, à imposer certaines limites aux activités des banques d'État. La Pologne avait choisi cette voie au départ (Encadré 6.2), mais la mise en oeuvre du programme de privatisation a récemment marqué le pas.

Dans quel cas l'État devrait-il prendre l'initiative . . .

Comme nous l'avons vu, les conditions de départ sont une considération importante pour trouver le juste milieu entre la stratégie de réforme fondée sur l'implantation de nouvelles banques et celle qui consiste à réorganiser les banques

Encadré 6.1 La réforme radicale du système bancaire en Russie

Après la création d'un système bancaire à double niveau en 1987, la stratégie de réforme de la Russie s'est rapidement écartée — en partie involontairement — de celle des autres pays en transition. Une loi adoptée en 1988 a autorisé la création de banques coopératives pour desservir le secteur privé naissant. La loi bancaire de 1990 a permis la création de banques constituées en sociétés par actions et soumises à des conditions d'agrément minimales. La rivalité entre un gouvernement russe réformiste et un gouvernement soviétique plus conservateur a conduit les banques russes à se séparer des banques soviétiques et, en Russie, plusieurs banques d'État se sont transformées en banques régionales indépendantes. Dans ces conditions, le nombre de banques russes a littéralement explosé : de cinq en 1989, il est passé à 1.500 en 1992 et à 2.500 en 1995.

L'évolution des conditions macroéconomiques pendant cette période a conféré aux nouvelles banques un avantage compétitif par rapport aux anciennes banques d'État. L'absence de contrôle budgétaire et monétaire a provoqué une inflation galopante, de sorte que le solde débiteur net des entreprises vis-à-vis du secteur bancaire ne représentait plus que quelques semaines de production. Cela a permis aux nouvelles banques de gagner rapidement des parts de marché en fournissant des services de meilleure qualité au secteur privé émergent. Le programme de privatisation par la distribution de coupons a offert aux banques de nouvelles possibilités commerciales. Nombre d'entre elles ont investi directement dans les entreprises ou ont prêté à des investisseurs pour l'achat d'actions. En conséquence, la part des nouvelles banques dans les avoirs totaux du système bancaire a rapidement augmenté, pour en représenter plus des deux tiers au début de 1996, le reste étant détenu par les trois dernières banques d'État. Certaines des nouvelles banques sont rapidement devenues les premières banques commerciales du pays, avec des bilans de 1 à 3 milliards de dollars. Elles diversifient rapidement leurs activités et leurs produits

financiers et quelques-unes sont au centre de nouveaux groupes financiero-industriels.

Les principales difficultés du système bancaire tiennent au grand nombre de banques sous-capitalisées et mal gérées et au grave manque de transparence qui s'ensuit. Lorsque la situation s'est stabilisée en Russie, les conditions d'exercice de l'activité bancaire sont devenues plus difficiles. En 1995, le tiers des banques russes ont annoncé des pertes, presque aussitôt après que les taux d'intérêt réels sont devenus positifs. Bien que les autorités aient commencé à retirer leurs licences aux banques mal gérées ou à limiter leurs opérations, il subsiste de nombreux établissements en difficulté. Les pouvoirs publics devront s'attaquer rapidement à ce problème, notamment en procédant à la liquidation de nombreuses banques, afin de rétablir la confiance et d'éviter une crise bancaire majeure et pour faire en sorte que les ressources soient drainées par les banques les plus saines.

L'accroissement de la transparence est un autre impératif. Les règles de comptabilité et de publication d'information sont encore rudimentaires; la profession d'expert-comptable est très peu développée et la surveillance des banques est encore à l'état embryonnaire. Ces insuffisances ouvrent la voie à la fraude et aux investissements inconsidérés et sapent la confiance dans le système financier. Pour y remédier, le Gouvernement russe a mis sur pied, avec le concours de la Banque mondiale et de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), un projet relatif à l'adoption des règles bancaires internationales. Quelques-unes des meilleures banques ont été choisies pour rétrocéder au secteur privé les fonds prêtés par la Banque mondiale et la BERD. En contrepartie, ces banques doivent faire vérifier leurs comptes annuellement par un cabinet d'experts-comptables international et doivent se conformer aux normes prudentielles en ce qui concerne, entre autres, le niveau requis de fonds propres, la diversification du portefeuille, et la gestion de l'actif et du passif. On pense qu'entre 20 et 40 banques souhaiteront en définitive participer à cette réforme bancaire.

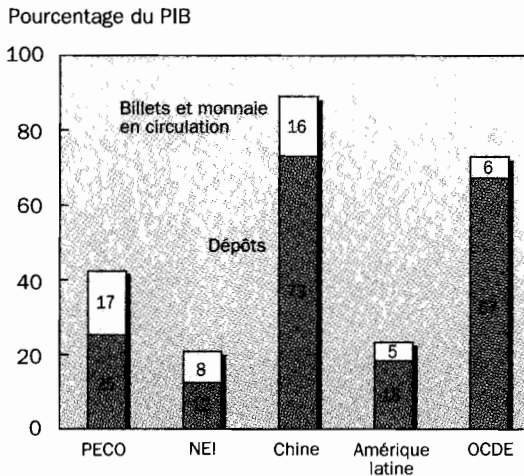
existantes. Certains pays peuvent opter pour une stratégie mixte, limitant les activités des banques d'État tout en encourageant le développement de nouvelles banques privées. Quelle que soit la stratégie adoptée, le plus important est qu'elle crée des incitations, ce qui dépend dans une large mesure des orientations choisies par le gouvernement et de la façon dont elles sont perçues. À ce jour, plusieurs enseignements généraux se dégagent de l'expérience.

Il faut s'occuper rapidement des banques en difficulté

En période de transition, les conditions d'exercice de l'activité bancaire sont difficiles. Le volume des créances irrécouvrables est considérable, ce qui est inévitable, surtout lorsque les taux d'intérêt réels augmentent et que les entreprises ont du mal à assurer le service de leur dette. Si le gouvernement n'intervient pas énergiquement, les difficultés des banques et, indirectement, celles des autres

Les systèmes bancaires sont de taille très différente dans les économies en transition.

Figure 6.1 Circulation fiduciaire



Note : Les données sur les régions et les groupes de pays sont des moyennes simples des chiffres trimestriels de 1994 pour 10 PECO, 13 NEI, 12 pays latino-américains et 18 pays de l'OCDE. Source : Estimations des services du FMI et de la Banque mondiale.

intermédiaires financiers peuvent provoquer une grave crise financière. Pour parer à cette éventualité, il faut prendre trois mesures. Premièrement, il faut stopper l'apport de ressources financières aux banques insolubles, que ces ressources viennent de l'État ou des dépôts attirés par des taux d'intérêt élevés. Trop souvent, les banques en difficulté continuent de bénéficier d'un traitement normal, voire préférentiel. En Pologne, par exemple, deux banques d'État spécialisées dans le financement du logement et le crédit rural bénéficient, malgré leurs mauvais résultats, d'une meilleure assurance des dépôts que les autres banques, ce qui leur permet d'attirer des fonds à un coût assez faible. Deuxièmement, il faut presque toujours remanier la direction des banques, qui est souvent l'une des principales causes des difficultés. Troisièmement, pour empêcher les banques de prendre des risques excessifs, il faudrait que les actionnaires privés perdent les parts qu'ils détenaient dans des banques liquidées ou restructurées. Il se peut aussi que les déposants aient à supporter une part des pertes. Les pays qui se sont résolument engagés sur cette voie ont été moins pénalisés et ont rétabli plus rapidement la confiance des ménages, même quand

Encadré 6.2 La réorganisation des banques en Pologne

La réforme des banques commerciales en Pologne s'est accélérée après 1990. En 1991, le gouvernement a conseillé aux banques d'État de ne plus prêter aux entreprises qui étaient en retard dans le remboursement d'anciens prêts. Cette restriction est devenue loi en février 1993, avec l'adoption du Programme de restructuration des entreprises et des banques. Le Ministère des finances a exigé la vérification régulière des comptes de toutes les banques conformément aux normes internationales, ce qui a encouragé la transparence et révélé l'ampleur du problème des créances douteuses. Le programme de restructuration imposait aussi aux banques de créer des services de réaménagement de la dette et de prendre des mesures pour régler le problème des prêts classés comme non rentables à la fin de 1991. Il prévoyait en outre un nouvel exercice de restructuration sous la conduite des banques (voir Encadré 3.1).

Les autorités ont aussi eu recours à des incitations indirectes. En 1992, les employés des banques ont eu la possibilité d'acheter à moitié prix jusqu'à 20 % des actions de leur banque au moment de sa privatisation, ce qui a encouragé à adopter des règles de prudence dans le traitement des anciens prêts et dans l'octroi de nouveaux. Sept banques ont conclu avec des banques étrangères des programmes d'assistance technique intensifs pour accélérer leur développement institutionnel. L'expérience de la Pologne et d'autres pays montre qu'une assistance technique de ce genre peut compléter utilement les efforts de réforme institutionnelle d'une banque, mais qu'elle ne saurait se substituer à une stratégie claire et commercialement viable de la part des propriétaires et des dirigeants de la banque.

La recapitalisation des banques a eu lieu en septembre 1993. Le montant de l'opération devait être déterminé sur la base des prêts classés comme non rentables à la fin de 1991, afin de ne pas pénaliser les banques qui avaient déjà pris des mesures pour régler leurs problèmes et d'encourager les dirigeants à veiller à ce que les autres prêts en portefeuille restent rentables. Le programme s'accompagnait d'un plan de privatisation des neuf banques commerciales appartenant au Trésor.

ceux-ci ont subi quelques pertes. En outre, ils ont eu moins de banques en difficulté par la suite. L'Estonie s'est attaquée à ces problèmes de façon énergique dès la fin de 1992. La Croatie, le Kazakhstan, la République kirghize

et l'ex-République yougoslave de Macédoine sont aussi en train de prendre des mesures pour liquider les banques en difficulté ou les restructurer de façon draconienne. Mais beaucoup d'autres pays en transition n'ont encore rien fait, parce que les autorités n'ont pas le pouvoir d'intervenir ou parce qu'elles ont tenté des interventions ponctuelles, souvent préjudiciables.

Il faut organiser une surveillance efficace, sélectionner les nouveaux venus et améliorer la publication d'informations

Dans tous les pays en transition, il faut renforcer les règles de discipline financière et la surveillance des banques commerciales et des autres intermédiaires financiers, y compris les groupes financiero-industriels et les fonds de placement. À cet effet, il faut mettre en place un organisme de contrôle totalement indépendant et respectueux des lois du marché. Chaque pays en transition possède maintenant un organisme de surveillance relevant de la banque centrale ou autonome, et a publié des lois et des règlements visant à améliorer le fonctionnement du système financier. Mais il reste fort à faire pour que ces réformes se traduisent par une réglementation et une surveillance effectives. Il faudra du temps pour former le personnel chargé de la surveillance des banques et pour que celui-ci acquière l'expérience voulue. La surveillance des banques laissera donc sans doute à désirer pendant encore longtemps dans de nombreux pays en transition et elle ne permettra pas d'empêcher toutes les faillites. Les responsables de cette surveillance devraient donc utiliser en priorité leurs ressources limitées pour s'occuper des établissements bancaires et non bancaires en difficulté, pour sélectionner ceux qui cherchent à entrer dans le secteur et pour inciter les banques à agir avec prudence.

Dans les pays où l'implantation de banques locales est relativement libre, la concurrence s'est intensifiée et les progrès institutionnels ont été rapides. Dans bien des cas, la consolidation des banques par le jeu des mécanismes du marché et la liquidation de celles qui sont en difficulté devraient permettre d'affermir ces progrès. Mais il faut aussi établir des ratios de fonds propres élevés, un contrôle de la compétence et de l'intégrité des propriétaires et des dirigeants des banques, et d'autres principes directeurs pour écarter du marché les établissements aux perspectives médiocres ou aux pratiques frauduleuses. Toutefois, la surveillance des banques n'empêchera pas tous les cas de fraude — la fraude étant à l'origine de nombreuses crises financières —, d'autant que les autorités de contrôle ne reçoivent pas toujours l'appui politique nécessaire. Par exemple, dans les pays baltes, de nombreux signes précurseurs ont été ignorés avant la faillite d'origine frauduleuse de plusieurs grandes banques. Les banques doivent aussi être incitées à agir avec prudence, en l'absence d'une surveillance adéquate. L'amélioration de la transparence par

la publication des bilans et de la rentabilité peut y contribuer en permettant aux déposants, aux autres investisseurs et aux organismes de surveillance de mieux évaluer la situation des banques. Dans la plupart des pays en transition, les règles de comptabilité et de publication d'informations applicables aux banques — et aux autres entreprises — sont beaucoup moins strictes que celles qui sont imposées dans les pays à économie de marché. Les autorités de contrôle et les institutions internationales doivent établir des règles impératives, en particulier pour améliorer la classification des prêts non rentables et imposer la constitution de provisions pour pertes plus réalistes, et elles doivent exiger la vérification annuelle des comptes.

Les écueils de la restructuration du capital des banques

L'existence d'un volume important de prêts non rentables et de nombreuses banques insuffisamment dotées en fonds propres peut nuire à la stabilité macroéconomique, entraînant des taux d'intérêt élevés et empêchant la restructuration décentralisée des entreprises au cas par cas. Certains analystes ont préconisé l'annulation générale des créances dès le début du processus, pour rompre complètement avec le passé. L'annulation des créances non productives des banques d'État sur les entreprises d'État n'a aucune incidence sur la richesse nationale ou publique, sur les profits des banques ou sur les recettes budgétaires, mais les entreprises déficitaires, une fois débarrassées du fardeau du service de leur dette, risquent fort de ne pas se restructurer, et cela envoie un signal négatif aux autres emprunteurs. Aucun pays n'a annulé complètement les dettes des entreprises et, dans ceux qui l'ont fait à grande échelle (comme la Bulgarie et la Roumanie), les entreprises non rentables ont continué à emprunter au lieu de procéder à des ajustements. En outre, les banques ne sont pas ainsi encouragées à se doter des compétences nécessaires dans le domaine de la restructuration et du recouvrement des dettes.

Une approche décentralisée au cas par cas, comme celle qui a été adoptée en Hongrie et en Pologne, peut être plus fructueuse (voir Encadré 3.1). Les banques sont tenues pour responsables de leurs prêts non rentables et doivent résoudre elles-mêmes le problème. Dans le cadre de la restructuration opérationnelle des entreprises et des exploitations agricoles, elles peuvent limiter l'octroi de nouveaux prêts et restructurer les anciens. Mais cette stratégie n'est efficace que si elles ont suffisamment de fonds propres pour constituer des provisions pour créances douteuses et si elles-mêmes, et les entreprises concernées, sont convenablement dirigées et gérées. Cela peut nécessiter une augmentation de leur capital. Comme nous l'avons vu précédemment, la recapitalisation des banques — par l'injection de capitaux ou l'émission d'obligations, la reprise des créances douteuses et d'autres formes de soutien financier — est un élément important de la stratégie

de réforme fondée sur la réorganisation. Toutefois, l'argent des contribuables ne sera convenablement utilisé que si cette formule contribue à l'assainissement rapide du système financier et améliore les perspectives de privatisation des banques. Dans d'autres pays, ce type d'opération a donné des résultats mitigés. Bien souvent, les banques continuent à prêter sans discernement, les ressources sont dilapidées ou utilisées de façon frauduleuse et le capital des banques doit être restructuré à plusieurs reprises, comme cela a été le cas en Argentine, au Chili et aux États-Unis. Les risques sont particulièrement grands dans les pays en transition. En effet, les incitations négatives données à des banques d'État déjà mal gérées sont aggravées par le fait que leur privatisation — complément nécessaire de la réorganisation — s'avère difficile, ce qui rend l'issue incertaine (Encadré 6.3).

Au lieu de restructurer le capital des banques et de recourir à d'autres formes de soutien de l'État, il faudrait encourager les banques à consolider leur capital par leurs propres moyens. Étant donné le volume important des créances douteuses, les banques, dans la plupart des pays en transition, constituent des provisions pour pertes qui sont inférieures au niveau habituel dans les pays à revenu élevé et à revenu intermédiaire. Dans presque tous les pays en transition, les banques sont lourdement imposées, à la

fois directement au titre de l'impôt sur les bénéfices et indirectement par l'obligation de constituer des réserves importantes, qui rapportent peu. Dans certains pays, les banques assument encore des responsabilités quasi budgétaires qui épuisent leur capital. En Chine, par exemple, les banques d'État ont une faible rentabilité en partie parce que les taux d'intérêt sur les prêts aux entreprises sont inférieurs aux taux de rémunération des dépôts des ménages et que le plan de crédit leur dicte dans une large mesure leurs opérations de prêt. Pour permettre aux banques de surmonter le problème des créances douteuses, les gouvernements doivent relever les taux d'intérêt sur les réserves obligatoires, libérer les banques de leurs obligations quasi budgétaires, augmenter ou libérer les taux d'intérêt prêteurs et encourager les banques à constituer des provisions pour pertes plus réalistes.

Il faut d'emblée établir au moins quelques banques qui inspirent confiance

En raison du manque de confiance dans le secteur financier et de l'importance de l'économie parallèle, les liquidités représentent une grosse part du stock de monnaie dans les PECO et dans les NEI, même par rapport à des pays où les systèmes de paiement sont médiocres (voir Figure 6.1). (En Chine, c'est le système des paiements

Encadré 6.3 La privatisation des banques est indispensable, mais difficile

Dans de nombreux NEI, les entreprises ont pris des participations dans les banques d'État et ont créé elles-mêmes des banques au début de la transition. Ces banques ont ensuite été privatisées au moment de la privatisation des entreprises qui en étaient propriétaires. Compte tenu de la diversification de leur capital, et à condition que l'octroi de prêts aux entreprises propriétaires soit rigoureusement limité, ces banques ne sont généralement pas plus mal gérées que les autres. Les banques privées dans ces pays sont en général les plus dynamiques et ce sont elles qui accordent le plus de prêts aux entreprises privées.

Dans de nombreux pays d'Europe centrale et orientale, les banques d'État prédominent encore. Comme ailleurs, leur privatisation est difficile pour des raisons à la fois économiques et politiques. Rares sont les grandes banques d'État qui ont pu être vendues au comptant. La Hongrie et la Pologne ont réussi à privatiser de cette façon six grandes banques (deux en Hongrie et quatre en Pologne), mais cette forme de cession est devenue de plus en plus difficile, notamment parce que les marchés boursiers locaux sont insuffisamment

développés et sont déjà dominés par les actions bancaires. Même lorsque les banques d'État sont renforcées par l'injection de capitaux, les banques commerciales étrangères ne s'empressent pas de les racheter parce qu'il leur est difficile d'évaluer leur portefeuille de prêts et de l'intégrer dans leur propre système. Les banques étrangères préfèrent généralement établir de nouvelles banques. En outre, dans les pays en transition, les possibilités de vente au comptant à des investisseurs locaux sont limitées en raison de l'absence de marchés des capitaux et du manque d'expertise. Les considérations politiques ont souvent compliqué la fixation des prix et les méthodes de vente, en particulier à des acquéreurs étrangers. Le transfert du contrôle des banques par la distribution de coupons a été un peu plus réussi. Dans les Républiques slovaque et tchèque, le contrôle de cinq grandes banques d'État a été en grande partie transféré de cette façon. Il s'est avéré difficile aussi pour l'État de se désengager de façon crédible. Comme ce fut le cas au Chili et au Mexique, plusieurs banques privatisées sont retombées sous le contrôle de l'État dès qu'elles ont connu des difficultés.

limité, et non le manque de confiance, qui explique le volume important de liquidités.) Pour rétablir la confiance, les autorités devraient donner leur agrément à quelques établissements sûrs et s'efforcer de protéger le système des paiements contre les défaillances bancaires. L'arrivée de banques étrangères contribue rapidement à l'amélioration des services bancaires. En Arménie, par exemple, l'implantation de la Banque Midland Armenia promet de renforcer considérablement le système financier. Mais, dans la plupart des autres pays en transition, l'entrée de banques étrangères se heurte à différents obstacles, notamment réglementaires. Une autre approche, adoptée dans un certain nombre de PECO et de NEI, consiste à accorder une assistance financière et technique à quelques banques choisies. Ainsi, les ménages et les entreprises savent quelles banques sont dignes de confiance (voir Encadré 6.1). Une autre voie, qui intéresse tout particulièrement les NEI, consiste à établir quelques banques sûres, éventuellement sur la base des banques d'épargne nationales. Leur fonction serait principalement de collecter l'épargne des ménages. Elles ne pourraient investir que dans des avoirs sûrs, comme les obligations d'État, et elles pourraient participer à des opérations de prêt interbancaires limitées. Cela aiderait à rétablir la confiance des ménages dans le système bancaire et permettrait aux autorités de supprimer, ou du moins de réduire, l'assurance implicite des dépôts dont bénéficient actuellement les banques d'État ainsi que d'autres établissements financiers.

Les mesures décrites ci-dessus seraient plus utiles — et beaucoup moins coûteuses — que la couverture officielle des dépôts à grande échelle. L'assurance des dépôts a souvent deux objectifs : éviter que la faillite d'une banque ne se propage aux autres établissements bancaires par le biais du système des paiements et renforcer la confiance des ménages. L'expérience montre cependant que l'assurance des dépôts n'est pas un moyen infaillible de contenir l'effet de contagion d'une faillite. En particulier, lorsque la surveillance est insuffisante, les banques et les autres investisseurs font eux-mêmes la distinction — souvent mieux que les autorités de réglementation — entre les banques insolvables et celles qui ont des problèmes de liquidité temporaires. En revanche, l'assurance des dépôts peut poser de sérieux problèmes d'aléa moral, car les banques qui en bénéficient sont en mesure d'attirer des fonds à un faible coût, que leurs prêts soient risqués ou non. La débâcle des caisses d'épargne aux États-Unis, qui a entraîné des pertes de plus de 100 milliards de dollars, a été due, dans une large mesure, à l'existence d'un système généreux d'assurance des dépôts et à la surveillance insuffisante des établissements bancaires. Les gouvernants pourraient instituer une forme très limitée d'assurance de dépôts au bénéfice des banques qui satisfont à des critères rigoureux, afin de renforcer la confiance des déposants.

Mais cela devrait s'accompagner d'une surveillance beaucoup plus étroite des banques et les autorités devraient être investies de pouvoirs importants pour intervenir dans les établissements mal gérés, afin de limiter l'aléa moral.

Si les ménages ont accès à des établissements bancaires sûrs, le système de banques universelles plus libéral répandu dans les pays d'Europe occidentale continentale est préférable, dans de nombreux pays en transition, au modèle américain qui dissocie les banques commerciales et les banques d'affaires. Le fait d'autoriser les banques à détenir des actions d'entreprises (dans des limites raisonnables) et à se livrer à diverses activités financières (comme le courtage des valeurs mobilières et l'assurance) permet de tirer parti de leurs atouts dans le domaine de la collecte et de l'analyse des renseignements financiers, atouts essentiels dans le contexte de nombreux pays en transition où les risques sont élevés et où l'information circule peu. Le système financier centré sur les banques, qui existe en Allemagne et au Japon, est généralement considéré comme un moyen de mieux surveiller les établissements bancaires.

La plupart des pays en transition ont en fait opté pour un système de banques universelles. Mais ce modèle comporte des risques, compte tenu de la faiblesse générale des mécanismes de contrôle dans ces pays. Dans la République tchèque et en Russie, par exemple, l'imbrication des avoirs des banques, des fonds de placement et des entreprises peut donner lieu à des conflits d'intérêts. Les autorités devront veiller à l'application stricte, par les banques et les groupes financiero-industriels, de principes directeurs relatifs à l'exposition aux risques, limitant les investissements à une fraction des avoirs ou du capital, et de règles de publicité, en particulier dans le cas des prêts aux dirigeants et aux entreprises affiliées. En outre, certaines activités devront être capitalisées séparément afin de protéger les déposants.

... et dans quels cas l'État devrait-il s'abstenir d'intervenir

Dans les pays en transition, certains gouvernements interviennent encore dans le secteur financier pour répartir les ressources, généralement au bénéfice d'entreprises ou de secteurs non rentables. Au Bélarus, par exemple, les six plus grandes banques commerciales ont été placées sous le contrôle de l'État par décret présidentiel, et le fonctionnement de la banque centrale est désormais surveillé par un conseil présidé par le premier ministre. Dans d'autres pays, le gouvernement impose aux entreprises et aux ministères d'effectuer des dépôts dans des banques en difficulté. Des mécanismes d'orientation du crédit vers certains secteurs ont été proposés dans de nombreux pays en transition. Des mesures et des pressions administratives de ce genre font obstacle au développement d'un système financier vigoureux, fondé sur le marché. Elles affai-

blissent les meilleures banques, nuisent au bon fonctionnement du système financier et rendent la réglementation financière moins crédible. En Chine, par exemple, le plan de crédit est de plus en plus souvent contourné et se prête à la recherche de rente par le biais du marché informel et de nombreux intermédiaires financiers non bancaires qui profitent de la faiblesse des taux d'intérêt réglementés. Le soutien financier de l'État aux entreprises privées et privatisées devrait toujours être fondé sur des principes commerciaux et viser à encourager, et non entraver, le renforcement des institutions dans le secteur financier au moyen de programmes d'assistance technique et de formation.

Il faut limiter la propriété d'État

Le maintien de banques d'État spécialisées dans le financement de certains secteurs ou de certaines activités risque de perpétuer la répartition inefficace des ressources qui caractérisait l'économie planifiée. Les banques de ce genre ont disparu dans de nombreux pays. Les banques de

développement contrôlées par l'État ont généralement mal fonctionné et ne semblent pas devoir faire mieux dans le cadre institutionnel précaire de la plupart des pays en transition. Les banques d'État qui fonctionnent bien limitent rigoureusement leurs opérations de prêt. Au Japon, par exemple, les institutions financières publiques ont des programmes de crédit bien conçus et bien ciblés, de durée relativement limitée. On ne sait pas encore si les nouvelles banques d'investissement public créées en Chine, qui accordent à la fois des crédits pour l'infrastructure et des prêts commerciaux, auront le même succès (Encadré 6.4).

Crédit rural et financement du logement : l'État devrait-il combler le vide institutionnel?

De fortes pressions s'exercent sur la plupart des gouvernements pour qu'ils contribuent au financement du secteur rural. Dans de nombreux pays en transition, en particulier dans les NEI, les organismes de crédit agricole sont dans une situation très précaire. Comme la plupart des banques

Encadré 6.4 Les nouvelles banques d'investissement public en Chine

En Chine, la majeure partie des prêts bancaires étaient dirigés par l'État, au lieu d'obéir à des impératifs commerciaux. Ces prêts étaient accordés par quatre banques spécialisées par secteur. Dans le cadre de sa réforme du secteur financier, la Chine a décidé de décharger les banques de l'obligation d'accorder des prêts à l'appui de la politique économique pour qu'elles se transforment en véritables banques commerciales. Afin de faciliter cette évolution, trois nouvelles banques d'investissement public ont été créées en 1994. La Banque de développement d'État accorde des crédits pour financer l'infrastructure et les grandes installations industrielles. La Banque de développement agricole finance l'achat des récoltes et les réserves vivrières et accorde des prêts pour la lutte contre la pauvreté et l'infrastructure rurale. La Banque d'export-import accorde principalement des crédits fournisseurs pour favoriser les exportations de machines et de matériel électronique. Ces trois banques sont financées à la fois par l'émission d'obligations (placées par voie administrative auprès des banques commerciales), par des dotations de l'État et par des prêts de la Banque centrale. Le volume de leurs opérations est déjà important : tous les investissements publics financés par des prêts bancaires devraient être réalisés par leur intermédiaire et leurs prêts devraient représenter environ 9 % de l'investissement total ou 3 % du PIB en 1995.

Ces nouvelles banques ont déchargé les banques spécialisées d'une partie des prêts à l'appui de la poli-

tique économique. Ce changement rend plus explicite le coût de ces prêts bonifiés. Si les règles bancaires sont appliquées, cela pourrait aussi améliorer l'efficacité de la gestion des investissements publics. Mais il y a des signaux contradictoires : d'une part, le personnel des nouvelles banques vient essentiellement de la Commission du Plan ou de ses annexes et, d'autre part, la Banque de développement d'État a refusé, en 1994, de financer environ 10 % des projets proposés.

Néanmoins, les nouvelles banques d'investissement public ne sont qu'un aspect de la politique d'orientation du crédit. En effet, dans bien des cas, le Gouvernement chinois fixe les taux d'intérêt en fonction des objectifs de sa politique industrielle ou d'objectifs plus généraux, et non selon des critères commerciaux, et les banques commerciales sont encore obligées d'accorder des prêts de ce genre. En outre, les fonds de roulement que celles-ci accordent afin de couvrir les pertes des entreprises publiques représentent leur plus lourde charge. Les nouvelles banques d'investissement public ne participent pas au financement de ces déficits et l'on ne sait pas encore si les prêts consentis à ce titre seront pris en charge par l'État, grevant encore plus son budget. La création de ces nouvelles banques n'est donc qu'un pas vers une réforme complète du secteur financier. Un pas qui pourrait être décisif, si la réforme est poursuivie de façon rigoureuse. Sinon, ces banques pourraient n'être qu'une autre strate de l'administration, perpétuant le cloisonnement du marché et le rôle de la planification.

spécialisées, ils manquent de liquidités quand ils ne sont pas en faillite, et ils pourraient sortir amputés de la réforme, si tant est qu'ils survivent. Les nouvelles banques sont généralement peu disposées à financer l'agriculture, parce que les risques sont élevés, la rentabilité est faible, la cote de crédit des emprunteurs est difficile à établir, les terres ne sont pas convenablement enregistrées et il est malaisé de les utiliser comme nantissement. Certains pays, dont la Croatie et la Pologne, ont fait des progrès dans l'élaboration d'un cadre juridique permettant d'utiliser d'autres actifs agricoles, comme les stocks et le matériel, pour garantir les prêts, mais ce sont encore des exceptions (voir Encadré 5.1). De plus, comme les agriculteurs sont généralement de gros épargnants, il est important qu'ils aient accès non seulement aux prêts des banques commerciales, mais aussi à des instruments d'épargne sûrs et compétitifs.

La création d'établissements financiers coopératifs, parfois sur les vestiges des banques agricoles, peut être une manière constructive de développer un système de crédit rural autonome. Les coopératives de crédit qui existent déjà en Hongrie, en Chine et au Viet Nam, ont de nombreux atouts : la surveillance active des emprunteurs par leurs pairs, des liens étroits avec les clients et l'importance accordée à la mobilisation de l'épargne. Toutefois, elles peuvent perdre ces avantages si elles dépendent des concours financiers de l'État. L'apport de crédits budgétaires limités peut aider, au départ, à doter en capital les nouveaux établissements, mais, comme pour les autres intermédiaires financiers, l'objectif fondamental doit être de promouvoir leur indépendance pour garantir leur santé financière à long terme. La formule adoptée par la Lettonie pourrait être une solution provisoire. Ce pays a créé un établissement spécial qui doit fonctionner selon des principes bancaires commerciaux, mais pendant une période limitée, après quoi il sera fermé ou fusionné avec une banque commerciale. Une autre solution pourrait être de financer le fonds de roulement de coopératives de crédit : dans la République kirghize, par exemple, un financement temporaire sera accordé à ce titre aux coopératives agricoles. Ailleurs, les fournisseurs d'intrants et de services de commercialisation accordent souvent des crédits aux agriculteurs. En général, ils sont à même d'évaluer dans chaque cas le risque de crédit aussi bien, sinon mieux, que les banques. Mais, au départ, il peut être nécessaire d'offrir des incitations aux fournisseurs pour qu'ils s'intéressent à ces crédits. Dans la République de Moldova, par exemple, le gouvernement offre une assurance contre les risques de non-remboursement qui pourraient découler de certains changements de cap, afin d'encourager les fournisseurs étrangers à vendre des intrants à crédit.

La construction de logements a fortement chuté dans de nombreux pays en transition, en partie à cause du

manque de crédit. Dans la plupart des pays, le financement du logement est limité par la faiblesse de l'épargne et par les déficiences du cadre institutionnel. Parfois, la concurrence déloyale des banques d'État a aussi entravé le développement d'un système de financement du logement obéissant aux lois du marché. La mise en place d'établissements financiers spécialisés et de programmes financés par l'État a été proposée afin de relancer le marché immobilier. Mais les mesures de ce genre ne résolvent pas les problèmes fondamentaux auxquels se heurte le financement du logement dans de nombreux pays, à savoir les lacunes du cadre juridique dans le domaine des hypothèques, l'encadrement des loyers qui décourage l'achat de logements, l'absence d'investisseurs institutionnels, l'instabilité macroéconomique et la forte inflation. Elles risquent de détourner l'attention de ce qui est réellement nécessaire pour mettre sur pied un bon système de financement du logement et, de surcroît, elle peuvent avoir de lourdes incidences budgétaires.

Le rôle des intermédiaires financiers non bancaires

De nombreux établissements financiers non bancaires, comme les fonds communs de placement, les fonds de capital-risque et les sociétés de crédit-bail et d'affacturage répondent bien aux besoins des pays en transition. Ils peuvent combler l'écart de désintermédiation observé dans de nombreux pays en transition. De même, ils financent généralement les petites et moyennes entreprises, qui jouent un rôle important dans la croissance globale, et ils n'ont pas besoin d'une infrastructure juridique aussi développée que les autres intermédiaires. Les fonds de placement et les fonds de capital-risque ont d'ailleurs connu une croissance rapide dans les pays en transition. Au début de 1995, seulement six ans après la création du premier fonds de capital-risque en Europe centrale et orientale, on dénombrait plus de 80 fonds de ce genre, gérant des avoirs évalués à 4,4 milliards de dollars. Ces fonds constituent pour les gros investisseurs étrangers un moyen intéressant de répondre aux besoins de fonds propres des petites entreprises. Par exemple, les fonds de capital-risque auxquels participe la Société financière internationale (SFI) investissent en moyenne 500.000 dollars seulement par entreprise. Ils peuvent être particulièrement utiles dans les pays en transition, non seulement parce que les investissements de portefeuille offrent une certaine protection contre l'inflation, mais aussi parce qu'ils confèrent un droit de regard important sur la gestion des entreprises. Les gérants des fonds peuvent ainsi aider des cadres inexpérimentés à élaborer des plans d'entreprise et à améliorer les normes. Ils peuvent aussi contribuer à une meilleure vérification des comptes et favoriser les contacts avec les entreprises étrangères. Par exemple, le directeur du fonds de capital-risque de la SFI a aidé un fabricant ukrainien

d'aiguilles chirurgicales en offrant à sa société du matériel américain et une formation aux États-Unis, ce qui lui a permis de se conformer aux règlements médicaux en vigueur aux États-Unis. Des fonds de capital-risque bien gérés peuvent aussi contribuer au développement de marchés des capitaux et de marchés financiers locaux.

Comme cela a été dit par ailleurs, l'arrivée de nouvelles entreprises a été le moteur du développement du secteur privé dans les pays en transition. Mais les petites et moyennes entreprises nouvellement créées ont souvent eu beaucoup de mal à attirer des capitaux extérieurs. À cet égard, l'acquisition de machines ou de véhicules en crédit-bail présente de nombreux avantages par rapport aux prêts bancaires classiques, notamment parce que cette formule est viable même si la législation en matière de nantissement est très incomplète. En Roumanie, le droit civil existant — pourtant vieux d'un siècle — a servi de base à l'élaboration d'arrangements de crédit-bail sûrs, ce qui permet aux sociétés de crédit-bail de fonctionner efficacement même en l'absence d'une législation particulière. Par ailleurs, comme il est généralement plus facile d'estimer la valeur d'un bien loué que d'évaluer la solvabilité d'une entreprise, en particulier si elle a peu d'antécédents, il n'est pas étonnant que le crédit-bail serve à financer une grande partie des investissements nouveaux dans les pays en transition : près du tiers en Slovaquie et un sixième environ ailleurs. Comme la plupart des contrats de crédit-bail sont passés avec de petites entreprises, le montant moyen des opérations est généralement faible. En Slovaquie, par exemple, les contrats passés par une société exploitante dans laquelle la SFI a une participation représentent en moyenne 13.000 dollars. Le développement du crédit-bail a complété celui d'autres formes de financement, comme les obligations et les papiers commerciaux, et il a favorisé l'amélioration plus générale du cadre réglementaire et juridique régissant les prêts. Les autres établissements financiers non bancaires, comme les sociétés d'assurances, se développeront plus lentement mais, avec le temps, ils pourront aussi jouer un rôle important dans la collecte de l'épargne. Toutefois, cela nécessitera de nouvelles améliorations du cadre juridique, en particulier dans le domaine des droits de propriété et du droit des contrats (voir Chapitre 5).

Développer le marché des capitaux

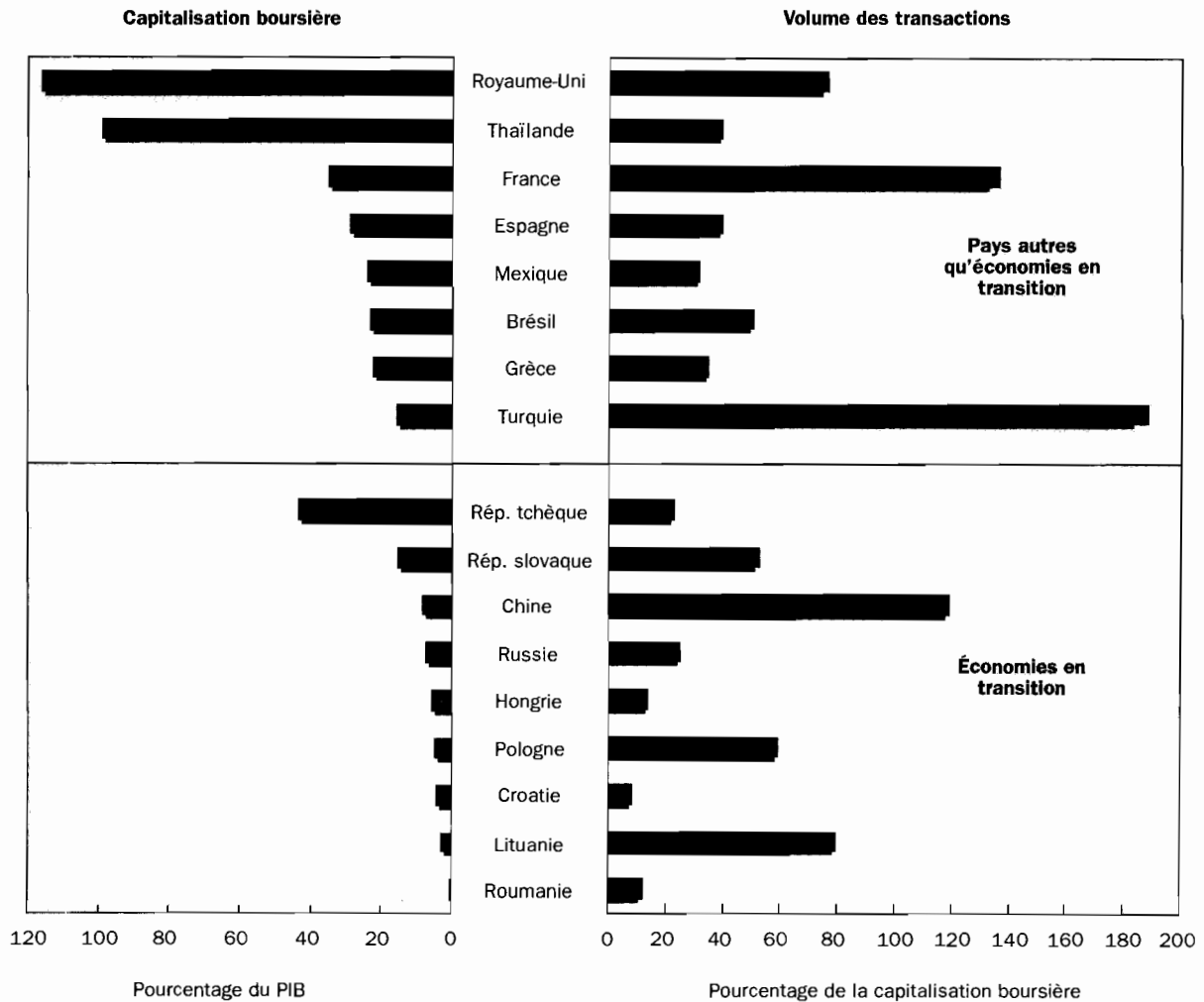
Le marché des capitaux est, dans sa forme la plus rudimentaire, facile à définir et presque aussi facile à créer. Dans un sens, il existe un marché des capitaux partout où s'échangent des titres financiers — coupons, actions ou obligations —, qu'il s'agisse d'une bourse des valeurs ou d'un marché moins structuré mais bien établi, comme un marché hors cote, ou que l'échange se fasse de façon informelle entre l'acheteur et le vendeur. Mais, comme dans le

cas de bon nombre des institutions mentionnées dans cette partie du Rapport, la difficulté réside non pas dans la création du marché des capitaux, mais dans la mise en place des éléments dont il a besoin pour jouer le rôle d'appui qui lui revient dans le processus de transition. La fonction des marchés de capitaux, surtout des marchés structurés, consiste dans une large mesure à faciliter la redistribution des droits de propriété. Ils sont particulièrement nécessaires après la première distribution de coupons et d'actions dans le cadre d'un programme de privatisation massive, mais ils sont utiles aussi pour la vente d'actifs de l'État par l'émission directe d'actions. Certains des avantages courants du marché des capitaux dans les pays à économie de marché peuvent être encore plus précieux dans les pays en transition. En effet, le marché des capitaux contribue à l'amélioration de la gestion des entreprises en exerçant une surveillance sur leurs dirigeants et en permettant l'échange actif d'actions. Il permet aux gouvernements confrontés à des problèmes de trésorerie de se procurer des liquidités par l'émission d'obligations et il permet aux entreprises d'émettre des actions et des obligations; enfin, il encourage le financement du logement à long terme et la réforme des régimes de retraite. Toutefois, même s'il est dynamique, il n'est pas autosuffisant. Il a besoin de banques qui fonctionnent bien pour traiter les paiements et assurer la garde des titres; il a aussi besoin du marché monétaire pour avoir des repères pour la cotation des titres. Or, ces deux aspects font cruellement défaut à de nombreux pays en transition. En outre, les droits de propriété y sont souvent mal définis; les compétences et l'expérience du marché font défaut et la protection des actionnaires minoritaires est extrêmement limitée (voir Chapitres 3 et 5).

Il n'est pas particulièrement difficile de créer une bourse des valeurs, même sous une forme structurée et centralisée. Au moins 19 pays en transition l'ont fait. Et la plupart des PECO ainsi que plusieurs NEI, la Chine et le Viet Nam ont adopté (ou sont en train d'adopter) des lois d'accompagnement détaillées dans ce domaine. Pourtant, la capitalisation boursière et le volume des transactions sur les marchés structurés restent généralement faibles par rapport aux niveaux enregistrés dans les pays en développement ou dans les pays industriels (Figure 6.2). En conséquence, les nouveaux marchés mobilisent peu de capitaux. Dans les PECO et les NEI, seules les entreprises les mieux cotées ont pu lever des fonds, pour un montant total de moins de 1 milliard de dollars entre 1991 et 1995. En Chine, les nouvelles émissions d'actions ont été relativement importantes, s'élevant à plus de 1 milliard de dollars rien qu'en 1993. Mais elles ne représentent encore qu'une petite fraction de l'investissement total des entreprises. En Russie et dans la République tchèque, le marché des capitaux, y compris le marché non structuré, sert

Les bourses de la plupart des économies en transition restent petites et le volume des transactions y demeure limité.

Figure 6.2 Capitalisation boursière et volume des transactions dans un certain nombre de pays



Note : La capitalisation est la valeur boursière des actions en circulation à la fin de l'année 1995. Le volume des transactions est la valeur boursière des actions échangées en 1995. Certaines des économies dans lesquelles les bourses de valeurs sont de création récente n'apparaissent pas ici, faute de données complètes les concernant. Les données ne couvrent pas toutes les transactions en bourse ni toutes les opérations de gré à gré, et seules les valeurs les plus échangées sont incluses. Source : Estimations des services de la Société financière internationale et de la Banque mondiale.

principalement à acquérir des participations majoritaires, généralement pour les conserver. Le volume des transactions sur les marchés structurés est donc faible. Rares sont les pays où le marché des actions est actif et incite les chefs d'entreprise à la discipline.

Pour donner vie au marché des capitaux dans les pays en transition, il faudra augmenter la demande et l'offre de titres et améliorer le cadre institutionnel des transactions. En ce qui concerne l'offre, les marchés obligataires, qui sont souvent les précurseurs des marchés boursiers, ont eu

tendance à se développer parce que les gouvernements ont besoin de se procurer des fonds sans alimenter l'inflation. Comme on l'a observé dans les pays en développement, dans les pays en transition où les privatisations ont été rapides, la capitalisation boursière a augmenté beaucoup plus vite que dans ceux qui ont privatisé lentement. Elle est aussi plus importante par rapport au PIB dans les pays qui ont procédé à des privatisations massives, comme la Russie et les Républiques slovaque et tchèque (voir Figure 6.2). Pourtant, l'activité boursière et les cours des actions sont généralement plus bas dans les pays qui privatisent, ce qui tient en grande partie à la faiblesse de la demande et des institutions. La Chine, avec ses privatisations limitées, est une exception notable mais, là, le volume important des transactions est dû en partie à la spéculation.

Pour stimuler la demande intérieure de valeurs mobilières et le marché des titres, il faudra poursuivre des politiques macroéconomiques stables afin d'encourager l'épargne et l'émergence d'investisseurs institutionnels, comme les fonds de pension privés (voir Chapitre 4) et les compagnies d'assurances. Les gouvernants devront aussi améliorer la protection des bailleurs de fonds et des investisseurs, en particulier des actionnaires minoritaires, et ils devront réprimer sévèrement la fraude et les autres formes de criminalité des affaires. Le renforcement des obligations en matière de publication de l'information pourrait favoriser le développement des marchés des capitaux, comme cela a été le cas au Royaume-Uni, grâce aux dispositions de la Loi sur les sociétés de 1900. De nombreux pays en transition ont promulgué des lois modernes sur les valeurs mobilières, ce qui est un progrès considérable, mais rares sont ceux qui ont réussi à les faire appliquer, car, bien souvent, ils ne possèdent pas encore d'organismes de contrôle. Il y a eu de nombreux cas de fraude caractérisée, comme l'affaire Caritas en Roumanie. De nombreux pays en transition sont aussi dépourvus d'un cadre approprié pour les transactions et de services financiers complémentaires.

Dans leurs efforts pour établir des règles et des institutions et pour les améliorer, les pays doivent trouver un juste milieu entre une démarche dirigiste, laissant l'initiative au gouvernement, et une approche partant de la base, dans laquelle l'offre et la demande déterminent la nature des marchés dont le pays a besoin, et les règles et les institutions devant les régir. La réglementation imposée d'en haut peut être plus stricte, mais elle risque de s'avérer excessive et de ne pas répondre aux besoins réels des marchés. Dans plusieurs PECO, par exemple, les normes sont relativement élevées, mais seules les obligations d'État et quelques dizaines d'actions sont activement échangées. Cela peut être le cas, en particulier, lorsque le développement de l'infrastructure précède celui de la demande ou de l'offre. L'Albanie, par exemple, a promulgué une loi

bien conçue sur le marché des capitaux, mais celui-ci est encore inactif, car le pays n'a pas de banques solides, d'investisseurs institutionnels, de tribunaux efficaces, d'avocats qualifiés et d'autorités de contrôle dotées de personnel compétent. Une stratégie dirigiste pose des problèmes particuliers dans la plupart des pays, car la réforme urgente de la gestion des entreprises — par une privatisation massive et d'autres mesures — peut être freinée par une réglementation excessive.

Une approche partant de la base peut avoir des avantages. L'expérience des pays en transition et d'autres pays montre que les règlements et les institutions sont généralement plus efficaces s'ils se développent au rythme de l'offre et de la demande que s'ils anticipent trop leur évolution en y réagissant avec trop de décalage. On a constaté aussi que les acteurs du marché, soucieux de protéger leurs intérêts, ont tendance à s'imposer eux-mêmes une discipline en se contrôlant mutuellement, en particulier quand le volume des transactions est important. En Russie, un marché hors cote des actions et des règles professionnelles ont été établis quand les courtiers se sont rendu compte qu'il était dans leur intérêt d'échanger des informations et de s'entendre sur des règles communes. L'État doit cependant apporter son concours, notamment en veillant à la mise en place des institutions nécessaires et au respect des règles du jeu, mais cela ne risque pas d'inhiber un marché naissant. La Chine offre l'exemple d'une telle approche : la création de bourses régionales a amené les autorités de contrôle régionales à établir leurs propres règles, lesquelles ont ensuite été intégrées dans un cadre réglementaire national global.

La demande extérieure peut contribuer tout particulièrement à l'amélioration des normes et au renforcement de la confiance. Les investisseurs de portefeuille étrangers incitent à améliorer l'infrastructure, car ils exigent de bons systèmes de garde et de dépôt, d'audit et de paiements bancaires — les fonctions fiduciaires étant inexistantes dans de nombreux pays en transition. Par exemple, une société britannique avait acquis 20 % du capital d'une entreprise d'aluminium en Russie, mais sa participation a ensuite été annulée par la direction de l'entreprise. Le tollé international que cela a provoqué a mis en lumière les déficiences du cadre réglementaire de la Russie, ce qui a poussé à créer un mécanisme d'action récursoire et une société nationale d'enregistrement. Aujourd'hui, une société à capital mixte associant des établissements russes à plusieurs institutions étrangères (Société financière internationale, Banque européenne pour la reconstruction et le développement et Banque de New York) s'occupe de la garde et du dépôt des actions, ce qui facilite les achats et les rend plus attractifs. Le développement du marché des capitaux peut aussi être accéléré par la création, à titre expérimental, de fonds de placement et de fonds de capital-risque.

Les marchés des capitaux, sous leurs diverses formes, ont joué un rôle important dans le transfert et la redistribution initiale du capital des entreprises (par l'émission de coupons et d'actions), en particulier dans les pays ayant procédé à des privatisations massives. Les actionnaires (y compris les initiés) ont vendu leurs parts, souvent par le biais des marchés informels, et les investisseurs stratégiques ont cherché à acquérir une participation majoritaire. Il y a dans l'histoire des précédents. Au Japon, par exemple, la structure du capital des entreprises a rapidement évolué après la Seconde Guerre mondiale. Au lieu d'être réparti entre un grand nombre de petits actionnaires, le capital a été concentré entre les mains d'investisseurs institutionnels détenant d'importantes participations croisées. Toutefois, la concentration du capital entraîne une pénurie de liquidités, en particulier sur les marchés formels. Dans bon nombre des pays en transition où des programmes de privatisation massive ont été mis en oeuvre, les investisseurs ont conservé leurs actions après la première série d'émissions. Ceux qui veulent acquérir une participation majoritaire font souvent des achats en bloc à la bourse — c'est le cas de 80 à 90 % des actions négociées dans la République tchèque. Dans les autres pays, on observe un arbitrage analogue entre la concentration du capital et la liquidité du marché. Étant donné que le mode d'administration des entreprises est le plus souvent inefficace et que les compétences financières sont rares, la concentration extérieure du capital, associée à la surveillance exercée par les banques, présente des avantages dans la plupart des pays en transition. Elle est probablement préférable, du moins à court terme, à un marché des capitaux très liquide et spéculatif, qui n'imposerait pas ou presque pas de discipline aux dirigeants d'entreprise (voir Chapitre 3).

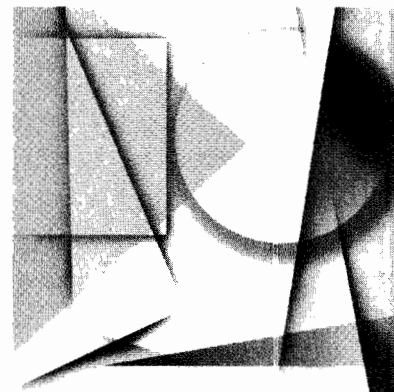
Ce qu'il reste à faire

Les pays en transition se heurtent tous aux mêmes obstacles dans leurs efforts pour établir un système financier

solide et dynamique, mais ils ont tenté de les surmonter de différentes manières. Il ressort de l'expérience des dernières années que la réforme des banques peut être moins efficace qu'un effort décentralisé de renforcement des institutions mettant l'accent sur l'implantation de nouveaux établissements bancaires. Pour de nombreux pays, en particulier les moins avancés, la meilleure stratégie de réforme du secteur bancaire pourrait être de limiter les activités des banques d'État, tout en favorisant le développement d'un système bancaire nouveau ou parallèle. Toutefois, les faiblesses du système financier héritées du passé et la façon dont elles se manifestent pendant la transition appellent une série de réformes complémentaires énergiques, quelle que soit la stratégie adoptée. De même, dans tous les pays en transition, il faudrait limiter l'intervention directe ou indirecte de l'État dans l'affectation des ressources. En particulier, le renflouement prématuré de banques a souvent nui à la crédibilité des réformes. Les gouvernements devraient plutôt encourager les banques à consolider leur capital par leurs propres moyens — par exemple, en renforçant les règles concernant les provisions pour créances irrécouvrables — et ils devraient améliorer le cadre général du recouvrement des dettes.

Il est important, dans tous les pays en transition, d'accélérer le développement des établissements financiers non bancaires, qui sont un élément essentiel de tout système financier, car, bien souvent, ce sont eux qui financent les petites entreprises dynamiques nouvelles sur lesquelles repose la croissance économique. Le développement du marché des capitaux est indispensable pour mobiliser les fonds et améliorer la gestion des entreprises. À cet égard, les pays en transition préféreront peut-être s'en remettre aux lois du marché lorsqu'ils élaboreront le cadre institutionnel nécessaire. Comme le montre l'expérience d'autres pays, les banques, le marché des capitaux et les autres intermédiaires financiers ont des fonctions complémentaires à long terme et tous exercent une influence positive sur le développement et la croissance.

Améliorer et réduire le rôle de l'État



Le passage du Plan au marché nécessite que l'on repense totalement le rôle de l'État, qui doit cesser de trop se disperser pour se borner à bien exécuter les quelques fonctions fondamentales qui lui reviennent. Cela signifie qu'il doit à la fois diminuer en taille et changer de nature. Il ne doit plus être le principal agent économique dans la plupart des domaines, mais faciliter plutôt l'activité du secteur privé. Le présent chapitre prend du recul par rapport aux nombreuses pressions auxquelles sont soumis les gouvernements des pays en transition — à savoir la série de réformes économiques et institutionnelles décrites par ailleurs — pour examiner la question plus fondamentale du rôle de l'État dans l'économie, et de son évolution souhaitable au cours de la transition. Il analyse ensuite la façon dont il faudrait repenser ce rôle dans les faits, en mettant l'accent sur la nécessité de revoir tous les aspects des finances publiques. Dans la plupart des économies en transition, les réformes ont fait perdre à l'État une partie de ses pouvoirs et de ses recettes. Pour presque tous les pays, il est extrêmement difficile de continuer à financer un appareil d'État même réduit, sans création monétaire ni emprunts excessifs aux effets inflationnistes, tout en réaménageant les priorités en matière de dépenses. Mettre de l'ordre au sein même de l'État — en améliorant le contrôle des dépenses, la gestion du budget et l'administration fiscale, tout en modifiant les liens budgétaires entre les différents niveaux d'administration — constitue un objectif prioritaire pour les pays bien avancés sur la voie des réformes tout comme pour les retardataires.

Modifier fondamentalement le rôle de l'État

Un peu partout dans le monde, les électeurs et les décideurs s'interrogent sur le rôle de l'État et se demandent s'il

ne serait pas souhaitable de confier certaines de ses fonctions à des agents privés. Dans les pays en transition, cette redistribution des rôles est à la fois plus urgente et plus complexe. Tout d'abord, il faut fortement réduire le rôle de l'État dans la production et la distribution des biens et services. Son intervention doit devenir l'exception plutôt que la règle. Elle ne se justifie que là où les marchés sont inopérants — dans les domaines comme la défense, l'enseignement primaire, les routes secondaires et certaines formes d'assurance sociale — et encore, seulement dans la mesure où elle permet de mieux faire. Ensuite, l'État doit cesser de restreindre et de contrôler directement l'activité commerciale privée et de s'immiscer dans le secteur financier, pour s'employer plutôt à promouvoir la stabilité macroéconomique et à mettre en place un cadre juridique et institutionnel favorable au développement du secteur privé et à la concurrence (Chapitres 2, 5 et 6). Enfin, au lieu d'offrir des garanties généreuses pour assurer à tous un niveau de vie satisfaisant, l'État doit encourager les particuliers à assumer une plus grande part de responsabilité en matière de revenus et de bien-être. Assurer la protection sociale est une fonction majeure de l'État dans toutes les économies mais, en économie de marché, cette protection devrait — en principe, tout du moins — surtout s'appliquer aux groupes vulnérables qui en ont le plus besoin (Chapitre 4).

Cette redistribution des rôles s'inspire de la répartition des activités qui existe entre les secteurs privé et public dans une économie de marché type. Elle fournit un cadre général, et non un schéma directeur rigide, pour remodeler le rôle de l'État au cours de la transition. Ainsi, déterminer exactement quelles sont les défaillances du marché qui justifient une intervention de l'État demeurera

nécessairement une question sujette à controverse, par exemple. Toutefois, quatre groupes de biens et de services présentent des caractéristiques qui tendent à rendre les marchés privés inopérants ou peu efficaces, situation dans laquelle il pourrait être légitime que l'État intervienne (mais pas nécessairement en tant que prestataire).

- Les services purement collectifs, comme la défense, l'ordre public et la protection de l'environnement, ne peuvent pas être assurés par les seuls marchés privés. Chacun pouvant automatiquement en profiter, personne n'est disposé à en supporter le coût à titre individuel. L'État peut toutefois les fournir et en faire supporter le coût aux contribuables.
- Les biens aux externalités positives profitent davantage à la société qu'à n'importe quel consommateur. C'est ainsi que les services publics de santé et d'enseignement réduisent les taux d'infection, élèvent le niveau de connaissances de la société et améliorent la productivité. Les marchés n'offrant généralement pas ces services en quantité suffisante, des prestations ou des financements publics complémentaires peuvent permettre d'obtenir de meilleurs résultats. De même, les marchés ignorent les externalités négatives, telles que la pollution industrielle, et une réglementation visant à limiter l'activité en cause ou bien à la rendre moins polluante peut améliorer le bien-être de la population.
- Les prestations telles que la distribution du gaz, les transports locaux et les autres services d'infrastructure tendent naturellement à être assurées par une seule et même entreprise, d'où l'appellation de monopoles naturels. En l'absence de contraintes autres que celles du marché, les prestataires jouissant d'un monopole ont tendance à pratiquer des prix excessifs et à ne pas fournir les services en quantité suffisante. Toutefois, ces prestations, lorsqu'elles sont assurées ou réglementées par l'État, peuvent en principe être efficaces.
- Une information insuffisante, de la part des consommateurs ou des prestataires de services, peut provoquer des défaillances du marché. C'est ainsi qu'une assurance commerciale privée ne peut fournir une protection efficace contre certains risques (c'est le cas du chômage, de la vieillesse et de la maladie à partir d'un certain âge), car ces risques dépendent en partie de caractéristiques et de comportements de l'assuré, dont l'assureur ne peut avoir connaissance, ainsi que de la politique des pouvoirs publics. Ils affectent en outre de larges couches de la population de façon homogène et simultanée. L'État peut réglementer le fonctionnement des pensions et assurances privées et instaurer un régime complémentaire de base pour gagner en efficacité et compenser l'insuffisance de la couverture offerte. Il revient également aux pouvoirs publics d'inspecter les produits

alimentaires, de fixer les normes de sécurité aérienne, d'approuver les nouveaux médicaments et de soumettre les banques et les marchés des valeurs mobilières à une réglementation afin de protéger les consommateurs qui ne disposent pas d'information suffisante sur la qualité des produits proposés.

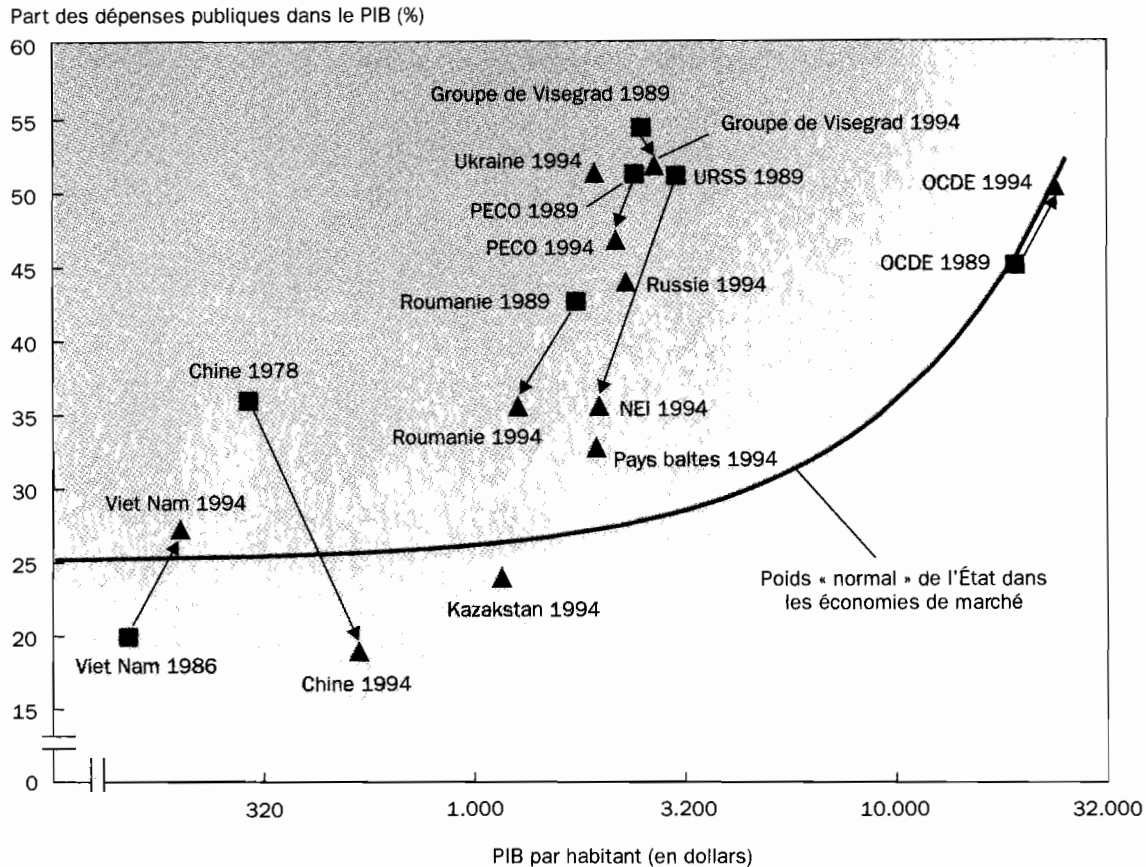
En cas de défaillance du marché, il faut déterminer au cas par cas si le service sera plus efficacement assuré s'il est fourni par l'État — ou bien réglementé ou financé par lui, mais dispensé par le secteur privé. L'État peut lui aussi être inopérant en ce sens que ses interventions peuvent répondre à des objectifs politiques, être mal exécutées, se transformer en avantages acquis, générer des rentes de situation ou bien encore être cause de corruption. Une intervention bien intentionnée de l'État pour corriger les défaillances du marché peut parfois donner des résultats plus mauvais qu'une prestation privée pourtant non optimale. Dans une économie de marché, c'est à l'État qu'il incombe de prouver que son intervention est justifiée.

Quelle est la proportion des services d'enseignement, de santé et d'infrastructure gratuitement assurés par l'État? Dans quelle mesure les impôts plus élevés payés par les riches servent-ils à une redistribution du revenu? Quelles sont la portée et la conception des systèmes de protection sociale? Ce ne sont là que quelques-unes des questions auxquelles les économies de marché apportent, dans la pratique, des réponses différentes, et cela n'a rien d'étonnant. Ces choix fondamentaux se font en effet en fonction de la situation propre à chacun — un pays montagneux dépense plus pour ses routes qu'un pays plat — et des objectifs nationaux. Aux premiers stades de la transition, l'État doit de toute évidence réduire son rôle et intervenir moins activement dans l'économie, laissant ainsi les marchés et le secteur privé jouer un rôle accru. Mais, à mesure que la transition avance, les décideurs sont de plus en plus amenés à choisir entre une économie de marché un peu plus « libérale » (comme aux États-Unis) ou un peu plus « sociale » (comme en Allemagne ou en Suède). Quelle que soit la manière dont elles arrêteront leur choix, les administrations publiques devront très vite améliorer l'efficacité et la qualité des services qu'elles assurent en faisant porter leur effort sur les résultats et les coûts plutôt que sur les seules ressources utilisées (voir Chapitre 8). Pendant la transition, il faut que les pouvoirs publics s'emploient tout particulièrement à faire comprendre au public la nécessité des réformes et leur processus, notamment en ce qui concerne la transformation de l'État proprement dit, et à expliquer en détail les options existantes et les décisions prises. Cela est crucial pour dégager un consensus et mobiliser le soutien nécessaire à la réforme.

Partout dans le monde, les gouvernements ont les plus grandes difficultés à réorienter et à réduire leur propre

Dans la plupart des économies en transition, le poids de l'État diminue, mais il reste excessif dans beaucoup de pays d'Europe.

Figure 7.2 PIB par habitant et rapport des dépenses publiques au PIB dans un certain nombre d'économies en transition



Note : Le PIB par habitant est calculé aux taux de change du marché et porté sur une échelle logarithmique. Les dépenses publiques sont l'ensemble des dépenses de l'administration centrale et des collectivités locales, plus les opérations extrabudgétaires (les opérations parafiscales et celles des entreprises d'État ne sont pas prises en compte). La droite de régression a été déterminée à partir d'un échantillon distinct de 47 pays en développement et industrialisés à économie de marché. Les données relatives aux groupes de pays sont des moyennes simples. Source : FMI, années diverses (c); données officielles; calculs et estimations des services du FMI et de la Banque mondiale.

Elle est très variable dans les pays où la libéralisation et la réforme de l'État sont bien avancées. C'est ainsi que dans les pays du Groupe de Visegrad, les dépenses publiques représentaient plus de la moitié du PIB en 1994, contre un peu plus de 20 % (en moyenne) au Chili, en Colombie, en République de Corée, en Thaïlande et en Turquie — c'est-à-dire dans des pays au revenu par habitant comparable ou légèrement supérieur. Dans les pays baltes et en

Roumanie, en revanche, elles représentaient environ un tiers du PIB en 1994, soit près de 20 points de pourcentage de moins qu'en 1989. Le Turkménistan, où les réformes sur la voie d'une économie de marché sont les moins avancées, a maintenant l'administration publique la plus petite de toutes les économies en transition, avec des dépenses totales inférieures à 10 % du PIB en 1994. Par contre, en Azerbaïdjan et en Ukraine, pays où les réformes

sont également en retard, elles représentaient encore au moins la moitié du PIB en 1994.

À quoi cette diversité tient-elle? On sait que les niveaux de revenu et de développement, la structure sectorielle, la démographie et les facteurs politiques influent sur le niveau et la tendance des dépenses publiques dans tous les pays. Dans les économies en transition, trois facteurs économiques supplémentaires semblent également expliquer pour une bonne part l'évolution de la taille de l'appareil d'État ainsi que les variations d'un pays à l'autre : ce sont les pressions en faveur des dépenses sociales, les contraintes financières et l'importance accordée à la stabilisation. Dans les PECO et les NEI, les pressions en faveur des dépenses sociales ont augmenté en raison de la baisse de production. Dans les pays du Groupe de Visegrad, ces nouvelles pressions, ainsi que les perspectives d'intégration au sein de l'Union européenne, sont venues renforcer une solide tradition d'effort financier en faveur de l'éducation, de la santé et des services sociaux. Quelques pays sont parvenus à s'accommoder de ces pressions et conservent une administration importante ou en expansion grâce à des recettes fiscales stables ou croissantes (pays du Groupe de Visegrad, Viet Nam), tirent leur revenu de ressources naturelles (Ouzbékistan) ou bénéficient de financements extérieurs (Albanie, Hongrie). Mais la plupart des gouvernements n'ont pas accès à ce type de financement non inflationniste. Certains d'entre eux, tels que ceux d'Azerbaïdjan et d'Ukraine, ont attendu jusqu'en 1994-95 pour procéder à un ajustement budgétaire, après avoir maintenu leurs dépenses à un niveau élevé et connu une forte inflation dans l'intervalle. D'autres ont attendu moins longtemps pour aligner leurs dépenses sur leurs recettes en baisse — soit dans le cadre de leur plan de stabilisation (pays baltes, Chine, Roumanie), soit parce que la fragilité de la stabilisation combinée à la lenteur des réformes avait entraîné un passage d'une part croissante de l'économie dans le secteur informel, une inflation galopante et une diminution de plus en plus marquée des recettes et des dépenses (Kazakstan, Turkménistan). Des pays tels que le Bélarus, la Bulgarie et la Russie, qui parviennent à un délicat équilibre entre ces écueils, ont maintenu un niveau de dépenses élevé malgré une lente régression des recettes, bien qu'ils l'aient généralement — mais pas toujours — réduit suffisamment au moment opportun pour éviter une dangereuse poussée inflationniste.

Le poids de l'État est-il excessif dans les pays du Groupe de Visegrad et d'autres pays au niveau de dépenses élevé? Dans toutes les économies, il dépend directement du rôle et des fonctions assignés à l'État. C'est là encore, en dernière analyse, une question de choix social. Les études empiriques générales rapportant les niveaux de dépenses publiques à la croissance économique permettent rarement de parvenir à des conclusions solides. Tou-

tefois, dans les économies en transition, il y a davantage lieu de croire que le « trop d'État » compromet les performances économiques. En effet, les dépenses publiques, particulièrement lorsqu'elles atteignent des niveaux élevés, sont en général totalement inefficaces et elles contribuent donc moins à la croissance que dans une économie de marché. En outre, il est plus coûteux de financer les programmes de l'État, et le risque d'inflation est plus grand.

Les dépenses publiques sont inefficaces pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la plupart des administrations surdimensionnées des économies en transition consacrent une part démesurée des fonds publics à des programmes qui n'ont qu'une influence limitée, voire nulle, sur la productivité et la croissance économique, comme les programmes de subventions et de transferts sociaux (voir ci-après). Ces programmes créant des droits à prestations ou des avantages acquis, de fortes pressions s'exercent pour les étoffer. Ensuite, l'épargne des administrations publiques (entendons par là les recettes moins les dépenses ordinaires) et les investissements publics sont en général exceptionnellement faibles dans les PECO et les NEI. Si l'État est à l'origine de presque la moitié du PIB alors que l'épargne publique est négligeable (comme c'est actuellement le cas des pays du Groupe de Visegrad), même un taux d'épargne privé remarquable, représentant 30 à 35 % du PIB, peut se solder par des investissements qui ne correspondront qu'à 15 à 20 % du PIB, alors qu'une croissance rapide nécessite un niveau d'investissement beaucoup plus élevé (Chapitre 2). Enfin, l'efficacité des services publics, tels que la santé et l'éducation, est, dans de nombreuses économies en transition, entamée par une large tradition de répartition sectorielle des dépenses, par les faibles capacités d'exécution et par les niveaux d'effectif élevés (voir Chapitre 8). La participation plus active du secteur privé et le recouvrement des coûts constituent des objectifs prioritaires.

Le financement des dépenses publiques dans les économies en transition est généralement coûteux. Seuls quelques pays, tels que ceux du Groupe de Visegrad, sont parvenus à financer par l'impôt un niveau de dépenses élevé, notamment grâce à une véritable réforme fiscale. Toutefois, même dans ces pays, les régimes fiscaux restent relativement inefficaces, de telle sorte que la perception d'un niveau donné de recettes impose une lourde charge économique aux contribuables, et en particulier au secteur privé naissant. En fait, le niveau des recettes fiscales, qui correspond à près de la moitié du PIB dans les pays du Groupe de Visegrad, risque fort d'être insoutenable à long terme. Dans la plupart des pays en transition, les recettes sont en baisse, si bien que le niveau élevé des dépenses publiques a tendance à entraîner des déficits budgétaires considérables qui se traduisent souvent, et ce dans le monde entier, par une forte inflation et une croissance

lente. Le risque est encore plus prononcé dans les nombreuses économies en transition où les possibilités d'emprunts internes et externes sont limitées, et une part importante des déficits ne peut être comblée que par le recours à la planche à billets (Chapitre 2).

Réaménager les priorités en matière de dépenses

L'évolution du rôle de l'État durant la transition oblige à réaménager les priorités en matière de dépenses. Il faudra que celles-ci aient une structure qui soit à la fois compatible avec les fonctions de l'État dans une économie de marché et propre à assurer une croissance à long terme. En fait, l'expérience montre clairement que les dépenses publiques ont tendance à être productives et à promouvoir la croissance économique là où elles corrigent les défaillances confirmées du marché et où elles complètent véritablement l'action du secteur privé — comme c'est le cas de certains investissements dans l'infrastructure, les soins de santé préventive et l'enseignement de base —, mais c'est rarement le cas autrement.

Les effets précis des dépenses publiques sur la croissance des économies en transition varient selon la situation initiale du pays et la structure antérieure de ces dépenses. Dans de nombreux PECO et dans les NEI, par exemple, le rendement marginal de l'ensemble des dépenses publiques d'éducation aura tendance à être relativement faible, car les niveaux de dépenses et d'instruction sont traditionnellement élevés. Il sera en revanche plus rentable de consacrer spécifiquement les dépenses d'éducation à l'acquisition de compétences adaptées aux nouveaux besoins de l'économie de marché. La qualité des dépenses est également très importante, comme en témoignent les dépenses d'équipement colossales souvent inefficaces dans le système de planification centralisée. Enfin, les dépenses publiques poursuivent de multiples objectifs et la croissance économique n'en constitue qu'un parmi d'autres. Les arbitrages qui en résultent rendent beaucoup plus difficile une évaluation des coûts et avantages des différents modes de répartition des dépenses. Cela étant, la question de la structure des dépenses publiques peut au moins se prêter à une analyse économique et, beaucoup plus que celle de la dimension globale de l'appareil d'État, à un débat public. En axant les décisions relatives aux dépenses sur leur composition et leur efficacité plutôt que sur leur niveau, on peut contribuer à une meilleure prise en compte des considérations économiques dans la politique budgétaire, imposer une hiérarchisation des dépenses et faciliter la réforme.

La restructuration des dépenses publiques en fonction des impératifs de l'économie de marché est bien avancée dans la plupart des économies en transition. Les principaux changements — qui en sont au stade le plus avancé chez les pays à la pointe du processus de réforme — concernent

les dépenses consacrées aux subventions, aux transferts sociaux et aux investissements productifs (Figure 7.3).

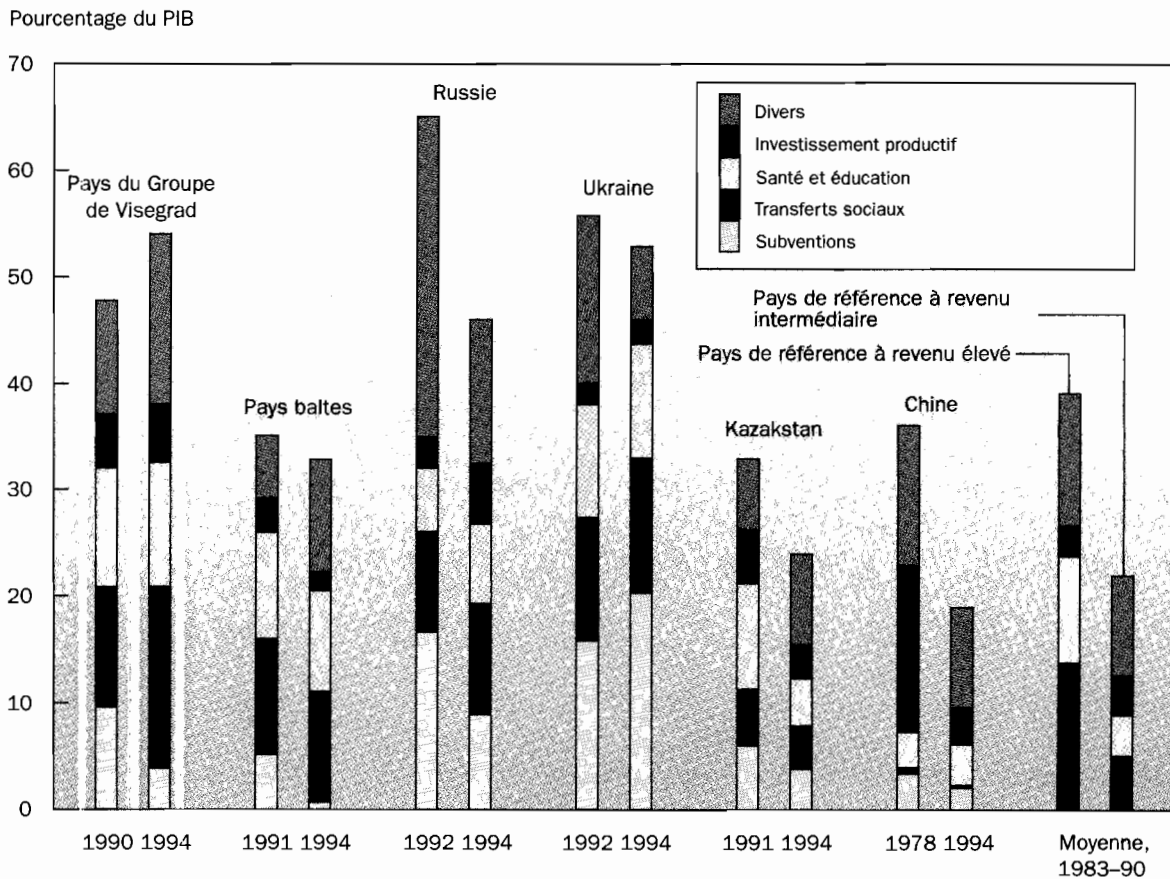
Les subventions aux entreprises et celles à la consommation ont généralement diminué durant la transition, de même que l'aide apportée à l'industrie, à l'agriculture, au bâtiment et aux autres secteurs « privés commerciaux ». Comme à l'accoutumée, l'ampleur et le rythme de cette diminution reflètent le degré d'avancement du processus de libéralisation. L'ensemble des subventions budgétaires représentait en moyenne de 3 à 4 % du PIB des PECO et des pays baltes en 1994. En Russie et en Ukraine, elles représentaient encore une part du PIB estimée, respectivement, à 9 et 17 %. L'Ukraine a fortement réduit ses subventions en 1995, mais le montant total des dépenses publiques consacrées à des activités généralement confiées au secteur privé dans les économies de marché représentait encore environ 15 % du PIB.

Là où les subventions restent considérables, elles servent généralement à réduire les prix à la consommation ou à protéger les entreprises des tensions de la concurrence et des pressions financières de la transition. Ces subventions sont inefficaces et devraient être remplacées par des transferts directs, qui peuvent apporter une aide provisoire plus efficace, ciblée sur les travailleurs et les ménages vulnérables, sans retarder la restructuration indispensable des entreprises. Plusieurs PECO et pays baltes ont démontré que de nombreuses subventions pouvaient en fait être supprimées de façon soudaine. Là où les subventions ont déjà diminué, il s'agit surtout de réduire celles qui subsistent — et qui sont souvent concentrées sur l'agriculture, l'énergie et le logement — et de recouvrer une part accrue des coûts de certains services d'éducation, de santé et de transport local. La suppression des subventions restantes devient plus aisée dès lors que les pouvoirs publics s'engagent à respecter un calendrier crédible pour les réduire, à surveiller leurs coûts de près et à les réexaminer régulièrement pour déterminer si elles sont nécessaires. Les gouvernements devraient inscrire explicitement toutes les subventions au budget pour permettre aux décideurs, comme au public, d'en évaluer le coût véritable et pour rendre la gestion des dépenses et la stabilisation macroéconomique plus faciles. À un moment où à un autre, la plupart des pays en transition ont contourné le budget officiel pour faire passer des volumes importants de crédits subventionnés par le système bancaire. Bien que l'on constate actuellement une tendance à réintégrer ces subventions dans le budget, cette pratique reste très préoccupante dans des pays tels que la Chine et l'Ukraine (voir Chapitre 2).

D'une façon générale, les dépenses sociales ont augmenté durant la transition. Une partie de cette augmentation est souhaitable, en ce sens que de nouvelles allocations pour la consommation d'énergie et de nouvelles indemnités de logement viennent remplacer les subven-

L'évolution de la structure des dépenses publiques traduit une ouverture sur le marché de plus en plus marquée.

Figure 7.3 Dépenses publiques par catégorie dans certaines économies en transition



Note : Les données incluent les dépenses de l'administration centrale et des collectivités locales, plus les dépenses extrabudgétaires (elles n'incluent pas les dépenses parafiscales ni les dépenses des entreprises publiques). Pour les pays de référence à revenu élevé (Allemagne, Australie, Canada, États-Unis, Israël, Luxembourg et Royaume-Uni) et à revenu intermédiaire (Argentine, Chili, République de Corée, Malaisie, Panama, Swaziland, Turquie et Zimbabwe), les données sont des moyennes pondérées, et le segment inférieur représente les subventions plus les transferts sociaux. Source : FMI, années diverses (a); données officielles; estimations des services de la Banque mondiale.

tions que l'on est en train de supprimer; les prestations croissantes d'assistance sociale et de chômage protègent les ménages vulnérables touchés par la diminution des revenus et les licenciements résultant de la restructuration des entreprises; les dépenses d'éducation et de santé augmentent à mesure que l'État reprend les garderies, les écoles et les hôpitaux auparavant gérés par les entreprises publiques.

Toutefois, l'augmentation des dépenses sociales varie énormément d'un pays à l'autre, essentiellement à cause des tendances divergentes des coûts des retraites. C'est surtout à cause de la forte augmentation des versements au titre de ces retraites que les dépenses sociales, de même que les dépenses totales, restent élevées dans les pays du Groupe de Visegrad. C'est ainsi qu'en Pologne ces verse-

ments ont augmenté, passant de 7 à 16 % du PIB entre la fin des années 80 et 1993–94. En laissant cette flambée des coûts se poursuivre, on ponctionnera encore davantage les ressources réservées à d'autres fins, mais on risque aussi de compromettre la stabilisation. La réforme des pensions constitue donc une priorité absolue du point de vue aussi bien budgétaire que social pour les pays du Groupe de Visegrad (voir Chapitre 4). En fait, Leszek Balcerowicz, principal artisan du programme de réforme économique de la Pologne, estime que la grande faute du premier gouvernement réformateur de son pays a été de ne pas procéder à une réforme du système de retraites.

Enfin, l'investissement public a fortement diminué dans beaucoup de PECO et dans les NEI, pour tomber dans bien des cas à moins de 3 % du PIB en 1994, car les salaires et les autres dépenses ordinaires ont été protégés, alors que le montant total des dépenses a dû être réduit. Les équipements n'ont pas non plus été réparés ni modernisés comme ils l'auraient dû, et de nombreuses infrastructures se détériorent rapidement. De plus, en raison du passage à l'économie de marché, certains des équipements existants sont maintenant inadaptés aux besoins. Ainsi, pour avoir voulu corriger les excès du passé, est-il possible que les investissements publics soient maintenant insuffisants? De récentes études de la Banque mondiale sur l'investissement et les dépenses dans un certain nombre de PECO et de NEI ont proposé comme objectif un niveau d'investissement public correspondant à environ 5 % du PIB. Une autre étude mettant en parallèle la composition des dépenses publiques des pays à revenu faible ou intermédiaire et la croissance à long terme prêche à penser que c'est, lorsque environ un cinquième du montant total des dépenses publiques sert à financer l'investissement public, que la croissance est la plus forte. Une légère augmentation de l'investissement public dans les économies en transition où il est à l'heure actuelle extrêmement limité — c'est le cas des pays baltes et de plusieurs pays d'Asie centrale — irait dans le sens de ces deux observations.

Toutefois, après des décennies durant lesquelles les investissements publics étaient à la fois excessifs et mal conçus, toute augmentation dans les PECO et les NEI doit être subordonnée à une amélioration fondamentale de la façon dont ils sont effectués. Tout d'abord, les décisions en la matière doivent s'inscrire pleinement dans le cadre du processus budgétaire afin de ne pas compromettre la réalisation des objectifs de dépenses macroéconomiques. Ensuite, l'investissement public doit être dépolitisé et ne pas venir se substituer à l'investissement privé ni à l'entretien des équipements existants, mais plutôt jouer un rôle complémentaire. C'est ainsi que les investissements consacrés aux routes publiques devraient être axés sur les routes principales plutôt que sur les services connexes. En outre, dans la mesure où il est plus avanta-

geux d'entretenir les routes que d'avoir à les moderniser ou les reconstruire ultérieurement, les investissements à cet effet devraient être prioritaires. De même, on gaspillerait des ressources à investir dans des secteurs à capacité excédentaire, tels que les hôpitaux ou la production d'électricité dans un grand nombre de PECO et de NEI. Enfin, pour rendre les investissements publics plus efficaces, on devrait systématiquement sélectionner les projets en fonction de critères économiques et financiers, notamment en effectuant un calcul de rentabilité lorsque cela est possible. La politique d'investissements publics dans les pays baltes s'inspire déjà de ces principes.

Mieux maîtriser les dépenses et améliorer la gestion budgétaire

Dans le système de planification centralisée, le budget était déterminé en fonction de deux impératifs, l'un politique, l'autre comptable. La préparation du budget était un travail essentiellement mécanique, qui consistait à ajuster et compléter le budget de l'exercice précédent. Cette pratique a toujours cours en Chine et dans d'autres pays. Durant la transition, le budget devient un instrument de politique économique. L'efficacité avec laquelle il assure la stabilité macroéconomique, respecte les nouvelles priorités en matière de dépenses et encourage une utilisation rationnelle des ressources publiques, passe par une amélioration de la gestion budgétaire et de la maîtrise des dépenses. Cela implique un grand nombre de changements institutionnels et organiques complexes qui vont bien au-delà des réformes de la fonction publique dont il a été question plus haut.

Le budget doit tout d'abord reposer sur des bases juridiques saines. Le pouvoir exécutif reste généralement chargé d'arbitrer entre les dépenses difficilement conciliables, mais il rend dorénavant compte de son action au parlement. Au cours de la préparation du budget, les services techniques doivent soumettre des propositions de dépenses plus détaillées au ministère des finances en utilisant une méthodologie commune se prêtant à une analyse approfondie. Le ministère doit ensuite évaluer ces propositions par rapport aux priorités arrêtées par le gouvernement et aux ressources disponibles. Il conviendrait en outre de le rendre mieux à même d'exécuter une analyse économique et de prévoir les recettes pour réduire le risque de perte de recettes.

Enfin, nombreux sont les gouvernements qui ont initialement eu recours au blocage automatique de crédits pour maîtriser les flux de trésorerie, pratique qui consiste à imposer des réductions de dépenses ponctuelles aux différents services techniques en débloquent les ressources en fonction des recettes perçues plutôt que des engagements de dépenses. Cette pratique rudimentaire et inefficace a souvent entraîné des arriérés au niveau des comptes-

fournisseurs, des salaires des fonctionnaires ou des employés des entreprises publiques, des pensions, etc. Les arriérés de l'État causent toutes sortes de difficultés : non seulement ils aggravent généralement le problème que posent les arriérés à l'échelon de l'ensemble de l'économie (voir Chapitre 2), mais ils entravent aussi le développement du secteur privé, imposent des coûts sociaux élevés et suscitent globalement un certain cynisme à l'égard de la réforme de l'État et du passage à l'économie de marché. Il conviendrait plutôt que les gouvernements s'emploient à mettre rapidement en place des systèmes de trésorerie et de gestion de trésorerie qui fonctionnent, processus déjà engagé dans les pays baltes, en Croatie et au Kazakhstan.

Le cas de la Pologne montre les progrès qui peuvent être réalisés en matière de gestion budgétaire. Tout d'abord, des amendements constitutionnels ont défini les pouvoirs budgétaires des organismes publics et une loi budgétaire « organique » a énoncé les principes applicables à la formulation, à l'exécution et au contrôle du budget. À partir de 1992, les instructions données aux services apparaissant au budget ont été modifiées de façon à ce que des hypothèses uniformes soient retenues pour les variables économiques clés, telles que la croissance du PIB et l'inflation. Une distribution plus claire a été faite entre les dépenses de fonctionnement et les dépenses d'équipement, et l'ensemble des crédits utilisables par chacun des services apparaissant au budget a été mieux précisé. Le Ministère des finances a affiné ses modèles économiques et renforcé sa collaboration avec la Banque centrale. Ces mesures ont rendu l'État beaucoup plus responsable de son action qu'auparavant et elles ont aidé à axer les débats budgétaires sur le fond des propositions plutôt que sur leurs aspects politiques.

Comblant le déficit de recettes en améliorant la politique et l'administration fiscales

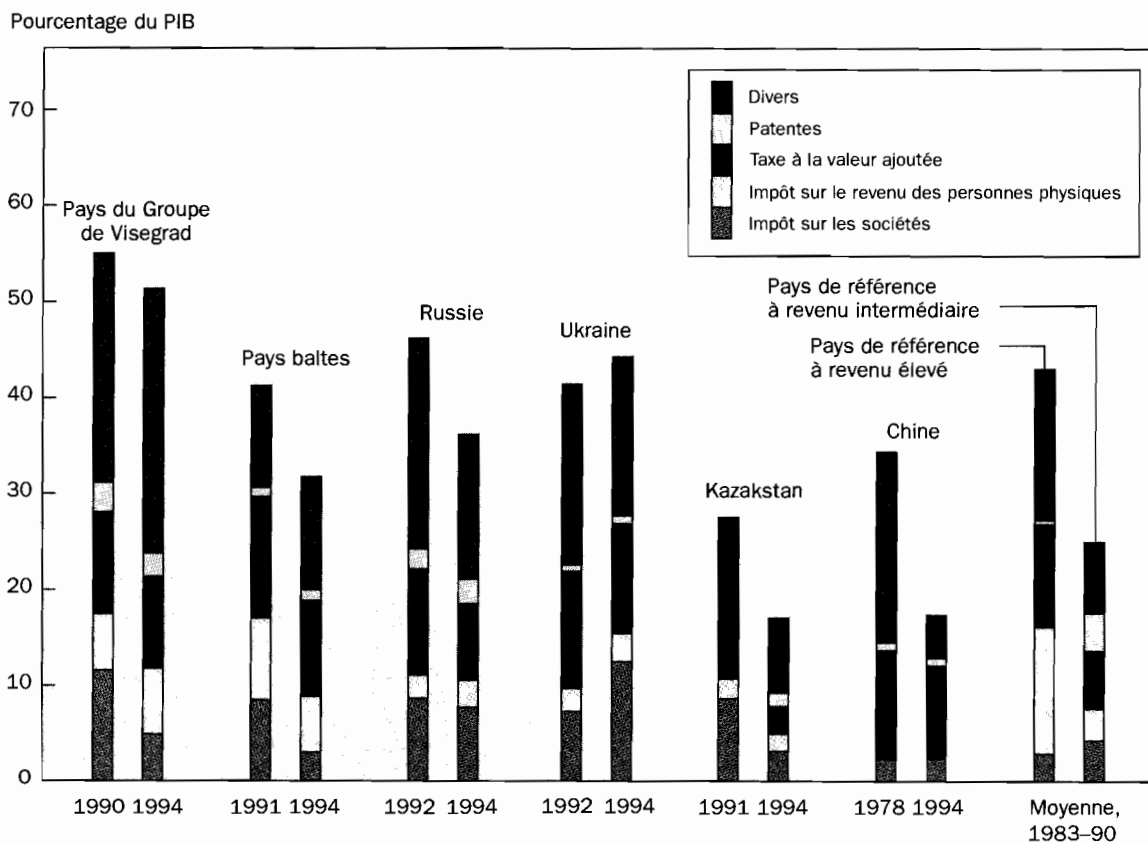
En pleine transition, certains pays réformateurs doivent faire face à un déficit de recettes alarmant. La forte chute de la production ainsi que les sérieuses carences des administrations fiscales actuelles n'ont guère permis aux PECO et aux NEI de mobiliser des ressources. Cette situation les a poussés à accroître les taux d'imposition et à instituer de nouveaux impôts, ou, comme dans le cas de la République kirghize, à saisir des dépôts bancaires pour recouvrer les contributions. Ces méthodes de mobilisation des ressources sont particulièrement coûteuses. Toutefois, il est politiquement difficile de réduire les dépenses dans les pays où celles-ci étaient élevées et où la population s'attend à recevoir de l'État les services les plus divers. Tant que l'économie ne se sera pas redressée et que l'administration fiscale ne sera pas en place, un certain financement extérieur du déficit budgétaire pourra être justifié à titre temporaire, par exemple dans le cadre de mesures visant à réformer le système fiscal et à réduire les dépenses (Chapitre 9).

Les recettes sont en diminution dans la plupart des économies en transition (Figure 7.4). Dans les pays du Groupe de Visegrad et en Slovaquie, le rapport des recettes au PIB a diminué en moyenne de 4 points de pourcentage entre 1989 et 1994, bien qu'il reste élevé pour des pays à revenu intermédiaire puisqu'il représente encore la moitié de leur PIB. En revanche, ce chiffre a diminué en moyenne de 16 points dans la plupart des autres PECO et des NEI (l'Ukraine, l'Ouzbékistan et les pays qui ont été le théâtre de tensions régionales sont exclus de cette comparaison), avant de se stabiliser à environ 29 % du PIB en 1994. En Russie, le faible niveau des recettes tient en partie aux difficultés politiques qu'implique l'imposition de grandes et puissantes entreprises publiques, telles que Gazprom, l'énorme société qui a le monopole du gaz naturel (Encadré 7.1). Malgré sa rapide croissance économique, la Chine a vu ses recettes diminuer de façon tout aussi spectaculaire durant la période de réforme, celles-ci ne représentant plus que 17 % de son produit national brut (PNB) en 1994, contre 34 % en 1978. En revanche, au Viet Nam, les recettes représentent une part du PIB qui a progressé de 10 points de pourcentage entre 1989 et 1994, grâce à la rentabilité accrue des entreprises publiques et à l'instauration de taxes à l'importation.

Personne ne s'attendait à ce que les recettes fiscales diminuent dans de telles proportions durant la transition. Au départ, ces pays se caractérisaient par des niveaux d'imposition élevés selon les normes internationales, et la diminution des recettes tient en partie aux réformes visant à mettre en place une économie de marché, ainsi qu'à la réduction du rôle de l'État. Toutefois, la sérieuse contraction du secteur des entreprises publiques dans les PECO et les NEI n'a fait qu'aggraver les choses, puisqu'elle a entraîné une baisse supplémentaire en réduisant les principales sources d'impôt existant dans ces pays, à savoir les bénéfices, les salaires et la consommation. Les plus touchés ont été les pays où la transformation est plus lente, et où un ajustement structurel inachevé a rogné les bénéfices et fait baisser le volume d'impôts perçus auprès des entreprises. Cependant, ce sont les intéressés eux-mêmes qui sont à l'origine d'une bonne partie de la diminution des recettes. Qui plus est, le recours à l'impôt pour financer la refonte économique et sociale a été à l'origine de pressions en faveur d'exonérations et de réduction des taux. En Ukraine, de nombreux produits, dont les denrées alimentaires et les biens de consommation, sont exonérés de la taxe à la valeur ajoutée (TVA) et, dans les NEI, l'alcool et les cigarettes sont soumis à des impôts indirects inférieurs d'environ 20 points de pourcentage à ceux qui sont en vigueur dans les pays de l'OCDE. Par ailleurs, dans presque tous les pays en transition, l'agriculture est exonérée de l'impôt sur les bénéfices et les investisseurs continuent à bénéficier de taux d'imposition préférentiels.

Les recettes fiscales ont fortement diminué dans beaucoup d'économies en transition.

Figure 7.4 Sources des recettes publiques dans un certain nombre d'économies en transition



Note : Les données incluent les recettes de l'administration centrale et des collectivités locales, plus les recettes extrabudgétaires (elles n'incluent pas les recettes parafiscales ni celles liées aux opérations des entreprises publiques). Les données relatives aux pays de référence à revenu élevé et intermédiaire sont des moyennes pondérées (voir la Figure 7.3 pour la composition de chaque groupe).
 Source : FMI, années diverses (a); données officielles; estimations des services de la Banque mondiale.

Enfin, le fisc n'est généralement pas parvenu à recouvrer les impôts dus par un secteur public qui joue traditionnellement un rôle prépondérant, ni à soumettre à l'impôt un secteur privé en pleine expansion, et les arriérés sont généralement en augmentation (voir Chapitre 2).

La forte diminution des recettes publiques enregistrée par la Chine, malgré la croissance économique rapide de ce pays, montre combien il est nécessaire d'appliquer une stratégie fiscale cohérente à l'appui des réformes visant à mettre en place une économie de marché. La diminution des recettes est due essentiellement à la réduction des

contributions des entreprises publiques, en partie voulue par les pouvoirs publics. Pour promouvoir une plus grande autonomie des entreprises, les autorités ont permis aux entreprises publiques de conserver une partie de leurs bénéfices et, en 1984, elles ont institué un impôt sur les sociétés qui s'est traduit par une réduction de leur charge fiscale. Le recouvrement des recettes a été par ailleurs fragilisé en 1988 par le nouveau système de contrat fiscal qui est venu sanctionner le « paiement d'impôts négocié » pour les entreprises publiques, et à nouveau au début des années 90, lorsque ce système a été étendu à l'impôt sur le

Encadré 7.1 Imposer Gazprom : un terrible défi à relever

Gazprom, qui a succédé au Ministère soviétique de l'industrie gazière, est la plus grande société russe et l'une des plus grandes du monde. C'est un monopole extrêmement rentable dont les actifs réévalués sont estimés à quelque 150 milliards de dollars (chiffre qui passe à au moins 400 milliards de dollars si l'on inclut les réserves de gaz). La production annuelle de gaz est de 600 milliards de mètres cubes, soit deux fois la consommation de l'Europe occidentale. Ses bénéfices après impôt ont été d'environ 6 milliards de dollars en 1995, ce qui, pour les bénéfices nets, place Gazprom en deuxième position (après Royal Dutch/Shell) sur la liste des 500 plus grandes entreprises de Fortune Global. Avec un ratio d'endettement inférieur à 5 %, c'est probablement la société de cette dimension la moins endettée du monde.

En 1994, la moitié des actions ont été mises aux enchères pour un public restreint et ont été échangées contre des coupons qui sont allés en grande partie aux cadres et employés de la société ainsi qu'aux résidents des régions productrices. La société elle-même a acheté, à leur valeur nominale, 10 % d'actions supplémentaires à l'État qui possède les 40 % d'actions restantes. Les actions ne peuvent pas être enregistrées

au nom des nouveaux porteurs sans l'accord de la direction.

La prospérité exceptionnelle de Gazprom s'accompagne d'un pouvoir considérable. Cette société, qui a le culte du secret, est devenue un « État dans l'État ». Elle ne respecte guère ses obligations fiscales et est autorisée à conserver des milliards sur un « fonds de stabilisation pour l'investissement » non imposé. En 1995, elle a payé environ 4 milliards de dollars d'impôt. Si Gazprom n'avait pas bénéficié de privilèges fiscaux et si elle s'était acquittée de toutes ses obligations fiscales, elle aurait payé plus du double. Ces rentrées, équivalant à 2 ou 3 % du PIB, auraient très largement contribué à la réduction du déficit budgétaire de la Russie. Gazprom entretient des liens étroits avec le gouvernement et, en échange de son statut fiscal privilégié, on considère qu'elle affecte une partie de ses ressources aux priorités du gouvernement (telles que le soutien à l'industrie ou aux forces armées). Certains critiques affirment que Gazprom devrait être plus lourdement imposée et être incitée à rechercher des capitaux sur les marchés mondiaux, ce qui l'obligerait à s'ouvrir. D'autres estiment qu'il conviendrait de la faire éclater, comme cela s'est produit pour la Standard Oil aux États-Unis au début du siècle.

chiffre d'affaires (taxe sur les ventes). Mais ces réformes ont eu certains effets imprévus sur les recettes. La concurrence accrue des entreprises collectives a amputé les bénéfices que les entreprises publiques tiraient de leur situation de monopole. En outre, avec le renforcement de leur pouvoir économique et politique, les administrations locales ont eu tendance à faire preuve de moins d'ardeur pour recouvrer les impôts à partager avec l'administration centrale et elles ont commencé à accorder des allègements fiscaux à « leurs » entreprises. En même temps, elles sont parvenues à affecter des sommes considérables à des usages locaux, en transférant le produit des surtaxes locales à leurs propres fonds extrabudgétaires et en laissant des entreprises de la place « faire don » de fonds aux écoles des environs et construire des ponts dans la région. En 1994, la Chine n'était toujours pas dotée d'une administration fiscale efficace. Il sera indispensable de mettre un terme à la dégradation des recettes qui a résulté de cette situation, alors que les réformes progresseront et que les pouvoirs publics prendront à leur charge l'ensemble des obligations sociales auparavant assumées par les entreprises.

Les économies en transition sont parvenues à rapprocher considérablement leur structure fiscale de celle qui prévaut dans les économies de marché. La TVA a généra-

lement remplacé des impôts complexes sur le chiffre d'affaires. Les impôts sur les sociétés commencent à remplacer les impôts sur les bénéfices et les transferts. De plus, on met actuellement en place des systèmes d'impôt sur le revenu des personnes physiques. Néanmoins, les systèmes fiscaux qui ont vu le jour — souvent au coup par coup — sont encore très loin de correspondre à ce qui pourrait être considéré comme des pratiques optimales. Le coût social de l'impôt (c'est-à-dire la réduction du revenu réel de la société qui est imputable à l'impôt) est, dans un certain nombre d'économies en transition, probablement aussi élevé que dans certains pays en développement. C'est ainsi qu'une étude sur l'Inde laisse à penser que chaque roupie supplémentaire de recette fiscale obtenue grâce à une augmentation due à une taxe sur les ventes ou à une taxe sur l'importation a un coût d'efficacité de 0,85 et 0,77 roupie, respectivement.

Les fortes distorsions fiscales observées dans les économies en transition ont des causes diverses. Tout d'abord, les taux de base sont souvent élevés. Dans ces pays caractérisés par un grand nombre de petites entreprises naissantes et une administration fiscale peu développée, le niveau élevé des taux risque d'encourager une fraude fiscale déjà très répandue et un passage à l'économie informelle.

Ensuite, beaucoup de pays font encore largement appel aux prélèvements sur les salaires pour financer leurs dépenses sociales. En Hongrie, plus de la moitié de chaque forint de revenu salarial supplémentaire est absorbée à la fois par l'impôt sur les salaires et l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Comme le découvrent de nombreuses économies de marché, les prélèvements sur les salaires, essentiellement supportés par les employeurs, peuvent étouffer l'esprit d'entreprise, avoir un effet dissuasif sur l'embauche et inciter au travail clandestin. L'assiette de l'impôt sur les salaires a effectivement beaucoup diminué dans certains pays en transition. Enfin — et c'est peut-être là le facteur le plus important —, la multiplicité des exonérations fiscales et des taux d'imposition spéciaux décrits plus haut va souvent de pair avec une fiscalité plus lourde pour d'autres activités, telles que celles du secteur bancaire et des assurances, et pour le secteur privé en général. Cette fiscalité à plusieurs vitesses nuit au recouvrement des recettes, complique l'administration des impôts et fausse la répartition des ressources.

Pour combler le déficit de recettes fiscales dans les pays en transition, il faut réformer la structure et la composition de l'impôt et améliorer son recouvrement. Le premier de ces grands volets — une meilleure conception de l'impôt — sera essentiel pour dégager des recettes plus importantes et relativement prévisibles, réduire les distorsions, prévenir de fortes augmentations des taux d'imposition et éviter de fréquents changements de législation. Il s'agit avant tout de limiter strictement les exonérations fiscales et de mettre fin aux différences de régime d'un secteur à l'autre. Il faudra donc étendre la TVA à la quasi-totalité des biens et services (à l'exception notamment des exportations, qui devraient faire l'objet d'un taux nul, et des services bancaires et des assurances, pour lesquels il peut être difficile de déterminer la valeur ajoutée à taxer). Les grands produits de base, tels que le gaz et le pétrole, ne devraient bénéficier d'aucun allègement et ils devraient même, dans certains cas, faire l'objet d'un impôt indirect non négligeable. Pour l'impôt sur les bénéfices et sur le revenu des personnes physiques, les abattements doivent être limités. Il faudra également revoir de près le régime fiscal de l'agriculture, en particulier dans les NEI, tout d'abord en mettant fin aux exonérations pour les impôts importants et, à terme, en instituant un impôt foncier. Les petites entreprises privées pourront être imposées au forfait (sur la base d'un certain nombre d'indicateurs plutôt que des bénéfices réels), comme c'est le cas au Viet Nam et dans plusieurs autres économies en transition. Enfin, en élargissant l'assiette de l'impôt, les pays doivent limiter les taux d'imposition marginaux à appliquer au secteur privé et la charge fiscale globale qu'il doit supporter. Dans les pays du Groupe de Visegrad et en Russie, par exemple, l'amélioration de l'efficacité de l'impôt et la réduction de

la fraude fiscale passeront presque nécessairement par une diminution des taux applicables à l'impôt sur les sociétés et sur les personnes physiques, aux prélèvements sur les salaires et à la TVA.

L'amélioration de l'administration fiscale est le deuxième grand volet de toute stratégie visant à combler efficacement le déficit de recettes. Pour être efficace dans une économie de marché, une administration fiscale doit reposer sur le fait qu'un grand nombre de petits contribuables soient prêts à honorer spontanément leurs obligations. La plupart des économies en transition n'ont commencé que depuis peu à s'attaquer à ces problèmes et à mettre en place une administration fiscale moderne pouvant globalement assurer un meilleur recouvrement de l'impôt. Créée en 1994, la nouvelle administration fiscale de Chine est chargée de recouvrer l'essentiel des impôts et aide à accroître la part de l'ensemble des recettes revenant à l'administration centrale.

Il s'agit, tout d'abord, de restructurer le mode d'organisation du travail. Les administrations fiscales devraient, comme en Hongrie, être organisées autour d'activités telles que l'enregistrement ou l'audit plutôt qu'en fonction du type d'impôt et de contribuable. D'une façon plus générale, les contributions doivent être évaluées, perçues et enregistrées plus efficacement. Les procédures actuelles permettent rarement de prendre en charge un nombre croissant de contribuables, dont beaucoup — en particulier les entreprises privées et les sociétés de services — sont difficiles à imposer, dans le meilleur des cas. L'État pourrait commencer par affecter un matricule à tous les contribuables, en particulier aux gros contribuables qui assurent l'essentiel des recettes, et par imposer les salaires à la source. Il devrait ensuite améliorer le suivi de ceux qui ne font pas de déclaration ou n'honorent pas leur contribution et prendre des mesures plus efficaces à leur encontre. La Lettonie, par exemple, a adopté des règlements visant à améliorer l'immatriculation des contribuables, chacun d'eux devant s'inscrire au service du fisc. Les institutions financières ne seront pas autorisées à ouvrir des comptes pour une entreprise ou un particulier sans un numéro matricule de contribuable.

La nature des audits et des mesures de recouvrement doit également évoluer parallèlement à l'adoption d'un système fiscal fondé sur le respect des obligations. Les audits doivent être effectués de façon sélective. La Hongrie applique actuellement cette méthode, mais de nombreux NEI procèdent encore à un contrôle complet de chaque contribuable une année sur deux. Dans la plupart des pays en transition, il faudra donner aux agents du fisc davantage de pouvoir pour recouvrer l'impôt (dans certains NEI, ils peuvent seulement demander aux banques des informations sur les contribuables en retard dans leurs paiements). La Bulgarie et la Pologne s'efforcent actuelle-

ment de modifier la loi de façon à permettre aux autorités de saisir les avoirs des contribuables qui ne se sont pas acquittés de leurs obligations. En Lettonie, la nouvelle loi fiscale impose diverses pénalités aux contrevenants, qui peuvent aller jusqu'à la fermeture de leur entreprise.

La décentralisation budgétaire : un bien ou un mal?

Face aux pressions politiques visant au maintien ou à l'accroissement des dépenses à un moment où les recettes sont en diminution, les administrations centrales des pays en transition ont transféré plusieurs de leurs compétences en matière de dépenses. Aussi les administrations locales ont-elles la charge d'une part importante et croissante de l'ensemble des dépenses publiques, notamment de celles qui financent des services — comme l'éducation, la santé et la protection sociale — qui ont des effets positifs aussi bien au niveau national qu'à l'échelon local. En Chine et en Russie, par exemple, les dépenses infranationales correspondaient à un peu moins de 40 % de l'ensemble des charges en 1989 et elles en représentent maintenant près de 50 %. À mesure que les entreprises publiques sont privatisées, leurs dépenses de services sociaux et d'infrastructure sont également transférées aux budgets des administrations locales.

On n'a pas observé la même tendance dans le cas des recettes qui restent, elles, centralisées dans presque toutes les économies en transition, surtout à des fins de stabilisation. Dans des pays aussi différents que la Hongrie et l'Ukraine, l'administration centrale conserve encore la totalité du produit de l'impôt sur les sociétés, de la taxe à la valeur ajoutée, des impôts indirects et des droits de douane. En Russie, le produit des quatre principaux impôts — impôt sur les bénéfices, impôt sur le revenu des personnes, taxe à la valeur ajoutée et impôt indirect — est partagé avec les collectivités locales, mais selon des modalités peu claires, et les mécanismes de péréquation régionale qui les complètent sont inefficaces. Quant aux recettes perçues de façon indépendante par les autorités locales, elles sont insuffisantes dans la plupart des pays en transition. L'impôt foncier est d'un faible rapport et les taxes secondaires, telles que celles qui, en Russie, frappent des produits aussi divers que les ordinateurs d'occasion, les logos, les chiens et les courses de chevaux, sont surtout source d'ennuis. Un certain nombre de NEI ont même hérité d'une taxe sur les barbes qui remontait à l'empire russe.

En décentralisant les dépenses mais non les recettes, les administrations centrales sont parvenues à réduire les déficits, ce qui était l'objectif poursuivi, mais cette délégation de compétence pour les seules dépenses aux niveaux inférieurs d'administration, dans l'espoir qu'ils réduiraient eux-mêmes les coûts, a mis à rude épreuve les budgets locaux. Les collectivités locales ont accumulé des arriérés

et, dans le cas des oblasts russes, ont retardé le versement de leur contribution au budget fédéral. Elles ont également emprunté au secteur financier, aussi bien directement qu'indirectement par l'intermédiaire de « leurs » entreprises et ont constitué des fonds extrabudgétaires. En réalité, il apparaît que le fait d'axer la politique de stabilisation sur le seul déficit fédéral aboutit à des mesures qui risquent de déstabiliser l'économie et de rendre le budget moins transparent. En outre, la privatisation risque d'être freinée si les autorités locales reçoivent des ressources importantes des entreprises qu'elles possèdent. Cette délégation de pouvoir pour les seules dépenses a renforcé la tendance au déséquilibre régional, comme on l'a vu au Chapitre 4. C'est ainsi que les dépenses par habitant de l'oblast la plus riche de Russie sont 16 fois supérieures à celles de l'oblast la plus pauvre.

Toutefois, la décentralisation a aussi donné des résultats positifs. En Pologne, par exemple, la qualité des services locaux semble s'être améliorée. En effet, la participation plus active des bénéficiaires aux décisions prises par des responsables locaux, eux-mêmes davantage comptables de leur gestion, a permis de rapprocher les usagers des prestataires. Les administrations locales n'étant pas déficitaires, elles ont contribué à la stabilisation macroéconomique. En Chine, la décentralisation joue un rôle important, en ce sens qu'elle encourage une approche expérimentale des réformes, les bons résultats enregistrés dans une région ayant valeur d'exemple pour les autres.

Il n'existe pas de système « idéal » et unique de relations entre les différents niveaux d'administration, ni d'expérience nationale « optimale » qui puisse servir de modèle aux économies en transition pour déléguer les compétences en matière de recettes et de dépenses entre ces différents niveaux. Les délégations de recettes et les régimes fiscaux de base doivent être relativement constants pour ne pas nuire aux incitations à l'investissement ni à la croissance, et permettre au pays de rester un espace économique unifié. Cet aspect peut être particulièrement important dans les économies en transition, où la libéralisation implique une tendance à la décentralisation et à la différenciation entre les régions. Ainsi, un régime uniforme à l'échelon national est généralement jugé préférable pour l'impôt sur les bénéfices et l'impôt sur le revenu des personnes physiques, la TVA et les taxes sur les ressources naturelles et le commerce international. Parmi les recettes qui peuvent être déléguées aux administrations infranationales, figurent les impôts indirects, le produit de la majoration de l'impôt national sur le revenu des personnes physiques (taxes supplémentaires, telles que celles qui ont été recommandées en Hongrie, en Pologne, en Russie et en Ukraine) et un certain nombre d'impôts et de redevances sur le patrimoine. La délégation des dépenses est encore plus complexe et varie d'un pays à l'autre. Alors

que l'État reste compétent dans des domaines comme les services d'intérêt général et la défense, les administrations infranationales peuvent être chargées des dépenses dans des secteurs aussi divers que l'éducation, l'infrastructure intermunicipale ou les services purement locaux. Les administrations infranationales ont compétence pour 15 % des dépenses totales en Argentine, mais pour plus de 50 % au Canada.

Les déséquilibres entre les recettes et les dépenses propres aux différents niveaux d'administration locale rendent nécessaires des transferts d'un niveau à l'autre, aussi bien pour combler le déficit budgétaire que pour assurer un degré de service public minimum d'une administration à l'autre (c'est le principe de la péréquation). Les économies en transition peuvent tirer quatre grands enseignements de ce qui s'est fait à travers le monde pour faire face à ce problème. Premièrement, une attitude coopérative (permettant à l'ensemble des administrations locales d'un niveau donné — plutôt qu'à quelques-unes — de bénéficier de transferts) peut aider à engager le processus de péréquation et à faire en sorte que les recettes de l'administration centrale ne soient pas tout simplement accaparées par de puissantes collectivités locales. Deuxièmement, l'évolution du rôle de l'État et la mise au point permanente de la réforme des prix et des entreprises exigent une certaine flexibilité quant à l'ampleur et à la conception des transferts locaux. Troisièmement, les transferts devraient autant que possible servir de mécanisme d'incitation pour amener les administrations infranationales à disposer de leurs propres recettes et à gérer leurs dépenses de façon efficace; les transferts de sommes forfaitaires à usage général, par exemple, le permettent, mais ce n'est pas le cas de ceux automatiquement effectués par le gouvernement central pour combler des déficits au niveau local. Quatrièmement, tout système de péréquation devrait être adapté aux besoins et aux contraintes du pays en question. Les économies pour lesquelles les données posent des problèmes, comme la Chine, pourraient commencer par adopter un plan qui ne prenne en compte qu'un petit nombre de facteurs et redistribue seulement une partie des recettes excédentaires de l'administration centrale.

Sans contrôle effectif sur les emprunts au niveau infranational, même les mécanismes de transfert les plus perfectionnés risquent de ne pas offrir des incitations propres à favoriser une gestion efficace des finances des autorités locales. Dans les économies en transition, les emprunts locaux contractés indépendamment de l'administration centrale ne devraient être autorisés que s'il existe de solides garanties institutionnelles.

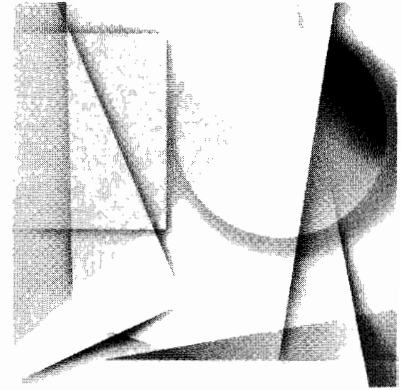
En bref, un bon couplage budgétaire entre les divers niveaux d'administration, conforme à ces grandes orientations, peut se traduire par une amélioration des services

locaux, les rendre mieux adaptés aux besoins et leur permettre de promouvoir le développement du secteur privé, tout en contribuant au recul de la pauvreté. Pour ne pas avoir soigneusement mis au point un système de ce type, plusieurs pays ont toutefois connu une instabilité macroéconomique et certains se sont heurtés à des problèmes dans l'exécution de leur programme de réforme.

Ce qu'il reste à faire

La plupart des économies en transition procèdent actuellement à une réforme approfondie de leur appareil d'État. Des lois d'une importance cruciale ont été adoptées, de nouveaux impôts ont remplacé les anciens et, d'une façon générale, les subventions ont été fortement réduites. Les progrès de la stabilisation budgétaire sont toutefois inégaux, la redistribution des compétences en matière de dépenses est difficile et lente, car elle dépend de profondes réformes sectorielles, et le recouvrement de l'impôt ainsi que la gestion budgétaire laissent encore à désirer dans la plupart des pays. À court terme, les priorités absolues de la réforme budgétaire consisteront notamment à continuer de restructurer le régime fiscal (surtout en éliminant la pratique généralisée des exonérations et en réduisant le taux marginal d'imposition des tranches supérieures), à mettre en place un système d'immatriculation obligatoire des contribuables, à modifier les procédures d'établissement du budget, à cesser de recourir au blocage des crédits, à entreprendre une réforme des systèmes de retraite et à réduire les charges financières masquées, souvent importantes, que représentent les arriérés d'impôt, les garanties de l'État, les pertes des banques d'État, ou le renouvellement des subventions sous forme d'octroi de crédit. D'autres réformes budgétaires, comme la refonte de la fonction publique ou la mise au point et le rééquilibrage des relations budgétaires entre l'État et les collectivités locales, peuvent être tout aussi importantes. Toutefois, ces réformes faisant très largement appel à des capacités institutionnelles limitées, l'État ne peut à l'heure actuelle les mener à bien à lui seul. Ce sont là des priorités pour le long terme. Enfin, les gouvernements des pays en transition se trouvent confrontés à un défi probablement plus important encore, qui va au-delà de leur mode interne de fonctionnement. Les réformes politiques, la libéralisation et la stabilisation de l'économie et les nouvelles opportunités offertes au secteur privé sont autant de facteurs qui contribuent à la nécessité de mettre en place les nombreuses institutions juridiques, financières et sociales évoquées dans la présente partie du Rapport. Celles-ci ne pourront être créées *ex nihilo*. C'est peut-être en les mettant en place et en veillant à ce qu'elles fonctionnent durablement que les gouvernements peuvent contribuer le mieux au succès à long terme de la transition.

Investir dans les ressources humaines et la croissance



Une main-d'oeuvre instruite et en bonne santé est indispensable à la croissance économique et, de ce point de vue, les économies en transition disposent d'un sérieux atout. Comme on l'a vu dans l'Introduction, la qualité de l'enseignement de base et des soins et la facilité d'accès à ces services sont deux des réalisations dont les pays à économie planifiée étaient les plus fiers. Toutefois, les systèmes de santé et d'enseignement dont ont hérité les gouvernements des pays en transition étaient conçus pour fonctionner dans le cadre rigide d'une économie dirigée, et non pour s'adapter avec souplesse à la demande perpétuellement changeante des marchés ouverts à la concurrence. Une réforme s'impose donc. Dans le domaine de l'éducation, il s'agira de permettre aux travailleurs d'acquérir des compétences plus faciles à transférer et à vendre, et de former des citoyens éclairés, à même de participer activement à la vie de la société civile. Dans celui de la santé, il faudra améliorer l'espérance de vie et réduire l'incidence de la maladie et des blessures pour contribuer aussi bien à la productivité qu'à la qualité de la vie. Il incombe donc aux gouvernements de refondre les systèmes de santé et d'enseignement pour faire face aux impératifs d'un mode d'organisation économique nouveau, sans rejeter les aspects positifs du régime antérieur.

Remodeler les compétences

L'enseignement a essentiellement pour but de permettre aux élèves d'acquérir des connaissances et des compétences et, ce qui est tout aussi important, de leur transmettre certaines valeurs. Le système éducatif qui en résulte varie énormément selon les pays et les cultures mais, pour atteindre l'objectif principal, il faut réaliser un certain nombre d'objectifs complémentaires : offrir un accès équi-

table à l'enseignement et à la formation, mener les actions éducatives qui permettront aux individus d'être bien équipés sur le plan économique, social et politique pour vivre dans la société qui est la leur (efficacité du service offert), gérer les écoles et les autres établissements de façon aussi efficace que possible (efficacité de la gestion), et financer l'éducation de façon à la fois équitable et efficace.

La situation au départ

Du temps de la planification centralisée, les PECO et l'Union soviétique étaient des sociétés qui se caractérisaient par une scolarisation quasiment universelle dans l'enseignement primaire et le premier cycle du secondaire, un solide niveau d'instruction par rapport aux pays à revenu comparable (voire beaucoup plus élevé) et de remarquables connaissances mathématiques et techniques de base. L'accès à l'école était relativement équitable pour les deux sexes, élément capital quand on sait l'incidence considérable que la scolarisation des filles a sur la santé et la productivité en général. En Chine également, le niveau d'instruction était — et reste — remarquable pour un pays en développement.

Compte tenu de ces succès et des nombreux autres impératifs auxquels doivent répondre les décideurs durant la transition, on pourrait penser que la réforme de l'éducation est une tâche que les pouvoirs publics auraient pu se permettre de retarder. Pourtant, ce travail est indispensable et il doit être entrepris de toute urgence. En effet, le système d'enseignement hérité du passé était tout à fait inefficace même dans le contexte de la planification centralisée. L'État finançait l'enseignement suivant des règles rigides, répartissant les ressources sans tenir compte des attentes des étudiants ni de la demande des employeurs.

En outre, bien que l'enseignement ait été pour l'essentiel un monopole d'État, l'action éducative manquait de coordination. Les programmes d'enseignement professionnel étaient morcelés et des ressources par ailleurs limitées étaient souvent gaspillées dans des réalisations qui faisaient double emploi, chaque entreprise ou ministère cherchant à mettre en place son propre service. En outre, ni les administrateurs, ni les enseignants n'étaient tant soit peu incités à tirer efficacement parti des ressources à leur disposition. Aussi les effectifs étaient-ils pléthoriques et le prix de revient unitaire élevé. À bien des égards, l'enseignement — tout comme le système de santé, dont nous parlerons plus loin — connaissait des problèmes semblables à ceux auxquels se heurtaient les entreprises publiques. Les solutions, si elles ne sont pas identiques, comportent certains éléments communs, comme les incitations à gagner en efficacité et à mieux répondre à la demande du consommateur. Ainsi qu'on le verra ci-après, une réforme de l'enseignement s'impose aussi parce que le système hérité du passé comportait de graves lacunes par rapport aux impératifs d'une économie de marché.

La réforme est urgente car l'érosion du capital humain d'un pays a des conséquences coûteuses. Les chômeurs et les pauvres sont en grande majorité des personnes qui n'ont pas reçu l'instruction voulue. Heureusement, on a de bonnes raisons de croire qu'un taux de scolarisation plus élevé et une adaptation rapide du système éducatif à l'évolution du marché du travail sont payants, comme en témoigne la forte hausse du taux de croissance enregistrée au cours des dernières décennies par les économies très performantes d'Asie de l'Est, qui tient pour beaucoup à ces facteurs. Dans les économies en transition, la restructuration et la privatisation des entreprises se trouvent entravées par une pénurie des compétences indispensables.

En Chine, les services sociaux, dont la prestation n'a pas progressé dans les régions les plus pauvres du pays, posent un sérieux problème. Dans ces régions, le niveau d'instruction et, comme on le verra plus loin, l'état de santé de la population sont déplorables. Dans les villes et les villages les plus pauvres, la moitié des garçons et, dans certaines régions où vivent des minorités, la quasi-totalité des filles ne sont pas scolarisés et ne recevront aucune instruction. Par exemple, dans un village pauvre du comté de Tongxin, sur les 70 enfants d'âge scolaire, 30 seulement fréquentent l'école primaire et, dans le village voisin, aucun des 50 enfants ne va en classe depuis que l'école s'est effondrée il y a quatre ans.

Adapter l'enseignement et la formation aux besoins de l'économie de marché

À l'époque de la planification centralisée, le système éducatif avait deux buts précis : enseigner à tous les élèves une interprétation uniforme de l'histoire et de la mission de la nation, et leur faire acquérir des ensembles bien circon-

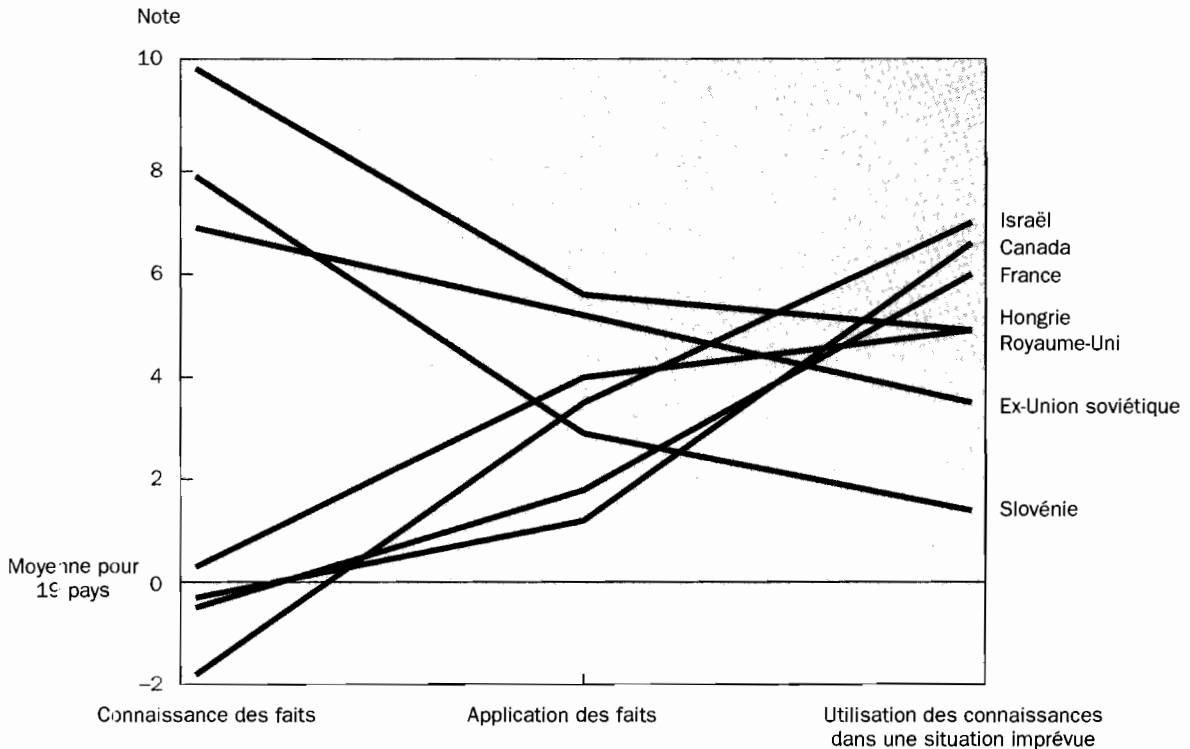
crits de connaissances spécialisées à appliquer dans des emplois définis de façon très étroite. L'enseignement prévoyait donc un même moule pour tous et une spécialisation pour chacun. Cette conception du système éducatif ne permettait pas de répondre aux besoins d'une économie de marché au moins pour trois raisons. Tout d'abord, même si l'enseignement de base était à bien des égards supérieur à celui offert dans de nombreux pays occidentaux, il se complétait d'une formation trop spécialisée, dispensée à un stade trop précoce. Dans le secondaire, en Pologne, les établissements d'enseignement technique préparaient à environ 300 métiers pour répondre aux besoins précis et relativement figés du Plan, alors qu'en Allemagne, environ 16 programmes généraux d'apprentissage sont offerts aux 16–18 ans. Ensuite, bien qu'indispensables à la mobilité qu'exige une économie de marché, l'éducation et la formation des adultes étaient négligées, car chacun était censé conserver à vie son premier emploi. Enfin, des disciplines telles que l'économie, la gestion, le droit et la psychologie, qui sont toutes importantes en économie de marché, étaient jugées superflues, et donc ignorées ou laissées de côté.

Les pays à économie libérale s'appuient eux aussi sur l'enseignement pour transmettre des valeurs culturelles, politiques et nationales ainsi que des connaissances et des compétences, mais ils insistent sur la responsabilité individuelle, la liberté intellectuelle et la capacité d'analyse appliquée à des problèmes concrets, se démarquant en cela complètement du mode d'éducation qui existait dans les systèmes de planification centralisée.

L'école permet d'acquérir trois niveaux de compétence : savoir résoudre un problème d'un type connu, savoir appliquer une technique donnée à un problème nouveau et savoir choisir la technique permettant de résoudre un problème nouveau. Bien que cette hiérarchie ait été reconnue dans toutes les économies à planification centrale, dans beaucoup d'entre elles, le niveau supérieur de compétence — celui qui implique une pensée critique indépendante — était considéré comme subversif. La Figure 8.1 reprend ces trois aspects pour faire ressortir les points forts de l'ancien système comme les changements qui s'imposent. En mathématiques et en sciences, on peut observer que les enfants des NEI, de Hongrie et de Slovaquie obtiennent des notes nettement supérieures à la moyenne internationale. Force est de constater que ces pays ont un système éducatif donnant de bons résultats. Toutefois, par rapport à leurs homologues du Canada, de la France, d'Israël et du Royaume-Uni, on observe aussi que ces enfants obtiennent de meilleures notes aux tests portant sur les connaissances qu'ils ont accumulées qu'à ceux qui leur demandent de les appliquer à des situations nouvelles. Ces résultats démontrent que les systèmes éducatifs des pays à planification centrale et à économie de marché permettaient tous deux d'atteindre efficacement

Du temps du socialisme, l'enseignement privilégiait l'accumulation de connaissances plutôt que leur application.

Figure 8.1 Résultats à des tests de sciences et de mathématiques donnés à des enfants d'un certain nombre de pays en transition et de pays à économie de marché bien établie



Note : Les données représentent des écarts par rapport à la moyenne générale, pour un échantillon de 19 pays, des résultats obtenus par des élèves de 9 et 13 ans à des tests organisés en 1991 dans le cadre de la deuxième Évaluation internationale des progrès scolaires. Les pays indiqués sont ceux dont les performances étaient supérieures à la moyenne de l'échantillon. Source : Kovalyova, 1994; pour les détails techniques, voir Service de l'enseignement et des tests, 1992a, 1992b.

les objectifs différents qui étaient les leurs. Ils montrent également dans quel sens le système des PECO et des NEI doit évoluer pour les aider à la fois à faire fructifier leur capital humain en vue de répondre aux impératifs de l'économie de marché et à combler certaines lacunes par rapport aux connaissances transmises. En Chine, la politique de l'enseignement supérieur se heurte de plus en plus à des problèmes similaires.

Adapter le dispositif éducatif global ne sera pas chose facile (Tableau 8.1). Du fait des lacunes du programme scolaire, certains concepts et, par conséquent, certains mots font défaut. C'est ainsi que le concept d'« efficacité » a un sens très différent pour un gestionnaire selon qu'il

s'efforce simplement d'appliquer le Plan ou qu'il tente d'accroître les profits et la part de marché de son entreprise dans un système ouvert à la concurrence. Bien que le langage s'adapte rapidement, l'absence de certains concepts — et donc des mots correspondants — peut encore entraver le transfert rapide et efficace de connaissances et de compétences.

Les grandes orientations

La réforme doit porter sur trois aspects prioritaires, à savoir le financement de l'enseignement, son contenu et la façon dont il est dispensé. Il faut que le financement s'appuie sur des mécanismes d'incitation à une plus

Tableau 8.1 Exemples de changements à apporter au dispositif éducatif global

Volet du dispositif global	Objectif
Connaissances	Préserver les acquis de l'ancien système, mais revaloriser l'enseignement des sciences sociales et du droit.
Compétences	Aider à passer d'un système de spécialisation à un éventail de compétences plus larges et mieux adaptables pour répondre plus efficacement à l'évolution constante de la demande dans une économie de marché. Rendre l'étudiant mieux à même d'appliquer ses connaissances dans une situation nouvelle ou inconnue.
Attitudes	Accréditer l'idée que les initiatives des travailleurs et de tout un chacun sont récompensées. Aider à faire reconnaître que l'offre de travail (conformément à la législation en vigueur) n'est pas synonyme d'exploitation, mais qu'elle permet à son bénéficiaire de gagner sa vie. Aider à faire reconnaître que l'entreprise a sa place dans la société et qu'il faut donc un profit pour stimuler la croissance.
Valeurs	Dans le droit fil des relations nouvelles entre le citoyen et l'État, aider à faire comprendre que chaque individu doit assumer la responsabilité de ses décisions, et notamment de ses choix en matière d'éducation, de travail et de mode de vie. Confirmer l'idée que la liberté d'expression est un rouage essentiel de toute société pluraliste aux dirigeants librement choisis.

grande efficacité. Ainsi, les fonds publics pourraient être affectés à la formation et à l'enseignement supérieur en fonction des effectifs inscrits pour mieux adapter le système à la demande, bien qu'une telle politique ne soit possible que si elle s'accompagne d'une gestion plus responsable, comme on le verra plus loin. Des « bons de formation » permettraient aux travailleurs de choisir le type de formation souhaitée et l'endroit où elle est dispensée, ce qui améliorerait à la fois la mobilité professionnelle et géographique. La réforme du mode de financement du système éducatif est importante non seulement parce qu'elle favorise une gestion plus efficace des établissements scolaires (efficacité interne), mais aussi parce qu'elle améliore le contenu de l'enseignement (efficacité externe) en permettant au consommateur de réclamer la formation dont il a besoin. Il faut par ailleurs veiller à ce que le mode de financement retenu ouvre plus largement les portes de l'école, problème majeur dans les zones rurales de Chine. Il appartient à l'État de garantir l'accès à un enseignement de qualité, ce qui pourra nécessiter des transferts entre régions pour aider à corriger des disparités croissantes (voir Chapitres 4 et 7).

La réforme du contenu de l'enseignement passe par la mise au point de nouveaux programmes, en particulier dans des matières telles que l'économie et l'histoire, non seulement pour développer l'esprit critique, mais aussi pour adapter l'école à des besoins et à des valeurs en pleine évolution. De nouveaux manuels seront nécessaires et il faudra encourager le développement d'un secteur de l'édition ouvert à la concurrence. Cela permettrait de ne plus limiter le choix des manuels à une liste établie par les

autorités centrales et de mettre en place un modèle pluraliste offrant aux écoles, aux enseignants et aux étudiants la possibilité de sélectionner eux-mêmes leurs livres. Toutefois, pour améliorer la qualité de l'enseignement, il s'agit peut-être surtout de veiller à ce que les éducateurs soient davantage comptables de leur action. Il faut pour cela commencer par former de nouveaux enseignants et recycler ceux qui sont actuellement en poste. Il conviendra aussi de davantage inciter les enseignants et les administrateurs locaux à obtenir des résultats et d'évaluer plus efficacement le travail pédagogique. Enfin, il faut modifier les examens pour qu'ils mesurent la capacité des élèves non seulement à accumuler des connaissances, mais aussi à les utiliser.

Améliorer la façon dont l'enseignement est dispensé est un processus complexe. Cela implique généralement une décentralisation, pour que l'école soit mieux en prise sur les besoins locaux, une diversification de l'offre, notamment des prestataires privés pour promouvoir la concurrence et, par conséquent, l'efficacité, et une multiplication des formes d'enseignement pour donner davantage de choix à chacun. Ces actions impliquent toutefois un profond changement du rôle de l'État, à qui il appartient de créer le cadre dans lequel viendront s'inscrire le mode de financement, l'habilitation du personnel enseignant ainsi que le suivi de la qualité, en particulier dans les régions pauvres.

Un premier bilan

Les pays en transition se sont rapprochés des objectifs à atteindre, mais il leur reste beaucoup à faire. Il est vrai qu'au tout début de la transition, la réforme de l'enseignement dans les PECO et les NEI ne venait pas aux premiers

rangs des priorités, ce qui pouvait peut-être se comprendre. Comme on l'a vu au Chapitre 7, l'État a dû décentraliser une grande partie du financement de l'enseignement, sous le poids des pressions budgétaires et politiques. Toutefois, les autorités locales avaient en général encore moins de ressources à leur disposition que l'administration centrale. Les dépenses réelles consacrées au secteur de l'éducation ont été réduites, mais comme on ne s'est guère efforcé d'alléger des effectifs pléthoriques, une part croissante de ces dépenses sert maintenant à financer les salaires des enseignants. On a enregistré partout un recul spectaculaire de l'enseignement préscolaire, ce qui risque de compromettre très gravement la capacité d'apprentissage d'un grand nombre d'enfants et, dans les pays moins riches, une détérioration de l'accès à l'enseignement obligatoire, en particulier parmi les minorités.

Le secteur public, et en particulier ses programmes d'enseignement secondaire professionnel et technique, a réagi lentement à l'émergence d'une économie de marché. Aussi, de nombreux diplômés sont-ils aujourd'hui au chômage. Plus positive a été la création d'établissements (souvent privés), couvrant surtout les sciences sociales et la gestion, notamment compte tenu des bonnes perspectives qu'ouvre de plus en plus l'étude de ces disciplines. La plupart des PECO et des NEI ont révisé leurs programmes, particulièrement en histoire et en sciences sociales. On a aussi assisté à une décentralisation. C'est ainsi qu'en Russie, par exemple, les programmes d'enseignement primaire et secondaire qui étaient fixés en totalité par l'administration centrale ne le sont plus qu'à environ 80 %. De plus, les écoles peuvent maintenant choisir leurs manuels, même si, du fait du manque de livres, les enseignants ont parfois du mal à suivre les nouveaux programmes.

Toutefois, si le contenu a changé, les méthodes pédagogiques sont restées les mêmes. Partout, les vieilles méthodes ont la vie dure et il faudra certainement du temps pour les modifier. La tâche est ardue, mais il serait utopique de penser qu'un système éducatif peut inculquer à l'ensemble de la société des valeurs telles que le libre arbitre, l'autonomie ou la responsabilité envers autrui sans commencer par lui-même s'en réclamer.

Améliorer la santé

Le secteur de la santé absorbe une part importante des ressources dans tous les pays et la question de l'accès à des soins de qualité et de leur coût est partout très sensible. Le principal objectif d'une politique en la matière est d'améliorer la santé de la population dans les limites du budget prévu. Plusieurs objectifs secondaires découlent de cette double obligation : l'accès aux soins doit être équitable; le nombre, la qualité et la structure des actions menées (y compris dans le domaine de la médecine préventive et de l'éducation sanitaire) doivent concourir à une amélioration

optimale de la santé (efficacité du service offert); les établissements médicaux doivent être gérés avec le maximum d'efficacité (efficacité de la gestion); enfin, les différentes actions doivent être financées de façon efficace et équitable.

Situation au départ et progrès déjà réalisés

Sur le plan sanitaire, une grande partie des PECO et des NEI se heurtent à un problème lié à la transition, qui est venu s'ajouter à un problème à plus long terme. Dès le milieu des années 60, l'espérance de vie dans les PECO n'était inférieure que d'un à deux ans à ce qu'elle était dans les pays industriels à économie de marché, et cet écart semblait être en train de se combler. Toutefois, la situation a commencé à se détériorer — de façon spectaculaire chez les personnes d'âge mûr — à mesure que les résultats obtenus dans le domaine de la santé marquaient de plus en plus le pas par rapport aux progrès réalisés ailleurs. À la fin des années 80, la mortalité chez les hommes de 15 à 59 ans était plus forte en Hongrie qu'au Zimbabwe et supérieure en Tchécoslovaquie à ce qu'elle était au Viet Nam. Au milieu des années 80, les taux de mortalité dus aux cardiopathies chez les hommes de 45 à 54 ans étaient deux fois plus élevés en Tchécoslovaquie qu'en Autriche, alors que 30 ans auparavant ces taux étaient plus ou moins identiques.

Quel est l'impact de la transition sur la santé? Deux conclusions s'imposent : une réforme rapide n'a pas nécessairement d'effet négatif sur les indicateurs de santé, mais une réforme lente ou inexistante ne permet guère d'empêcher une détérioration à long terme. Dans une grande partie des NEI, l'évolution de longue date vers une aggravation de la mortalité s'est accélérée depuis le début de la transition, en particulier chez les hommes. La brusque diminution de l'espérance de vie chez les hommes en Russie, entre 1990 et 1994, en a été la manifestation la plus spectaculaire (Encadré 8.1). En revanche, la situation s'est améliorée sur le plan de la mortalité infantile et de l'espérance de vie dans chacun des pays bien avancés dans les réformes (Tableau 1.1). En Pologne, entre 1989 et 1995, la mortalité infantile est tombée de 19,1 à 13,4 pour 1.000 naissances vivantes et l'espérance de vie s'est améliorée d'un an pour les hommes et de six mois pour les femmes. Les résultats sont inégaux dans les autres groupes de pays réformateurs. Le nombre de cas d'insuffisance pondérale à la naissance a fortement augmenté en Bulgarie, en République slovaque et en Roumanie, ce qui est dû à la combinaison de plusieurs facteurs de risque — mauvais régime alimentaire, stress, tabagisme et consommation excessive d'alcool durant la grossesse — qui ont tous augmenté durant la transition. En ex-République yougoslave de Macédoine, la diminution de la couverture vaccinale de base en 1991 a entraîné une augmentation spectaculaire des cas de rougeole en 1992 et 1993.

Encadré 8.1 La transition tue-t-elle?

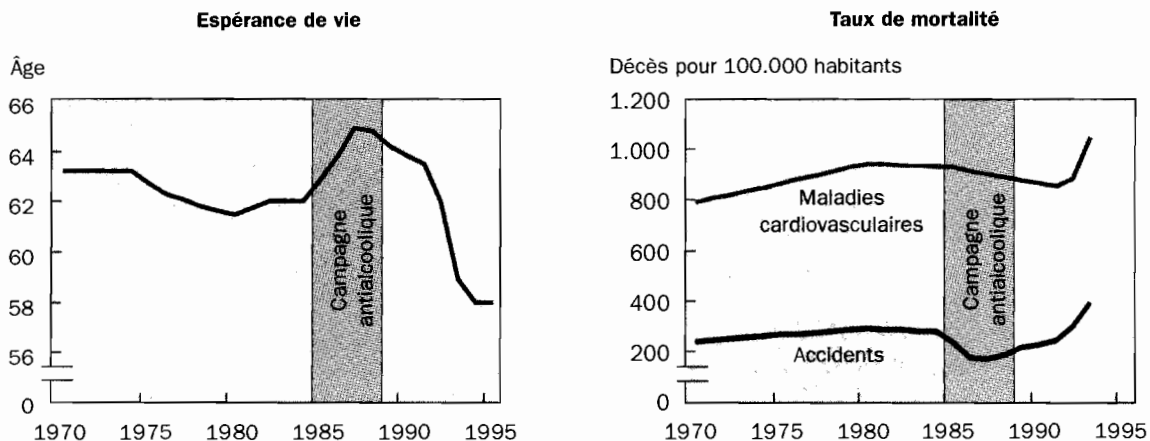
La mortalité des Russes s'est aggravée durant la transition. Chez les hommes, l'espérance de vie a diminué de six ans entre 1990 et 1994 (tombant de 64 à 58 ans, voir figure ci-dessous) et de trois ans chez les femmes (passant de 74 à 71 ans). Selon de premières indications, il semblerait que ce déclin est peut-être maintenant stabilisé : en 1995, l'espérance de vie des hommes est resté inchangée, tandis que celle des femmes augmentait d'un an. La plus forte aggravation de la mortalité (environ 50 %) a touché les hommes âgés de 25 à 54 ans. Chez les hommes les plus âgés de ce groupe, elle était essentiellement due à une augmentation des maladies cardiovasculaires, alors que les accidents, les suicides, l'alcoolisme, la toxicomanie et les meurtres en étaient les principales causes chez les plus jeunes. En Russie, la mortalité des adultes est aujourd'hui de 10 % supérieure à celle de l'Inde. Une détérioration similaire, quoique moins spectaculaire, a également été observée dans les autres NEI européens. En revanche, l'espérance de vie s'est améliorée dans les PECO où les réformes sont déjà bien avancées (Tableau 1.1).

Il paraît difficile d'expliquer cette évolution par un manque ou une imperfection des données. Une autre explication — tendant à faire de la transition la cause directe de ce phénomène — continue à être examinée. Toutefois, des données indirectes tendent de plus en plus à montrer que la dégradation de la situation sanitaire est liée aux difficultés économiques. Les premiers résultats d'une étude hongroise semblent indiquer que le taux de mortalité commence à augmenter dans les régions

pauvres et dans celles où le choc socio-économique est le plus fort. Ces résultats concordent avec ceux enregistrés dans le cadre d'études sur l'équité et la santé, réalisées au Royaume-Uni au cours des 30 dernières années.

Deux séries de facteurs peuvent être avancées pour expliquer, du moins en partie, cette observation. La première est liée à l'alcoolisme et à la toxicomanie. En effet, si la consommation d'alcool avait fortement diminué durant la campagne de lutte contre l'alcoolisme lancée par le Président Mikhaïl Gorbatchev entre 1985 et 1988, le relâchement de cette campagne à la fin des années 80 s'est accompagné d'une aggravation de la mortalité, notamment sous la forme d'accidents, d'empoisonnements dus à l'alcool et d'une augmentation du nombre de décès parmi les personnes souffrant déjà d'une maladie cardiovasculaire. La seconde série de facteurs — sur laquelle les données sont plus limitées, mais qui est confirmée par un grand nombre d'observations — est liée à une baisse de qualité des soins médicaux et à un moins bon accès à ces services au cours des cinq dernières années, pendant lesquelles on a observé un accroissement de la mortalité des victimes d'accidents graves et d'accidents cardiovasculaires. La transition a peut-être aggravé ces deux séries de facteurs. On peut aisément imaginer un lien de cause à effet entre la dégradation des conditions de vie, le stress et la consommation d'alcool. Enfin, l'application moins stricte de la loi, particulièrement en ce qui concerne la fabrication d'alcool et la sécurité routière, ne fait qu'aggraver le risque d'accident.

Espérance de vie des hommes et taux de mortalité masculine imputable à des accidents et aux maladies cardiovasculaires en Russie



Note : Le terme « accidents » s'entend des décès dus à un accident, une agression, un empoisonnement et un suicide. Source : Données de la Banque mondiale.

Le taux de mortalité maternelle s'est nettement amélioré en 1990 et 1995 dans les PECO, mais il s'est légèrement aggravé dans les NEI où il est maintenant quatre fois supérieur à la moyenne européenne. La situation s'est nettement détériorée dans les républiques d'Asie centrale entre 1988 et 1991. Une partie de cette dégradation tient peut-être simplement au fait que les données recueillies sont plus complètes (voir Encadré 4.1), mais parmi les principales causes de cette évolution figurent le manque de moyens de contraception, les taux d'avortement élevés, la détérioration de la situation socio-économique, l'insuffisance des services de santé et l'utilisation inconsidérée de pesticides et d'engrais chimiques dans le secteur agricole. Les avortements constituent un problème très grave, en particulier ceux qui sont effectués illégalement. Les solutions les plus évidentes consistent notamment à améliorer l'éducation, surtout celle des filles et des jeunes femmes, à mettre davantage l'accent sur les mesures préventives — telles que la contraception, le dépistage du cancer du col de l'utérus et du sein, et le recours à des techniques d'obstétrique plus modernes — et sur des modes de vie plus sains, et à encourager l'allaitement maternel.

En Chine, le tableau est généralement très différent, bien que l'on commence à observer certaines évolutions dans le même sens. L'état de santé de la population chinoise à la fin des années 70 était remarquablement bon compte tenu du niveau de revenu du pays. Ces progrès, bien que dus en partie à des politiques de santé bien conçues, tenaient pour une large part à l'augmentation des revenus et à ses retombées sur le régime alimentaire, à l'éducation, à l'accès à une eau salubre et à des services d'assainissement, etc. Une récente analyse laisse cependant penser que ces progrès, tout du moins si l'on regarde le taux de mortalité des enfants de moins de cinq ans, se sont quelque peu ralentis au début des années 80. À la fin de cette décennie, la Chine était en fait tombée à un rang inférieur à des pays au niveau de revenu similaire. De plus, l'incidence des maladies non transmissibles augmente rapidement. Le taux de mortalité dû au cancer du poumon (70 % des Chinois de sexe masculin fument) augmente de 4,5 % par an et le nombre de décès imputables à l'hypertension, de 8,7 % par an.

En Chine rurale, il était d'usage de mettre de côté une partie de la production communale pour financer des besoins collectifs, tels que les soins de santé primaires, les vaccinations, la régulation des naissances et les soins de santé maternelle. La détérioration des résultats enregistrés par la Chine sur le plan sanitaire par rapport à son niveau de revenu a coïncidé avec des réformes agricoles qui ont réduit la capacité qu'avaient les villages d'imposer les paysans. Un système de recouvrement des coûts s'est rapidement substitué au financement par l'impôt, ce qui a créé des problèmes généraux d'accès aux soins. Dans les zones

rurales, les taux de mortalité infantile et maternelle sont supérieurs de 50 à 100 % à la moyenne nationale. Les problèmes sont particulièrement graves pour les pauvres des zones rurales (sur quatre patients orientés sur un hôpital par le docteur d'un village, plus d'un ne s'y rend pas à cause du niveau élevé des coûts) et plus sérieux encore dans les communes et les villages les plus dépourvus, où le quart de la population le plus démunie a un taux de mortalité infantile trois fois et demie supérieur à celui des citadins.

Les solutions possibles

COMMENT AMÉLIORER LA SITUATION SANITAIRE? Quatre séries de facteurs tendent à influencer sur la santé d'une personne : son revenu, son mode de vie, la pollution de l'environnement et les risques professionnels, et la qualité des soins auxquels elle a accès. Les experts s'accordent à dire que le revenu et le mode de vie sont de loin les facteurs les plus importants; la situation sanitaire tient donc à des aspects qui dépassent de loin le secteur de la seule santé.

C'est manifestement au niveau des modes de vie que l'on peut améliorer la santé d'une population. L'aspect qui contribue le plus à l'écart existant entre l'Europe orientale et l'Europe occidentale sur le plan sanitaire est celui des maladies cardiovasculaires et cérébrovasculaires — c'est-à-dire les crises cardiaques et les hémorragies cérébrales —, pour lesquelles les principaux facteurs de risque sont notamment une consommation d'alcool excessive, le tabagisme, l'obésité, un régime alimentaire malsain et le manque d'exercice. Tous ces facteurs sont davantage présents dans les PECO et les NEI que dans les pays industriels à économie de marché. En outre, le tabagisme, le facteur le plus important, y est beaucoup plus répandu : au troisième trimestre de 1995, les Lituanais avaient consacré 4 % de leur PIB à l'alcool et au tabac, mais 2,1 % seulement à leur santé. Comme ailleurs, les politiques visant à réduire ces facteurs de risque pourraient consister à instituer des taxes ayant un rôle dissuasif sur la consommation d'alcool, de tabac et de produits entraînant une mauvaise alimentation, à supprimer les subventions sur les denrées alimentaires qui faussent les prix et favorisent des régimes malsains, et à adopter une législation sur la publicité pour l'alcool et le tabac, ainsi que sur l'étiquetage des produits alimentaires. Il conviendrait également de lancer des campagnes d'éducation du public pour le sensibiliser au rôle de la diététique (consommer moins d'alcool et de corps gras et davantage de fruits et légumes), l'inciter à faire de l'exercice et l'informer des risques liés au tabagisme et à d'autres comportements dangereux.

La pollution et les risques professionnels sont également élevés dans les PECO et les NEI. La forte pollution de l'environnement et, en particulier, de l'atmosphère tient pour beaucoup au fait que ces pays utilisent massive-

ment les hydrocarbures comme source d'énergie. Dans le « triangle noir », au carrefour de l'Allemagne, de la République tchèque et de la Pologne, environ 6,5 millions de personnes sont exposées à une pollution atmosphérique extrême, qui pourrait expliquer environ 9 % de l'écart entre la République tchèque et l'Autriche sur le plan sanitaire. L'assainissement de l'environnement ne sera ni facile, ni bon marché. Par ailleurs, les cigarettes nuisent davantage à la santé que la fumée des cheminées d'usine, et le comportement individuel joue donc un rôle clé. Les facteurs de risque liés au comportement et à un cadre de vie malsain affectent proportionnellement plus les pauvres et les personnes au niveau d'instruction insuffisant. Ce sont en effet les plus démunis — parce qu'ils n'ont guère le choix — qui habitent à l'ombre des cheminées d'usine et dans des logements froids et humides. Comme dans d'autres domaines de la politique sociale, il s'agira de faire porter l'action sur les catégories d'individus les plus défavorisés, en les informant et en leur assurant un accès durable aux soins, si on veut combler l'écart existant.

Sous l'ancien régime, l'un des points forts des services de santé des PECO et des NEI était la prévention, et plus particulièrement les vaccinations. On n'a pas veillé suffisamment à préserver et à renforcer cet acquis. Il faudrait donc mettre l'accent sur la prévention des maladies transmissibles, mais cette action est compromise dans certains pays par les difficultés rencontrées dans la fabrication, l'achat et la livraison des vaccins. Renforcer l'éducation des femmes et les services de protection maternelle et infantile est un moyen efficace d'améliorer la santé de l'ensemble de la population et d'éviter des dépenses médicales superflues. Cela ne signifie pas pour autant qu'il faille négliger la médecine curative, à savoir les soins de santé primaires et les soins hospitaliers. En effet, même si celle-ci influe moins directement sur l'espérance de vie que la politique de santé publique, le bien-être devrait être évalué du point de vue non seulement de la durée de vie, mais aussi de sa qualité. Ainsi, une arthroplastie de la hanche ou une ablation de la cataracte ne contribuent guère à l'espérance de vie d'un patient, mais influent considérablement sur sa qualité de vie.

COMMENT AMÉLIORER LA PRESTATION DES SOINS. Dans les PECO et les NEI, la médecine de soins conserve la plupart des aspects inefficaces hérités du système de planification centralisé. Dans les NEI, on peut se faire admettre à l'hôpital, souvent pour un long séjour, pour des raisons non justifiées d'un point de vue clinique (c'est ainsi qu'en Russie, 21 % de la population a été hospitalisée à un moment ou à un autre en 1993, contre 16 % dans les pays industriels à économie de marché et environ 10 % dans les pays à revenu intermédiaire). Les hôpitaux comptent un nombre excessif de médecins, mal payés et souvent mal formés. Des systèmes de budgétisation rigides ne

donnent aux responsables ni l'incitation ni la liberté voulues pour utiliser les ressources efficacement. C'est ainsi que le financement des hôpitaux est fonction de l'importance de leur équipement, du nombre de lits, par exemple, plutôt que des traitements assurés ou, mieux encore, des résultats obtenus dans le domaine de la santé. Un directeur d'hôpital a donc intérêt à conserver un grand nombre de lits, vides de préférence. Les programmes de santé publique sont mal conçus et les méthodes modernes de contrôle de la qualité font défaut. Le consommateur n'a guère de choix, ni de responsabilité envers le système. Les citoyens sont encore considérés comme les bénéficiaires passifs de services de santé assurés par l'État plutôt que comme des participants actifs aux efforts déployés pour améliorer leur mode de vie.

Pour tenter de résoudre ces problèmes, il faut modifier le volume, la qualité et la structure des prestations. Lorsque le revenu national diminue, comme cela a été le cas dans chaque PECO et dans les NEI au tout début des réformes, le budget de la santé est presque inévitablement revu à la baisse. Aussi importe-t-il d'autant plus de restructurer les dépenses de santé pour réduire la place des soins hautement spécialisés au profit des soins à caractère plus fondamental, des prestations ambulatoires et des services de santé publique, de médecine du travail et de salubrité de l'environnement. Il faudra pour cela fermer les établissements superflus ou les convertir à d'autres usages. La Hongrie, par exemple, envisage de supprimer 20.000 lits d'hôpitaux en 1995 et 1996. Les pays doivent aussi s'efforcer sérieusement de relever la qualité des soins, notamment par la valorisation et le recyclage des compétences. L'autoréglementation de la profession médicale, rouage important de la société civile, peut conduire à une amélioration de la qualité des services de santé, de même qu'une concurrence accrue entre les établissements de soins, en particulier privés et à but non lucratif, dans bien des cas sous l'impulsion des ONG.

Avec la reprise de la croissance, les décideurs doivent mettre au point une stratégie permettant un développement maîtrisé du secteur de la santé, tant pour empêcher une envolée des dépenses que pour faciliter les efforts visant à ajuster la structure globale des activités médicales et à l'orienter sur la médecine préventive et les soins de base. Plusieurs pays doivent déjà faire face à des pressions en vue d'accroître fortement les dépenses médicales, en particulier pour les soins nécessitant des techniques de pointe. C'est là un problème classique, partout dans le monde. Bien que le meilleur moyen d'améliorer l'état de santé de la population consiste à encourager des modes de vie plus sains, à prendre des mesures préventives et assurer des soins de santé de base, la profession médicale s'intéresse généralement davantage au secteur hospitalier et aux techniques de pointe. Dans les PECO et les NEI, le

lobby médical est bien placé pour orienter la politique suivie car, à la différence de la plupart des économies de marché, le portefeuille ministériel de la santé est souvent confié à un médecin, profession qui est également celle de nombreux parlementaires. Dans ces conditions, le pas qui sépare le ministère de la santé de celui de la profession médicale peut être aisément franchi. Là comme ailleurs, les décideurs ignorent à leur péril les aspects politiques de la réforme.

FINANCER LES SOINS. Comment les pays en transition devraient-ils financer les soins? Quatre méthodes ont cours dans les pays à économie de marché. La prise en charge de l'acte médical par l'intéressé était la principale forme de financement jusqu'au XIX^e siècle, et elle l'est encore aujourd'hui dans les pays les plus pauvres qui ne disposent ni des recettes fiscales voulues pour assurer un financement public ni de la capacité institutionnelle nécessaire pour mettre en place un système d'assurance. L'assurance privée à but lucratif est importante dans un grand nombre de pays en développement mais, parmi les pays industrialisés, seuls les États-Unis l'ont retenue. Les assurances sociales sont la principale source de financement des soins dans un grand nombre de pays, dont l'Allemagne, l'Argentine, le Chili, la République de Corée et l'Uruguay, alors que c'est l'impôt qui joue ce rôle dans beaucoup d'autres, comme le Danemark, la Norvège, le Royaume-Uni, la Suède et de nombreux pays d'Amérique latine, du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord. Le recours à des financements publics n'est pas le seul fait du hasard. Le progrès technique a rendu une grande partie des soins médicaux trop chers pour que la plupart des gens puissent en supporter le coût, d'où la nécessité d'une certaine forme d'assurance. Un système d'assurance purement privé risque cependant de donner lieu à une couverture incomplète (du fait des risques non assurables) et de provoquer une flambée des coûts. Le cas des États-Unis illustre bien ces deux types de problèmes : malgré des dépenses médicales *publiques* élevées, environ 17 % des citoyens américains n'ayant pas atteint l'âge de la retraite n'étaient pas assurés en 1994, alors que, la même année, l'ensemble des dépenses médicales a absorbé plus de 14 % du PIB, soit un pourcentage beaucoup plus élevé que dans n'importe quel pays comparable (à titre indicatif, il est de 7 % au Royaume-Uni). Pour limiter les coûts et faciliter l'accès aux soins, les pays industriels à économie de marché ont de plus en plus recours à l'impôt, aux assurances sociales ou à un panachage de ces deux formules pour financer les services de santé.

De nombreux pays en transition (dont la Croatie, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, l'ex-République yougoslave de Macédoine, la République kirghize, la République slovaque, la République tchèque, la Russie et la Slovénie) sont déjà passés d'un financement par l'impôt à

un système d'assurances sociales et beaucoup d'autres pays envisagent de les imiter. Ce changement a été source de problèmes, notamment parce que les conditions à remplir pour qu'un système d'assurances sociales soit viable, définies au Chapitre 4, sont les mêmes que lorsque celui-ci sert à financer les soins. Premièrement, des déficits structurels apparaissent, car les cotisations des travailleurs subventionnent les inactifs, notamment les retraités (gros consommateurs de soins de santé). Deuxièmement, en faisant largement appel aux prélèvements sur les salaires, on a accru le coût du travail et incité indirectement à travailler dans le secteur informel (c'est le cas, par exemple, en Hongrie, comme on l'a vu à l'Encadré 4.4). Troisièmement, certains gouvernements ont perdu la maîtrise des dépenses qui, comme les cotisations, sont déterminées séparément par une caisse d'assurances sociales plus ou moins autonome.

Parallèlement à la question de savoir comment mobiliser des ressources, un second problème se pose de façon distincte : comment payer les médecins, les hôpitaux et les autres prestataires? Diverses méthodes sont utilisées, mais aucune n'est parfaite. Le paiement à l'acte favorise une offre excessive, le médecin ayant tendance à prescrire davantage de soins et, si la compagnie d'assurances prend en charge la plus grande partie des coûts, rien n'incite le patient à refuser. L'envolée des coûts qui en a résulté pose un problème dans presque tous les pays où le paiement à l'acte finance en grande partie les dépenses de santé. Toutefois, un système bien au point et réglementé de paiement à l'acte, doublé d'un plafonnement global des dépenses médicales, peut aider à réaliser des gains d'efficacité, tout en limitant les coûts. C'est précisément pour cette raison que beaucoup de pays (comme le Canada) ont adopté un système de plafonds annuels de dépenses. Une autre méthode, à savoir le régime d'honoraires forfaitaires, consiste à payer aux prestataires un montant fixe par patient et par an. Cette méthode est très efficace pour limiter les coûts, mais elle l'est moins pour préserver la qualité du service, en ce sens que les médecins sont incités à recevoir le plus possible de patients en bonne santé et à voir ensuite chacun d'eux le moins possible. Dans le cadre du système de soins de santé primaires de certains pays (comme la Roumanie), les médecins sont payés selon une méthode combinant les honoraires forfaitaires et le paiement à l'acte, ce qui contribue à limiter le coût de la plupart des services, mais privilégie certaines activités.

La rémunération du prestataire de soins médicaux a donné lieu à toute une série de problèmes dans les PECO et les NEI, et notamment à une flambée des dépenses. En 1992, la République tchèque a institué le paiement à l'acte sans mettre en place la structure réglementaire nécessaire pour plafonner les dépenses médicales, ce qui a entraîné une envolée des dépenses qui était tout à fait prévisible, et

ces de gestion et d'attaches à un réseau d'échanges, les PECO devraient normalement, à plus long terme, faire leur entrée sur le marché des produits dont la fabrication fait davantage appel à une forte intensité de main-d'oeuvre moyennement ou hautement qualifiée. Et, de par cette transformation structurelle, les PECO se trouveront encore moins en concurrence directe avec les pays en développement à faible revenu.

De tous les pays en transition, c'est la Chine qui a eu, par son retour triomphal sur les marchés internationaux, l'impact le plus fort sur le commerce mondial. Compte tenu du nombre élevé de travailleurs non qualifiés en Chine, il était prévisible que les exportations du pays portent de plus en plus sur des produits dont la fabrication nécessite une forte proportion de main-d'oeuvre. Avec une croissance annuelle de 23 % en moyenne dans les années 80, les exportations de ce type, qui représentaient un tiers du total en 1975, en constituaient les trois quarts en 1990. L'habillement, les jouets, les articles de sports et la chaussure entraient pour 30 % dans les exportations du pays en 1994. La croissance rapide de ces exportations a-t-elle évincé des marchés mondiaux les autres pays en développement exportateurs de ce type de produits? Il semble que la réponse soit négative, et cela pour deux raisons. D'abord, et c'est là le plus important, les parts de marché gagnées par la Chine ont été prises à des pays sur le point de passer dans la catégorie des économies à revenu élevé, plutôt qu'à d'autres pays en développement. Et ensuite, la demande est très certainement plus que suffisante pour satisfaire tous les exportateurs de produits dont la fabrication nécessite une forte intensité de main-d'oeuvre.

À la croissance spectaculaire des exportations chinoises de produits de ce type a correspondu une baisse encore plus forte des parts du marché mondial que détenaient les « quatre dragons » de l'Asie de l'Est — Hong Kong, République de Corée, Singapour et Taïwan (Chine) — pour ces mêmes produits. C'est ainsi que ces parts sont tombées de 55 % en 1984 à 24 % en 1994. Les exportations de la Chine ont donc tout simplement remplacé celles des dragons d'Asie, de sorte que, collectivement, la part du marché mondial de ces pays à croissance rapide a diminué pour l'habillement, les jouets et les articles de sports (elle est demeurée inchangée pour la chaussure). L'éclipse de ces pays par la Chine a d'ailleurs été impulsée par leur propre investissement direct à l'étranger. Nombreuses sont en effet les entreprises de ces pays qui ont transféré leurs chaînes de montage en Chine. On peut en prendre pour exemple les quelque 25.000 usines de la région du delta de la rivière des Perles, dans la province de Guangdong, qui emploient directement ou indirectement 3 à 4 millions de personnes et qui sous-traitent pour des entreprises de Hong Kong. Quant aux « dragons », que cette évolution a hissés plus haut sur l'échelle du développement, ils

produisent maintenant des biens à plus fort coefficient de capital et de savoir-faire.

Sans l'émergence de la Chine, d'autres pays en développement auraient-ils pu s'assurer de plus grandes parts de marché à mesure que les pays d'Asie à croissance rapide se désintéressaient de la fabrication des produits plus simples? Peut-être, dans une certaine mesure, mais il n'est pas interdit de penser que les dragons d'Asie ont abandonné ces marchés précisément à cause de l'émergence de la Chine. L'ouverture de la Chine au commerce a modifié leurs avantages comparatifs dans les échanges mondiaux et, au lieu de résister, ils ont jugé plus opportun de délaïsser la fabrication de marchandises simples pour se tourner vers des types de production plus élaborés et mettre à profit leur savoir-faire pour développer leur production dans ce pays.

Si l'entrée en force de la Chine sur le marché des exportations de produits à forte intensité de main-d'oeuvre n'a apparemment pas eu toutes les répercussions, que beaucoup redoutaient, sur les autres pays en développement, c'est aussi parce que la demande mondiale, sous l'effet de celle de ces pays, a triplé au cours des dix dernières années.

Par ailleurs, les pays en développement constituent aussi des marchés de taille appréciable pour leurs propres échanges. Leur commerce important, qui comprend un volume considérable d'échanges intra-industriels, leur donne la possibilité d'être à la fois importateurs et exportateurs d'une large gamme de produits manufacturés. C'est ainsi que plus du quart de leurs exportations de produits à forte intensité de main-d'oeuvre sont allées vers d'autres pays en développement en 1994. Ils peuvent donc tirer mutuellement parti de l'expansion de leurs exportations respectives, même lorsqu'ils exportent des produits semblables.

Intégration aux organisations internationales à vocation commerciale

Les pays de l'OCDE ont pris d'importantes mesures pour normaliser leurs relations commerciales avec les économies en transition. Ils leur ont appliqué le statut de la nation la plus favorisée et supprimé les restrictions quantitatives qui ne concernaient que les « pays à commerce d'État ». En outre, certains leur ont accordé des préférences commerciales qui les mettent à égalité avec les pays en développement qui en bénéficient déjà. Mais la normalisation n'est pas encore achevée. Les économies en transition se heurtent toujours à quelques restrictions quantitatives et continuent à faire l'objet d'un traitement différencié de la part des pays de l'OCDE dans leurs mesures antidumping, et seules quelques-unes d'entre elles sont officiellement protégées par les règles et procédures de l'OMC. Six de ces pays — la Hongrie, la Pologne, la République slovaque, la République tchèque, la Roumanie et la Slovaquie — en sont membres.

L'adhésion à l'OMC est une étape importante pour les pays en transition, et à peu près tous y sont candidats. L'OMC constitue un cadre institutionnel solide pour l'application et le respect des règles qui ont été approuvées au niveau international et qui couvrent le commerce des biens et des services et la protection des droits de la propriété intellectuelle. Chaque membre de l'Organisation s'engage à plafonner (consolider) les droits de douane qu'il perçoit sur les importations et bénéficie du même régime pour ses exportations vers les pays membres. Aucun membre ne peut normalement dépasser le niveau consolidé de ses droits de douane sans offrir au moins compensation. L'OMC soumet diverses procédures commerciales à des normes acceptables. Le pays qui souscrit aux obligations négociées sous l'égide de l'Organisation peut par la suite arguer de l'engagement qu'il a pris de maintenir ouvert l'accès à son marché sous peine d'avoir à payer une compensation pour refuser de céder aux pressions internes en faveur d'un renforcement de la protection du commerce.

Les économies en transition pourront tirer un grand profit des droits inhérents à l'adhésion à l'OMC. Leur accès aux marchés internationaux en sera renforcé et elles bénéficieront d'une certaine protection contre l'imposition arbitraire de barrières commerciales par d'autres. Les obligations que l'appartenance à l'OMC comporte auront aussi des effets positifs. En effet, par une adhésion rapide et totale à l'OMC, il sera politiquement beaucoup plus facile de résister aux puissants intérêts sectoriels qui ne manqueront pas de se manifester et de rester résolument engagé sur la voie du libre-échange.

Les pays en transition devraient donc considérer que l'adhésion à l'OMC leur donnera la possibilité de poursuivre la réforme du régime de leurs échanges, non seulement pour se conformer aux prescriptions de l'Organisation, mais aussi pour dynamiser leur économie par une réduction des distorsions de leur politique commerciale. Le fait que les conditions d'adhésion soient relativement rigoureuses, avec notamment une consolidation des droits de douane, peut contribuer à décourager la recherche d'avantages personnels. Parallèlement, les membres de l'OMC devraient s'employer à accélérer le processus d'admission, sans toutefois que leur action ne conduise les candidats à relâcher leur effort en vue de l'adoption d'un régime de libre-échange. Certaines économies en transition pourraient avoir besoin d'une assistance technique pour réunir les nombreuses informations qu'exige l'adhésion à l'Organisation.

L'intégration à l'Union européenne a de profondes implications pour les économies en transition concernées. Le processus, qui a commencé avec la conclusion des Accords européens, est entré dans une nouvelle phase avec la stratégie de préadhésion. Ces accords, passés entre l'Union européenne et six PECO (Bulgarie, Hongrie,

Pologne, République slovaque, République tchèque et Roumanie — l'accord passé avec la Slovaquie n'est pas encore signé) ainsi que les pays baltes, sont les plus détaillés et les plus larges des accords d'association à l'UE. Tout comme ceux qui ont été conclus avec d'autres pays, ils ne portent pas uniquement sur les relations commerciales entre les signataires, mais couvrent aussi les aspects liés à la coopération financière, aux pratiques commerciales, au droit commercial et au dialogue politique à divers niveaux. Ils encouragent aussi ces pays à libéraliser les échanges entre eux, notamment à travers l'Association de libre-échange d'Europe centrale qui vient d'être créée.

Plus de quatre ans se sont écoulés depuis qu'ont été signés, au début de 1992, les premiers Accords européens. Au sommet de Copenhague, en 1993, l'Union européenne s'est pour la première fois clairement engagée en faveur de l'adhésion des PECO. Le Livre blanc, publié en juin 1995, fait partie de la stratégie de préadmission. Il indique les mesures clés à prendre dans chaque secteur du marché interne, propose un ordre chronologique approximatif pour les lois et règlements à adopter et précise les mesures à mettre en oeuvre pour en assurer l'application et le respect. C'est un peu en ayant ces dispositions présentes à l'esprit que l'Union européenne a commencé à prêter son concours sous diverses formes. Les négociations relatives à l'adhésion de certains des PECO et des pays baltes devraient commencer peu après la fin de la Conférence intergouvernementale de l'UE. Une adhésion rapide ne doit toutefois pas être considérée comme acquise d'avance : les négociations concernant l'élargissement le plus récent de l'Union (à l'Autriche, la Finlande et la Suède) ont pris moins de deux ans, mais elles en avaient pris près de neuf dans le cas de l'Espagne. Les avantages de l'adhésion sont clairs. Celle-ci apportera la stabilité politique, la liberté des échanges et des mouvements de capitaux, l'accès aux fonds communs et l'engagement irréversible vers l'économie de marché.

Une adhésion rapide aiderait beaucoup à poursuivre et à approfondir les réformes dans ces économies en transition. Pourquoi, dans ces conditions, cette adhésion tarde-t-elle? La mise en place préalable des structures et rouages administratifs nécessaires à l'application des règles de l'Union dans les PECO et les pays baltes est l'une des raisons. Le plus gros obstacle, toutefois, est d'ordre budgétaire. En effet, environ 80 % du budget de l'Union servent à financer les fonds structurels qui fournissent une aide aux régions pauvres de l'UE, et la Politique agricole commune (PAC), qui subventionne l'agriculture dans les pays membres. Étendre telles quelles ces politiques aux PECO serait coûteux. La PAC a été en partie réaménagée en 1992, mais d'autres réformes sont nécessaires. Il est donc probable que l'intégration se fera par phases, certains volets (le libre-échange notamment) progressant plus vite

que d'autres, ce qui incitera peut-être l'Union elle-même à entreprendre quelques réformes utiles. En ce qui concerne les économies en transition, plus le processus d'adhésion ira vite, mieux ce sera.

Les flux de capitaux et la transition

On aurait pu penser que les capitaux afflueraient de sources privée et publique pour contribuer au financement de la coûteuse transformation économique et politique qui marque la période de transition. Au début du processus en Europe, certains ont exprimé la crainte qu'un important mouvement de capitaux en direction des PECO et des NEI ne conduise à faire monter les taux d'intérêt dans le monde, au détriment des pays en développement. Mais, à l'exception de l'ancienne Allemagne de l'Est (voir Encadré 1.1), les PECO et les NEI n'ont absorbé qu'un volume limité de capitaux étrangers, que ce soit sous la forme de flux d'investissements privés ou d'aide extérieure publique.

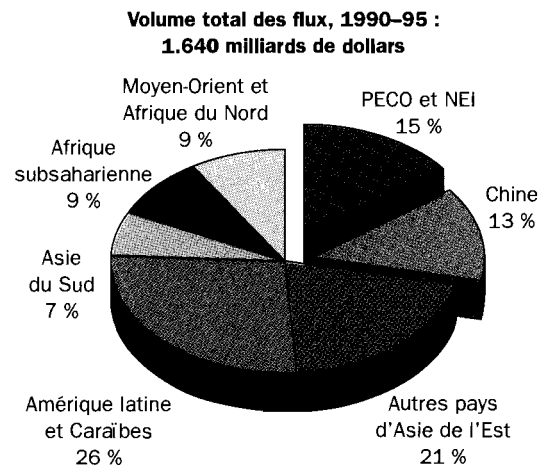
La transition a-t-elle beaucoup détourné les flux de capitaux privés . . .

Entre 1990 et 1995, les PECO et les NEI ont, ensemble, absorbé 15 % du volume total des flux de capitaux à destination des pays en développement et des pays en transition (Figure 9.1). Les apports nets sont bien plus faibles, et ils sont même négatifs pour certains pays, une fois que l'on a fait la part du service de la dette et des fuites de capitaux. Rien que pour la Russie, ces fuites auraient été de l'ordre de 50 milliards de dollars pour la période 1992-95, dont une partie, toutefois, représentait des capitaux qui transitaient par le pays après avoir quitté d'autres NEI.

Avec l'essor de l'investissement direct étranger et des investissements de portefeuille, les flux de capitaux privés en direction des pays en développement ont connu une ascension spectaculaire dans les années 90. Entre 1990 et 1995, les PECO et les NEI n'ont toutefois drainé, ensemble, que 13 % du volume total des capitaux privés à destination des pays en développement et des pays en transition. En 1994, l'IDE dans les PECO et les NEI n'atteignait que 6,5 milliards de dollars, soit le montant total reçu par la Malaisie et la Thaïlande. Cet investissement d'un volume limité était en outre très mal réparti entre eux. Les pays du Groupe de Visegrad en ont à eux seuls reçu les trois quarts, alors que beaucoup d'autres pays de la région n'y ont pratiquement pas encore eu accès (voir Chapitre 3). Les entrées de capitaux en Chine ont suivi de plus près la tendance enregistrée par les pays en développement, la plus grosse part étant d'origine privée. L'IDE en Chine a atteint 33,8 milliards de dollars en 1994, chiffre qui n'a été dépassé que par les États-Unis. Toutefois, une grosse partie de ces flux consistait en fonds d'origine interne recyclés sous forme d'IDE afin de profiter d'avantages fiscaux.

Les économies en transition n'ont absorbé qu'une part modeste des flux mondiaux de capitaux.

Figure 9.1 Flux de capitaux à destination de pays en développement et de pays en transition par région



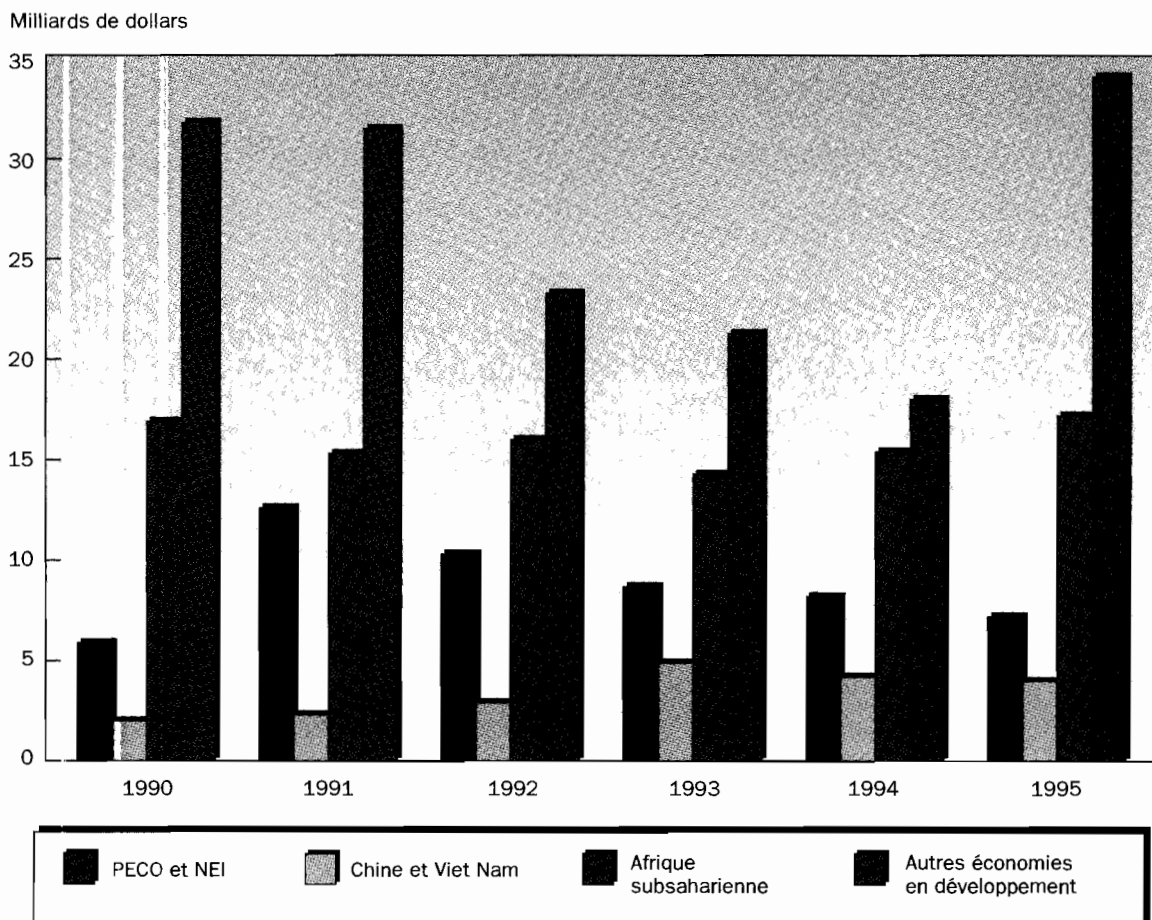
Note : Il s'agit, pour 1995, de données préliminaires. Source : Banque mondiale, 1996b.

. . . ou l'aide étrangère?

Étant donné que de nombreux PECO et NEI ne sont pratiquement pas parvenus à tirer parti de la croissance de l'investissement dans les marchés émergents, il conviendrait que l'aide publique étrangère vise essentiellement à créer un environnement qui attirera davantage les capitaux privés, ce qui aidera ces pays à se restructurer pour devenir plus compétitifs sur le plan international. Dans les PECO et les NEI, le volume annuel net de financements publics destinés au développement — c'est-à-dire l'aide publique au développement (dons et prêts de sources publiques accordés à des conditions libérales) et les prêts de sources publiques consentis à des conditions non libérales — a été d'environ 8,8 milliards de dollars entre 1990 et 1995. Ceci, toutefois, n'a pas eu pour effet de détourner l'aide publique des régions les plus pauvres du monde (Figure 9.2). Par exemple, si les dons accordés aux économies en transition ont considérablement augmenté, passant de 641 millions de dollars en 1990 à 4,7 milliards en 1995, ceux destinés à l'Afrique subsaharienne seront, eux aussi, accrus pendant cette période. Les pays qui bénéficiaient de l'aide de l'Union soviétique ont, toutefois, vu ces financements diminuer. En 1987, par exemple, ils avaient une aide évaluée à 4,5 milliards de dollars. Quant à l'aide accordée par les pays de l'Europe de l'Est, elle

L'aide publique aux économies en transition n'a pas été dispensée au détriment de l'Afrique.

Figure 9.2 Financement public du développement destiné aux pays en développement et aux économies en transition



Note : Le financement public du développement comprend l'aide publique au développement (dons et prêts consentis à des conditions libérales) ainsi que les prêts de sources publiques non assortis de conditions libérales. Les données pour 1995 sont préliminaires.
Source : Banque mondiale, 1996b.

s'élevait à 554 millions de dollars en 1985. Mais ces flux se sont maintenant pratiquement taris.

Au total, donc, la transition n'a pas absorbé une grande part des flux mondiaux de capitaux. À mesure que s'affirmera la reprise dans les économies en transition, le développement des infrastructures, la reconstruction économique et l'expansion du secteur privé susciteront une demande d'investissement accrue. Avec l'amélioration de leur cote de crédit, les pays en transition pourraient en effet absorber une plus grande part des flux mondiaux de

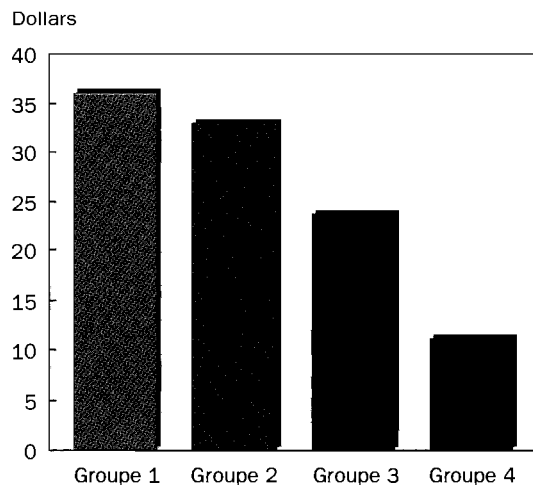
capitaux, faisant ainsi monter la demande et, par là même, les taux d'intérêt. Toutefois, comme on l'a dit au Chapitre 2, tous les pays ont, à terme, tendance à financer la majeure partie de leurs investissements par l'épargne intérieure. De plus, l'impact que pourrait avoir sur les taux d'intérêt mondiaux une augmentation de la demande de capitaux étrangers par les économies en transition serait faible, comparé à celui qu'ont déjà, collectivement, les déficits budgétaires des pays de l'OCDE, qui sont actuellement de l'ordre de 700 milliards de dollars par an.

Comment l'aide extérieure peut-elle être utile aux pays en transition?

Pendant les premières années de la période de transition dans les PECO et les NEI, une part importante de l'aide publique a servi à soutenir la balance des paiements et le budget ainsi qu'à alléger le poids de la dette. En règle générale, l'aide multilatérale et l'aide bilatérale ont été beaucoup plus importantes, par rapport à la population ou au PIB, dans les pays qui sont allés plus loin dans les réformes (Figure 9.3). À la fin de 1993, par exemple, les pays du Groupe de Visegrad, qui font partie du premier groupe des pays réformateurs (voir Figure 1.2) avaient reçu plus de la moitié des fonds décaissés par les institutions financières internationales au profit de la région. En 1994, les réformes ayant progressé dans les NEI, les prêts de sources publiques se sont orientés vers ces pays, qui avaient jusque-là été plutôt délaissés. Parmi ces pays, les pays baltes, qui ont entrepris de substantielles réformes,

Les gouvernements réformateurs drainent la majeure partie de l'aide extérieure.

Figure 9.3 Apport net de capitaux publics par habitant et par groupe de pays



Note : Les données sont des moyennes annuelles pour 1990-95 (PECO) ou 1992-95 (NEI); pour 1995, il s'agit de données préliminaires. On trouvera à la Figure 1.2 la composition de chaque groupe de pays. Les pays gravement touchés par des tensions régionales n'ont pas été inclus.
Source : Banque mondiale, 1996b.

ont reçu une aide plus importante par rapport à leur population et à leur PIB que le Bélarus, par exemple.

L'aide financière extérieure a-t-elle été suffisante? Il s'agit là d'une question controversée à laquelle on peut répondre de différentes manières. L'aide dispensée dans le cadre du Plan Marshall après la Seconde Guerre mondiale représentait en moyenne 2,5 % du revenu des pays bénéficiaires à l'époque. Le montant total des financements publics en faveur des PECO — ceux qui sont généralement allés le plus loin dans les réformes — a représenté en moyenne environ 2,7 % de leur PIB collectif en 1991-93. Par suite d'une sous-comptabilisation du PIB, ce pourcentage est peut-être plus élevé qu'il ne devrait être, mais, mesuré selon les mêmes critères, le montant des fonds décaissés dans le cadre du Plan Marshall n'a pas été tellement plus élevé. Mais le Plan Marshall comportait, il est vrai, un élément de don plus important, outre qu'il était beaucoup plus généreux par rapport au revenu du pays donateur, puisque cette aide représentait 1,5 % du PIB des États-Unis.

L'aide financière extérieure est-elle venue au bon moment? C'est là un autre aspect très discuté. Cette aide a permis d'étayer plusieurs programmes de stabilisation, d'engendrer la confiance (comme dans le cas du Fonds polonais de stabilisation) et de réduire la nécessité d'un financement monétaire des déficits budgétaires (Chapitre 2). Cependant, le présent Rapport souligne notamment le caractère très complémentaire des programmes de libéralisation, de stabilisation et de réformes structurelles et institutionnelles. Les incitations aux changements d'ordre microéconomique découlent souvent de la pression exercée sur le plan macroéconomique. Aussi les programmes d'aide extérieure dans les économies en transition doivent-ils être élaborés avec le plus grand soin, car la voie est étroite entre une aide qui facilite la réforme et une aide qui en diminue l'urgence, et ils doivent aussi donner un caractère irréversible aux réformes par les conditions dont ils sont assortis. À l'instar des prêts mal conçus ou prématurés, ils peuvent en effet se traduire par une lourde dette extérieure qui viendra compliquer les réformes ultérieures, comme ce fut le cas de certaines lignes de crédit accordées par des organismes de crédit à l'exportation.

Même une fois l'inflation ramenée à des niveaux acceptables, une aide extérieure pourra encore s'avérer nécessaire, dans des limites raisonnables, pour aider certains pays à combler un déficit budgétaire provisoire. Si, dans plusieurs pays en transition, les dépenses publiques dépassent encore les limites du raisonnable par rapport au PIB, dans d'autres, l'État dispose de ressources réduites pour s'acquitter de ses tâches essentielles. Certains pays ont été forcés de tailler dans leurs programmes de protection sociale et d'investissement public, qu'ils ont ramenés à des niveaux probablement inférieurs à ce que nécessitait la

poursuite des réformes. D'autres, malgré une administration fiscale aux moyens limités, mais pressés de dégager les recettes nécessaires pour couvrir leurs dépenses, finissent par instituer des impôts générateurs de distorsions et portent ainsi un grave coup à l'efficacité économique (Chapitre 7). Dans d'autres encore, l'État se trouve lui-même en état d'arriérés de paiements, ce qui rend difficile l'imposition d'une contrainte budgétaire dure ailleurs dans l'économie (Chapitre 2). Les bailleurs de fonds devront donc prêter une oreille attentive à toutes ces questions. Néanmoins, il faudra toujours que le soutien budgétaire ait pour condition la mise en place de réformes, notamment dans les domaines de la politique et de l'administration fiscales, de la gestion du budget, des programmes ciblés de lutte contre la pauvreté et de la valorisation des ressources humaines.

Comme le présent Rapport l'a montré, les transformations qu'impose la mise en place d'une économie de marché peuvent entraîner une forte réduction de l'activité économique dans certaines régions ainsi que des coûts sociaux qui risquent d'avoir des conséquences politiques. Dans ces domaines, l'aide peut accélérer la reprise, par exemple en finançant les indemnités de licenciement et les dépenses extraordinaires que doivent supporter les administrations locales de régions en difficulté ou en subvenant aux coûts de régénération de l'environnement qui pourraient éventuellement résulter de la fermeture d'usines. Il sera parfois nécessaire — et souhaitable — d'amortir l'impact de la transition sur certaines industries suréquipées à forte concentration régionale, comme les mines de charbon en Ukraine (voir Encadré 3.2). Ici encore, l'aide devra être soigneusement ciblée et remédier aux pertes temporaires sans compromettre, à plus long terme, la crédibilité des réformes ni les incitations du marché du travail.

Et pourtant, comme toujours, le succès de la transition passe par l'émergence des institutions nécessaires au libre jeu des forces du marché. L'Europe occidentale d'après-guerre avait déjà une longue expérience de l'économie de marché, et les institutions correspondantes — le droit de propriété, l'information, le cadre juridique, l'appareil judiciaire et les compétences nécessaires pour les utiliser, compétences acquises au fil du temps — étaient toutes bien en place, de sorte que l'aide étrangère pouvait aisément venir se greffer sur cette armature pour promouvoir la reconstruction et le redressement. Nombreux sont même les pays en développement qui disposent aujourd'hui d'un cadre institutionnel plus solide pour une économie de marché que la plupart des économies en transition à niveau de revenu comparable. Il faut donc que l'assistance technique et le renforcement des institutions constituent d'importants volets de l'aide étrangère dans les domaines qui représentent des obstacles pour les réformes. Il s'agira d'aider à la création d'institutions (banques

centrales indépendantes, régimes fonciers, etc.) qui donnent plus de poids aux réformes et en rendent leur cours plus difficilement réversible. L'aide bilatérale, y compris celle que fournit l'Union européenne, a fait une grande place à l'assistance technique. Les institutions financières internationales ne se sont pas contentées de transférer des ressources financières, mettant aussi beaucoup l'accent sur ce type de renforcement institutionnel dans un grand nombre de domaines.

Il faut du temps pour mettre en place des institutions et cela implique parfois de rétablir des professions entières dans des domaines dont dépend le bon fonctionnement d'une économie de marché. Par exemple, si des ressources importantes ont été débloquées pour favoriser la privatisation et la rédaction de nouveaux textes législatifs, il reste beaucoup à faire pour former des juges et des juristes et pour moderniser l'appareil judiciaire (Chapitre 5). L'assistance technique devrait aider à renforcer les capacités sur place, notamment en faisant davantage appel à la participation locale. Il faut faire une bien plus grande place à l'enseignement économique au sens large, ainsi qu'à la formation pratique à des compétences clés qui puissent se monnayer sur le marché (Chapitre 8).

L'entrée de nouvelles entreprises sur le marché contribuant beaucoup à la croissance, il faudra aussi que l'aide soit fortement subordonnée à l'adoption de réformes qui réduiront les obstacles d'ordre réglementaire et autre, notamment les difficultés d'accès à des locaux à usage commercial. Des programmes soigneusement conçus peuvent avoir une finalité commerciale et éducative, et rapporter plus qu'ils ne coûtent (Encadré 9.1). Les conseils aux entreprises et le soutien financier accordé au secteur privé devraient venir principalement du secteur privé lui-même, c'est-à-dire des structures privées de services aux entreprises, des investisseurs et des prêteurs privés de fonds de roulement et d'investissement. Ces services et ces prestataires existent à l'état embryonnaire dans certains pays en transition, mais ils sont totalement inexistant dans beaucoup d'autres. Cela justifie-t-il l'intervention d'organismes bailleurs de fonds? Oui, si cela aide à réformer le système financier et à faciliter l'arrivée de prêteurs et d'investisseurs prudents et compétents. Oui aussi, si cela peut permettre d'assurer une formation et de fournir une assistance technique aux équipes dirigeantes et aux chefs d'entreprise pour rattraper le retard pris pendant les nombreuses années passées à l'écart des forces du marché. Mais non, si cela signifie simplement financer l'investissement par l'intermédiaire des organismes gouvernementaux chargés des opérations de restructuration.

Comme on l'a déjà noté, certains pays sont confrontés davantage à un problème de transition alors que d'autres se heurtent plus à des problèmes de développement. Pour les premiers, il faut considérer que la forte dépendance à

Encadré 9.1 La formation aux affaires est bonne pour les affaires — pour ceux qui la donnent comme pour ceux qui la reçoivent

Les efforts que font les pays en transition pour former aux compétences nécessaires dans une économie de marché et préparer au fonctionnement du monde des affaires se soldent par un bilan en demi-teinte. Deux programmes montrent toutefois comment éviter les écueils et déclencher un effet d'entraînement.

Au début de 1992, l'Institut de développement économique de la Banque mondiale a lancé un programme de formation pour préparer aux opérations de restructuration et de privatisation d'entreprises dans les économies en transition : il s'agissait d'une formation pratique destinée à encourager l'initiative des gens de talent et des intervenants locaux. Les 180 stagiaires qui ont suivi ce programme depuis sa mise en route (il s'agissait de chefs d'entreprise, de directeurs de banque, de consultants, d'agents de l'État et de parlementaires) ont travaillé avec plus de 40 institutions locales et ont ensuite formé plus de 4.000 autres personnes. Le travail réalisé a été évalué par des consultants indépendants qui ont estimé que le programme avait été d'un très bon rapport coût-efficacité et qu'il avait eu un gros impact sur la réforme des entreprises et le développement du secteur privé. Grâce à cette action de formation, des douzaines d'entreprises ont réussi leur restructuration et leur privatisation.

La carrière de Mme Smirnova, adjointe au directeur de Mayak, conglomérat dans l'industrie textile, à Nijni Novgorod, en Russie, illustre bien la réussite de ce programme. Son stage à peine terminé, elle a fait adopter des normes comptables internationales avant même que la loi les rende obligatoires et elle a fait donner une nouvelle formation aux comptables de l'entreprise. Elle a ensuite fait scinder la firme en 13 sociétés indépendantes. Le plan d'entreprise qu'elle a conçu lui a valu

une distinction honorifique internationale, et la production de Mayak est maintenant exportée à 70 % environ vers le marché britannique. La conférence que Mme Smirnova a organisée sur la mise au point de plans d'exploitation pour les entreprises de textiles russes a débouché sur la création de diverses associations professionnelles. Enfin, en collaboration avec d'anciens stagiaires, Mme Smirnova a conseillé des entreprises un peu partout en Russie, au Kazakhstan et en Ouzbékistan. Cette dynamique a engendré des restructurations semblables dans beaucoup d'autres sociétés.

À Toronto (Canada), l'*East/West Enterprise Exchange Program*, qu'organise l'Université York depuis 1989, vise tout particulièrement à créer des relations d'affaires personnelles entre les participants. Plus de 450 représentants d'entreprises des PECO et des NEI sont ainsi venus au Canada. La sélection des participants se fait à partir de critères définis par les sociétés canadiennes qui parrainent ce programme, financé en collaboration avec l'État, d'autres bailleurs de fonds et les stagiaires eux-mêmes, qui payent un droit d'inscription. Ceux-ci commencent par suivre des cours portant sur les pratiques commerciales, la comptabilité, le marketing et diverses disciplines connexes. Avec les entreprises qui ont parrainé le programme, ils établissent alors des plans d'exploitation qui serviront de base à des opérations futures. D'après un audit indépendant, le programme aurait un impact important sur les connaissances et l'état d'esprit des participants et un effet positif sur leur carrière. Il contribuerait aussi à renforcer la coopération puisque, selon des estimations préliminaires, il aurait permis un volume de transferts de technologie, des opérations commerciales et la création d'entreprises à capital mixte d'une valeur infiniment supérieure à son coût.

l'égard de l'aide extérieure est une phase temporaire vers la création d'un environnement qui permettra d'attirer les capitaux privés. Un des objectifs majeurs de l'aide financière de sources publiques devra être d'abaisser, résolument et durablement, les barrières qui font obstacle à l'engagement de capitaux privés d'origine externe et interne, tout particulièrement sous forme de prises de participation. Certains pays ont rapidement traversé cette phase. La République tchèque, par exemple, a fait assez longtemps appel aux crédits du Fonds monétaire international (FMI) et à d'autres financements publics en 1991 et 1992, mais elle a remboursé le FMI plus tôt que prévu (comme la Pologne en 1995). Il est également encoura-

geant de constater que les flux de capitaux privés ont repris, pour atteindre 2,85 milliards de dollars en 1994 contre 585 millions deux ans plus tôt.

Certains pays en transition pourront toutefois avoir besoin d'une aide au développement à plus long terme. C'est le cas, notamment, des pays d'Asie centrale et de quelques autres dont l'économie a été mise à mal par des tensions régionales. Mais, là encore, les bailleurs de fonds devront veiller à ce que leur aide vienne renforcer et non affaiblir les réformes. Enfin, il pourrait être tentant de penser que le niveau de revenu détermine la facilité avec laquelle on peut remplacer des financements publics par des flux de capitaux privés. En fait, la politique des

pouvoirs publics joue un rôle déterminant. Ainsi, la Chine, l'une des économies en transition les plus pauvres, fait principalement appel aux capitaux privés.

Ce qu'il reste à faire

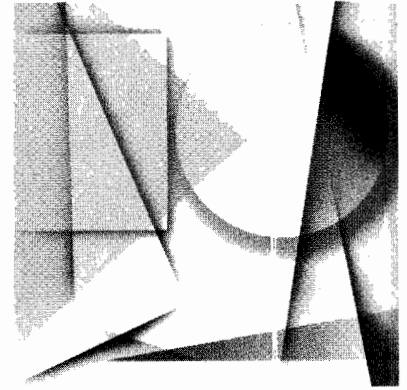
Si on a assisté à une mondialisation rapide de l'économie au cours des dernières décennies, c'est parce qu'il a été de plus en plus admis que les pays obtiennent invariablement de meilleurs résultats quand ils agissent de concert, en échangeant des biens, des capitaux et des idées, que quand ils vivent en vase clos. L'échec de l'idéal soviétique du « socialisme dans un pays » apporte, s'il en était besoin, une nouvelle confirmation de cette vérité première. Faire en sorte que les pays en transition réalisent leur potentiel pour s'intégrer au système mondial d'échanges ne sera pas chose facile — ni pour eux ni pour ceux qui les soutiennent. Pour ceux qui entrent dans le concert des pays à économie de marché, il s'agira avant tout de mener à bien les réformes économiques, sociales et institutionnelles décri-

tes dans le présent Rapport afin d'attirer l'investissement étranger et de stimuler la croissance. Pour les organismes internationaux comme l'Union européenne et les institutions financières internationales, il faudra étudier de près les modalités de l'aide à apporter aux pays en transition de façon à promouvoir, et non retarder, une réforme durable de ces économies. C'est en supprimant rapidement les barrières commerciales et en poursuivant leurs efforts d'intégration que les pays en transition auront peut-être le plus et le plus immédiatement à gagner. Mais il faudra aussi leur apporter un soutien plus direct, notamment sous la forme d'une assistance financière à court terme et, surtout, les aider à se doter des compétences et des institutions dont ils ont tant besoin. Enfin, le processus d'intégration devra être soutenu, de part et d'autre, par des efforts résolus pour apaiser les craintes de ceux qui ont peur des coûts d'un renforcement de la concurrence internationale et pour montrer aux hésitants qu'ils n'ont rien d'autre à perdre, en fin de compte, que leur isolement.

TROISIÈME PARTIE

Conclusions

Bilan et perspectives



Les économies en transition ont beaucoup progressé sur la voie de la libéralisation de leur marché intérieur et de leur commerce extérieur et ont fait un grand pas vers la suppression des entraves à la libre création d'entreprises privées. Beaucoup s'emploient à définir plus clairement les droits de propriété, à privatiser différents secteurs, à créer ou rétablir des institutions essentielles au bon fonctionnement des marchés et à adapter le système éducatif, le système de santé et le dispositif de protection sociale aux besoins d'une économie libérale. Toutes ces actions forment le volet économique de la transition, mais cette mutation a également eu des conséquences très importantes sur le plan social, politique et stratégique.

Ce dernier chapitre est une synthèse des précédents. Quelles leçons les pays en transition peuvent-ils tirer de leurs expériences respectives? Quels enseignements peut-on en tirer pour les nombreux autres pays qui sont aux prises avec les problèmes que posent des réformes économiques similaires? Quelles conséquences cette transformation a-t-elle pour l'aide extérieure et quelles sont aujourd'hui les réformes prioritaires dans les pays eux-mêmes?

Les leçons de l'expérience

En appliquant sans relâche une politique économique axée sur la libéralisation des marchés et des échanges, sur la libre implantation de nouvelles entreprises et sur une relative stabilité des prix, on peut changer beaucoup de choses, même dans les pays où les droits de propriété ne sont pas clairement définis et où les institutions d'une économie libérale ne sont pas encore profondément ancrées.

Les politiques de libéralisation et de stabilisation ont été la clé de voûte du processus d'ajustement dans les PECO et les NEI et elles ont contribué de façon déterminante à la croissance rapide de la Chine et du Viet Nam. Dans les

deux premières régions, la reprise économique est très largement liée à la mise en place de réformes cohérentes et crédibles. En effet, la croissance y est généralement repartie après environ trois ans d'application systématique de ce type de réformes, dont les programmes de stabilisation font partie. Les pays moins rigoureux ont retrouvé plus lentement le chemin de la croissance et ont, en moyenne, enregistré de moins bons résultats. Ce redémarrage est notamment dû à l'expansion rapide de secteurs jusque-là grevés de contraintes (celui des services en particulier) et à la pénétration de nouveaux marchés d'exportation.

Le retournement de situation intervenu dans les pays où les réformes ont été particulièrement payantes s'est fait au prix d'un profond ajustement, même de la part des entreprises d'État. Les pouvoirs publics ont réussi à imposer une contrainte budgétaire dure aux entreprises, ce qui a déclenché un processus fortement décentralisé de réduction draconienne des coûts et de restructuration par les sociétés elles-mêmes, provoqué l'éclatement de certaines d'entre elles, débouché sur la fabrication de produits nouveaux et permis l'acquisition de nouvelles capacités, notamment en matière de commercialisation et de gestion financière, dont on n'avait pas besoin sous l'ancien système. Le seul fait de refuser aux entreprises une ralloge de crédits donne des résultats positifs, au moins pendant un certain temps. En Chine, aussi, la prochaine étape consistera à ne plus orienter l'épargne sur les entreprises d'État qui perdent de l'argent et à exposer davantage ces dernières à la concurrence.

L'importance du rôle pris par les nouvelles entreprises sous l'impulsion de la levée des restrictions à leur implantation est l'un des traits marquants de l'évolution observée dans toutes les économies en transition. En Chine, ce sont essentiellement les entreprises de commune et de village (ECV) qui ont ouvert la voie. Elles ont récemment été rejointes par des sociétés privées et des entreprises à capital mixte qui constituent aujourd'hui les sources les plus

dynamiques de croissance, d'emploi et d'exportation. Au Viet Nam, le secteur public protégé est toujours générateur de croissance, mais c'est le secteur privé qui crée les nouveaux emplois. Dans les PECO et les NEI, la reprise a de toute évidence eu pour moteur les nouvelles entreprises privées, qui naissent souvent d'anciens actifs récupérés du secteur public, procédé fortement encouragé par le durcissement de la contrainte budgétaire. Pour être un instrument efficace et largement employé, la création d'entreprises ne doit pas être entravée par un coût d'entrée trop élevé ni par des formalités administratives trop pesantes. En outre, les nouvelles entreprises ne pourront prospérer que si elles ont accès à des marchés suffisamment diversifiés pour se procurer les biens de production nécessaires et écouler leurs produits.

Les pays à économie de marché s'accommodent très mal d'une forte inflation et il en va apparemment de même pour les pays en transition. Une politique de libération commence par faire monter les prix, ce qui est douloureux. Mais, dans les PECO et les NEI, il fallait libérer les prix pour trancher les liens entre l'État et les entreprises, pouvoir réduire les subventions, et permettre ainsi une stabilisation de l'économie.

Les différences entre pays jouent un rôle très important, tant pour définir les choix possibles qui s'offrent aux gouvernants que pour déterminer les effets produits par les réformes.

Qu'est-ce qui donne les meilleurs résultats : une thérapie de choc ou une réforme graduelle? À cette question, qui est celle qui est le plus souvent posée dans l'étude de la transition, il n'y a pas de réponse unique, ni de réponse simple. Dans les PECO et les NEI, les réformes économiques ont débuté dans le contexte du démantèlement de régimes politiques répressifs qui étaient souvent soutenus de l'extérieur. Quand ils ont amorcé leur transformation, ces pays se caractérisaient par des déséquilibres macroéconomiques et des distorsions structurelles graves hérités de la planification centralisée et ils devaient faire face à une baisse considérable des échanges commerciaux, conséquence de l'effondrement du système précédent. Ils n'ont pas pu générer l'épargne nécessaire pour financer l'assainissement progressif d'un secteur d'État nettement surdimensionné. Ils ont donc été confrontés à une alternative : réaliser rapidement une réforme de l'ensemble du système, ce qui implique un ajustement structurel en profondeur et souvent douloureux, ou s'efforcer de prolonger le statu quo. Cette dernière option peut paraître d'emblée moins douloureuse, mais le prix en est une inflation persistante et un désordre économique complet.

Les différences entre l'ardeur des uns et la tiédeur des autres à l'égard des réformes témoignent dans une large

mesure de la manière dont ils ont abordé ce choix très difficile. Certes, ce qu'ont pu faire des responsables dévoués et audacieux a beaucoup compté, mais la transition ne se résume pas aux bons choix ou à l'opportunisme d'un dirigeant intelligent. Les caractéristiques d'un pays, c'est-à-dire ses atouts et ses faiblesses propres, influent sur les options qui s'offrent à lui et sur ce que peuvent accomplir ceux qui le gouvernent. Au nombre des atouts importants, on peut citer l'existence de solides structures administratives, la proximité de pays à économie libérale, un souvenir toujours vivace des mécanismes du marché au sein de la population et un vif désir d'intégration à l'Europe de l'Ouest. Ce sont là des facteurs qui ont contribué à soutenir le rythme et la portée de la transformation chez les pays bien avancés dans les réformes. La soudaineté du revirement politique et le moment où il est intervenu ont également marqué de leur empreinte la dynamique de réforme. Néanmoins, pour la majeure partie de ces économies, la réponse à la question est aujourd'hui claire : des réformes rapides et systématiques sont préférables.

Cela étant, la Chine offre le cas d'un pays qui obtient de bons résultats tout en ayant choisi la voie du gradualisme, encore que sa première grande réforme — le passage à l'exploitation familiale de la terre — ait marqué une rupture très nette avec le collectivisme agricole. Au moment d'entreprendre sa transition, la Chine était dotée d'une économie rurale importante, mais artificiellement comprimée. Cette situation lui a permis de réaliser rapidement des gains de productivité et de favoriser la croissance d'un secteur non contrôlé par l'État qui utilisait une main-d'œuvre rurale. Une bonne gestion macroéconomique a créé un climat favorable à l'épargne. Grâce à un programme de réformes qui tirait habilement parti de la situation initiale du pays, qui se caractérisait notamment par une solide administration et une aptitude à imposer des contrôles directs, le Gouvernement chinois a su libéraliser en mettant en route un mécanisme à double filière sans porter gravement atteinte à l'équilibre macroéconomique. Il convient aussi de rappeler que les données politiques de base différaient beaucoup de celles qui prévalaient dans les PECO et les NEI. En effet, au fil de la transition, les résultats économiques sont de plus en plus devenus un facteur permettant de légitimer le maintien en place d'un gouvernement.

La Hongrie et le Viet Nam offrent un autre exemple de dissimilitude qui montre l'importance que les conditions de départ ont pour l'issue des réformes. Bien qu'elle ait amorcé la période de transition avec une économie relativement libéralisée et qu'elle ait différé jusqu'en 1995 les mesures de profond ajustement macroéconomique, la Hongrie n'a pu éviter l'écueil d'une grave récession. Par contre, le Viet Nam, qui avait un vaste secteur rural et un secteur public moins étendu, a enregistré une forte croissance tout au long d'une période marquée par des

réformes relativement rapides. Ce pays a appliqué une politique macroéconomique restrictive qui s'est notamment traduite par le licenciement de non moins d'un tiers des employés des entreprises d'État, qui ont néanmoins pu se réintégrer dans un secteur rural renaissant et dans un secteur privé depuis peu libéré de ses entraves.

Pour que les mécanismes du marché puissent jouer pleinement, il faut que les droits de propriété soient clairement définis, ce qui passe, à terme, par une généralisation du régime de la propriété privée.

L'économie politique de la privatisation donne des résultats différents selon les pays et selon les grandes catégories d'actifs (entreprises industrielles, exploitations agricoles, immobilier, etc.). Partout, on constate qu'entre la recherche de l'efficacité et le souci de récompenser les parties prenantes, la voie est très étroite et politiquement semée d'embûches. Aucune des méthodes utilisées pour privatiser les grandes entreprises (vente à des investisseurs, rachat de l'entreprise par les salariés ou privatisation par distribution de coupons) ne présente que des avantages dans un contexte de transition, que l'on se place du point de vue de l'efficacité de l'administration de l'entreprise, de la rapidité de l'opération, de son impact budgétaire, de l'accès à des capitaux d'investissement ou de l'équité.

La privatisation n'en demeure pas moins un élément important. Réalisée au stade initial de la transition, elle contribue à dépolitiser les restructurations économiques et crée les incitations nécessaires pour promouvoir les changements qui s'imposent au niveau des entreprises. Les pouvoirs publics n'ont les moyens ni de gérer ni de financer ces restructurations à une grande échelle. Les privatisations permettent aussi au gouvernement de concentrer son action sur les quelques secteurs clés de l'économie — comme l'infrastructure et, peut-être, les principales ressources naturelles — dans lesquels l'État a un rôle essentiel à jouer en tant que propriétaire et source de réglementation.

Y a-t-il une solution de rechange à la privatisation en bonne et due forme? En principe, oui. Mais l'expérience de beaucoup de PECO et de NEI donne à penser que, dans la pratique, cela conduit souvent à une situation caractérisée par l'absence d'un « vrai » propriétaire et par des droits de propriété flous. Une telle situation se traduit par une privatisation sans caractère officiel ni transparence soit des actifs eux-mêmes, soit des flux de revenus qu'ils génèrent. La Chine et le Viet Nam ont pu, jusqu'ici, empêcher un démembrement massif des actifs, mais certains signes semblent indiquer que le même danger les guette, eux aussi. La légitimation d'une économie libérale passe par un processus de privatisation qui débute par des

opérations informelles et qui se renforce au fil du temps. Le vide créé par l'absence d'un vrai propriétaire retarde la restructuration des entreprises en difficulté, dont personne n'est entièrement responsable et qui ne peuvent faire appel à des ressources extérieures. Il peut avoir pour effet de créer ou de prolonger des problèmes macroéconomiques, car c'est une façon d'inciter fortement les chefs d'entreprise à faire état de mauvais résultats financiers pour ensuite s'empresse de racheter leur société (ou d'accroître leurs prises de participation) à un prix artificiellement bas. Cela peut aussi être source d'injustice et inciter à la corruption, ce qui risque d'affaiblir l'autorité de l'État.

L'attribution initiale de droits de propriété n'est que le premier pas. Il s'agira ensuite de créer un marché secondaire efficace permettant le déroulement des transactions qui dessineront progressivement le nouveau visage de la propriété. Toutes les économies en transition ont besoin d'un tel mécanisme, d'autant que les structures d'administration d'entreprise issues de la transition ont elles-mêmes toutes chances d'être transitoires. Par exemple, dans les PECO et les NEI, beaucoup des entreprises reprises par leurs salariés devront passer sous le contrôle d'acquéreurs de l'extérieur afin d'attirer les investissements et les compétences nécessaires pour survivre dans une économie de marché. La réorganisation de l'agriculture nécessitera le remplacement des sociétés agricoles par un régime de propriété individuelle de la terre pour que des exploitations nouvelles et viables puissent voir le jour. En Chine, une définition plus claire des droits de la propriété dans les ECV sera essentielle si l'on veut que celles-ci puissent continuer à se développer, notamment pour pouvoir mobiliser des concours financiers en dehors de la communauté. Les pays doivent se méfier des impasses auxquelles peut mener l'évolution du régime de propriété : certaines formules de type transitoire, comme la constitution de sociétés à nombre limité d'actionnaires en Ukraine ou le très grand morcellement de la propriété individuelle en Mongolie, risquent fort de faire obstacle à la réorganisation, surtout parce qu'elles conduisent les salariés et les directeurs en place à se replier sur eux-mêmes. La démarche tchèque, en revanche, favorise l'apparition de solides investisseurs institutionnels de l'extérieur et stimule les transactions entre eux. Avec la vente directe à des investisseurs (lorsqu'elle est possible), c'est là une formule qui paraît présenter beaucoup d'avantages.

La progression vers l'économie de marché doit s'accompagner d'une transformation profonde de la politique sociale, pour aider les pauvres, pour faire face à la mobilité accrue des populations et pour éviter que le fossé se creuse entre générations.

La transition est à l'origine d'une véritable métamorphose sur le plan social. Beaucoup de ces mutations sont positives : elles se traduisent par une augmentation des libertés individuelles et des possibilités de choix et ouvrent largement l'accès à une information à laquelle seul un petit nombre de privilégiés pouvait jusque-là prétendre. Mais elles comportent aussi des aspects négatifs, comme une plus grande incertitude économique et, dans certains pays, une très forte aggravation de la criminalité.

La transition exige une profonde réorientation du rôle social de l'État, lequel devra cesser de fournir avec paternalisme des prestations mal ciblées à l'aide d'importantes subventions croisées, pour s'employer à lutter contre la pauvreté. Pour restructurer en profondeur les rouages de l'économie, il faut que les salaires et l'emploi soient déterminés par le marché mais, compte tenu de la situation qui prévalait au départ dans les économies en transition, les réformes se traduisent inévitablement par une augmentation des inégalités de revenus. Tant que cet impact n'aura pas été compensé par une reprise de la croissance, élément indissociable de toute politique de lutte contre la pauvreté, celle-ci ne peut que s'aggraver.

La question de savoir comment cibler les prestations sociales sur les pauvres — en subordonnant ces prestations à un contrôle des ressources, en organisant l'aide à l'échelon local, en utilisant des indicateurs de pauvreté, comme dans le cas des allocations familiales, ou en ayant recours à des programmes de travaux d'utilité collective — est un problème complexe dont les solutions dépendent de la capacité administrative des services de l'État. L'importance prise par le secteur informel et la modicité des moyens de beaucoup d'économies en transition donnent à penser que la formule du recours à des indicateurs de pauvreté est peut-être, à court terme, la solution la plus réaliste. Dans la Chine urbaine et dans une grande partie des NEI, on aura levé un important obstacle à la restructuration lorsque les services sociaux auront été découplés de l'entreprise.

Dans beaucoup de pays, les pensions versées par l'État constituent le problème central, tant sur le plan politique que du point de vue des ponctions qu'elles opèrent sur les ressources publiques. Le versement d'une pension de retraite généreuse est l'un des moyens d'amortir l'impact de la transition sur une génération qui n'a pas pu se constituer un capital sous le régime précédent et qui n'a pas la possibilité d'épargner dans l'actuel. Mais il importe de distinguer ce type de mesure à caractère transitoire de la politique à mener à plus long terme. Il faut reculer l'âge du départ à la retraite et cet âge doit être le même pour les hommes et pour les femmes. Les caisses de retraite privées constituent une formule tout indiquée pour tout un ensemble de raisons, mais elles ne dispensent pas de s'attaquer de front aux problèmes que pose l'excès des dépenses dans le secteur d'État. En Chine, les pensions de retraite

doivent être découplées de ressources de l'entreprise, et l'expansion continue du secteur non contrôlé par l'État ainsi que la mobilité de plus en plus grande de la population active militent en faveur d'une extension du dispositif de protection sociale au-delà du secteur public.

La mise en place des institutions d'une économie de marché doit à la fois être nourrie par un dessein et répondre à un besoin.

Le développement des institutions (appareil juridique, système financier et administrations) demande normalement des années, voire des décennies. Il n'arrive donc qu'après les premières réformes macroéconomiques et qu'une fois le régime de propriété officiellement modifié. La transformation des institutions figure maintenant en bonne place à l'ordre du jour des réformes dans toutes les économies en transition. Cette transformation est d'autant plus nécessaire que les institutions en place étaient adaptées aux besoins d'un système économique très différent et que cette inadéquation coûte cher à l'économie.

- Pour être efficace, une législation doit être bien conçue et bien appliquée. Il faut aussi qu'elle soit applicable à l'État, qui doit gagner la confiance du secteur privé en respectant ses engagements. Et pourtant, les autorités sont particulièrement susceptibles de se laisser corrompre durant la phase où l'État est encore propriétaire d'un vaste parc d'actifs et conserve des pouvoirs d'intervention très étendus dans une économie privée en train de se développer. La libéralisation, la suppression des monopoles et, si elle est transparente, la privatisation rapide sont les principales initiatives qui contribueront à réduire l'importance de ces sources considérables de rente économique et à favoriser l'avènement de la primauté du droit. Il est essentiel aussi que de sérieux efforts soient déployés pour faire connaître et réprimer les cas de corruption en haut lieu. Comme la corruption, le crime organisé prospère lorsque les droits de propriété sont flous, les procédures judiciaires inefficaces et les risques peu importants. Mais, pour agir efficacement contre le crime organisé, il faut aussi que l'État ne se prête pas lui-même à la corruption.
- La transformation du secteur financier doit nécessairement s'accompagner de réformes macroéconomiques et d'une restructuration des entreprises. Pour beaucoup de pays, le mieux sera d'adopter une stratégie mixte, en limitant le domaine d'intervention des banques d'État parallèlement à la mise en place d'un nouveau système financier. La création d'institutions nouvelles et la réorganisation des anciennes présentent des risques et nécessitent l'application de solides politiques venant mutuellement se compléter.

- Si, pendant la transition, l'État se désengage sur le plan économique, son action doit devenir plus efficace là où il continue à intervenir, pour établir un cadre réglementaire, favoriser le développement des institutions et fournir une protection sociale. Des réformes radicales sont nécessaires, en particulier pour renforcer le régime fiscal (réduire les exonérations, abaisser les taux d'imposition et durcir l'administration de l'impôt), pour améliorer la maîtrise des dépenses, pour supprimer les arriérés de paiements de l'État et pour instituer des relations transparentes entre les différentes administrations.

Dans tous ces domaines, comme dans beaucoup d'autres, il faut que l'État ait un rôle central et actif. Mais l'ampleur du changement institutionnel est étroitement liée aussi à la portée et à la durée des réformes macroéconomiques et de la refonte du régime de propriété. L'application de réformes qui favorisent les mécanismes du marché appelle la création des institutions nécessaires et l'émergence des compétences correspondantes. On constate que le développement institutionnel ne peut guère progresser si aucune force ne le veut ou si le régime économique lui est étranger ou hostile. Les diverses parties prenantes ne seront incitées à s'acquitter de leurs obligations légales que dans la mesure où leur propre survie dépend du marché et de la réputation qu'elles s'y sont faites. C'est ainsi que les dirigeants devenus propriétaires d'entreprises privées seront tentés de passer outre aux droits des actionnaires minoritaires, sauf si leur accès au marché des capitaux dépend de leur réputation, et les banques ne se doteront pas des moyens nécessaires pour fonctionner dans un système de marché si elles s'attendent à être renflouées par l'État chaque fois qu'elles se trouvent en situation précaire.

Le maintien du capital humain nécessaire à la croissance économique passe par une refonte du système éducatif et du système de santé.

Par rapport à la situation dans d'autres pays à niveau de revenu comparable, l'état de santé et le niveau d'instruction des personnes qui vivaient dans des économies à planification centralisée étaient généralement bons. En Chine, aujourd'hui, des mesures de protection sont nécessaires pour que la population ait largement accès à l'école et aux soins. Dans les PECO et les NEI, les systèmes de santé et d'éducation doivent être restructurés en profondeur pour devenir plus efficaces. À beaucoup d'égards, ces systèmes présentent les mêmes faiblesses que les entreprises industrielles du temps de la planification centralisée : au lieu d'être attentifs à l'évolution des besoins, ils accumulent les moyens de production. La dégradation de la situation sanitaire par rapport à l'Europe de l'Ouest, observable dès avant le début de la période de transition,

montre que l'objectif doit être d'améliorer l'état de santé de la population, et non de simplement multiplier les soins. Cela indique qu'il convient dorénavant de mettre l'accent sur des programmes de promotion de la santé qui permettront de favoriser l'adoption de modes de vie sains et de préserver les acquis du régime précédent tout en continuant à la recherche d'une plus grande efficacité.

La transition exige une profonde réforme de l'enseignement et de la formation, surtout dans les NEI et certains PECO, afin de fournir les compétences qui permettront de répondre aux besoins changeants d'une économie de marché. En confiant certains services éducatifs au secteur privé, en particulier au niveau de l'enseignement supérieur et de l'éducation des adultes, et en distribuant des coupons valables pour une formation, dans le cadre de l'aide au recyclage, on pourrait favoriser la mise en oeuvre de réformes répondant davantage à la demande du public.

L'ouverture au reste du monde peut contribuer à rendre irréversible l'acquis des réformes.

L'intégration internationale est indispensable au succès des réformes dans les pays en transition, compte tenu, en particulier, du régime d'autarcie qui a marqué leur histoire. Les importations contribuent à rendre leurs marchés compétitifs. Les exportations constituent une source de croissance et stimulent un plus grand savoir-faire. Dans certains domaines, l'investissement direct étranger est le seul moyen d'avoir accès aux compétences, aux marchés et aux concours financiers nécessaires. L'adhésion aux institutions internationales joue elle aussi un rôle crucial. L'appartenance à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) faciliterait l'accès aux marchés et fournirait une certaine protection contre l'imposition arbitraire de barrières commerciales. Et, surtout, une adhésion rapide à l'OMC aidera à ancrer politiquement les économies en transition à un régime d'échanges libéral.

L'intégration des pays en transition au commerce international aura des effets positifs sur l'économie mondiale. Les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques ont tout particulièrement intérêt à encourager la transition en maintenant leurs portes ouvertes. Le coût que représente l'absorption des économies en transition dans le commerce mondial n'a rien d'excessif. L'élargissement de l'Union européenne à certaines des économies en transition pourrait entraîner des coûts d'ajustement plus élevés pour ses pays membres, mais les efforts requis pour y parvenir sont de nature plus budgétaire que commerciale.

Le programme d'action des bailleurs de fonds . . .

À quel moment l'aide étrangère doit-elle être accordée aux économies en transition et quelle forme doit-elle revêtir? En premier lieu, il est à noter que, si seules les plus

pauvres des économies en transition ont besoin d'une aide financière à long terme, toutes, à de très rares exceptions près, pourraient tirer parti d'une assistance technique importante pour mettre en place leur appareil institutionnel. Il s'agit d'un travail qui pourrait prendre plusieurs dizaines d'années. En effet, certains aspects des réformes institutionnelles supposent de rebâtir des professions tout entières et exigent des programmes de formation massive. Beaucoup de pays auront également besoin d'une aide à long terme de source bilatérale, multilatérale, non gouvernementale ou privée pour mettre en place les institutions de la société civile.

En deuxième lieu, il est à constater que les contraintes macroéconomiques viennent souvent renforcer les incitations à réformer. Aussi les programmes d'aide aux économies en transition doivent-ils être conçus avec un soin particulier car, entre une aide qui facilite la réforme et une aide qui en réduit l'urgence, la voie est étroite. Ils doivent aussi viser à donner un caractère irréversible aux réformes en assortissant l'aide fournie de conditions très strictes. Il s'agira donc de faciliter l'émergence d'institutions à caractère essentiel, telles que les banques centrales indépendantes et le droit de propriété, afin de donner plus de poids aux réformes et de les rendre plus difficilement réversibles. La croissance étant étroitement liée à la libre entrée de nouvelles entreprises sur le marché, l'aide étrangère devrait également être subordonnée à l'adoption de réformes visant à garantir une plus grande liberté d'accès.

En troisième lieu, outre l'aide provisoirement dispensée au titre des programmes de stabilisation, il pourra parfois être justifié de financer temporairement un trou dans les finances publiques jusqu'à ce que la refonte du régime fiscal et la remise en ordre de la gestion budgétaire aient été menées à bien. Le taux d'imposition marginal est élevé dans beaucoup de pays, et cela incite à sortir de l'économie officielle. Dans certains pays, l'État a un poids démesuré, alors que, dans d'autres, il ne dispose pas des ressources nécessaires pour s'acquitter de certaines de ses fonctions essentielles. L'investissement public a pratiquement cessé dans beaucoup de pays et le retard pris dans les travaux d'entretien, déjà élevé, ne cesse de croître. La transition comporte des coûts, elle s'accompagne d'un ralentissement économique dans certaines régions et elle provoque des pertes importantes dans le secteur bancaire. Aussi pourra-t-il être nécessaire, voire souhaitable, d'en amortir l'impact sur certaines catégories d'individus. Cela étant, l'aide attribuée en ce sens devra soigneusement circonscrire les problèmes et les pertes propres à la transition.

Enfin, les conseils aux entreprises et le soutien financier accordé au secteur privé (et privatisé) devraient venir principalement du secteur privé lui-même, c'est-à-dire des structures privées de services aux entreprises, des investisseurs et des prêteurs de fonds d'investissement et de roulement. Ces services et ces prestataires existent à l'état

embryonnaire dans certains pays en transition, mais ils sont totalement inexistant dans beaucoup d'autres. Les organismes bailleurs de fonds peuvent aider à réformer le système financier, ce qui devrait stimuler l'arrivée de prêteurs et d'investisseurs prudents et compétents, et ils peuvent assurer une formation pratique et fournir une assistance technique aux équipes dirigeantes et aux chefs d'entreprise pour les aider à rattraper le retard pris pendant les nombreuses années passées à l'écart des forces du marché. Il faudra se garder de financer l'investissement directement par l'intermédiaire des organismes gouvernementaux chargés des opérations de restructuration.

... et des pays engagés dans des réformes

De quelles réformes les pays en transition ont-ils le besoin le plus urgent? La réponse varie d'un pays à l'autre et est fonction du stade atteint par chacun.

La politique macroéconomique de stabilisation et de libéralisation ayant pratiquement atteint ses objectifs chez les PECO les plus avancés dans les réformes, la réforme des institutions et le repositionnement de l'État sont maintenant les priorités. La question des finances publiques est un sujet majeur de préoccupation. S'agissant des dépenses, il faudra en particulier réformer les prestations qui coûtent cher, à commencer par le régime de retraite et le système de santé. Une action dans ce domaine facilitera la réforme du régime fiscal actuellement générateur de grandes distorsions; il faudra notamment réduire les impôts sur les salaires. Dans une perspective plus large, il importera aussi d'améliorer la responsabilité à l'égard du public et de renforcer l'influence de la société civile pour faire contrepoids au pouvoir de l'État. Et il faudra poursuivre la réforme de l'appareil juridique et réglementaire, tout particulièrement dans les domaines qui concernent le secteur financier, le droit de propriété, la concurrence, l'application des contrats et des règlements, et l'harmonisation des normes avec celles de l'Union européenne dans la perspective d'une adhésion à cette organisation. Une autre tâche importante sera de s'attaquer aux problèmes liés aux actifs qui appartiennent toujours à l'État. Enfin, pour les pays les plus avancés dans les réformes, l'aide financière extérieure revêt aujourd'hui moins d'importance que l'assistance technique et les concours au renforcement des institutions, qui sont d'importants domaines d'intervention pour des organismes bilatéraux et multilatéraux.

Dans les pays où les réformes sont moins avancées, l'assainissement des finances publiques est aussi d'une importance cruciale. L'administration de l'impôt doit absolument y être améliorée. Il faut aussi réduire les subventions par un meilleur recouvrement des coûts afin d'avoir une plus grande latitude financière pour maintenir, voire augmenter légèrement, les investissements publics et pour éponger les arriérés de l'État lui-même. Mais ces pays doivent aussi renforcer la discipline finan-

mique. Les questions relatives à la fonction publique dans les économies en transition sont traitées dans Banque mondiale, 1994c; divers documents internes de la Banque mondiale; Ridley, 1995; et Schiavo-Campo, 1994. Pour les besoins du présent chapitre, leur examen a été facilité par des consultations avec Barbara Nunberg. Des données sur la fonction publique et l'emploi dans les économies de marché sont présentées à titre de comparaison dans Hewitt et van Rijckeghem, 1995.

Depuis Wagner, 1883, première étude du lien entre le revenu national et les dépenses publiques, le poids de l'État et les facteurs qui le déterminent ont été traités dans de nombreuses publications, notamment dans Heller et Diamond, 1990; et, pour les économies en transition, dans Barbone et Polackova, à paraître. De nombreux ouvrages sont consacrés à examiner le lien qui existe entre le poids de l'État et la croissance économique, notamment Barro 1989 et 1991; Easterly et Rebelo, 1993; Fischer, 1993; Levine et Renelt, 1992; et Slemrod, 1995. Dervis et al., 1995; et Sachs et Warner, 1996, entre autres, examinent ce lien pour les économies en transition. Aschauer, 1989; Bandyopadhyay et Devarajan, 1994; Devarajan, Swaroop et Zou, 1995; Devarajan, Xie et Zou, 1994; Munnell, 1992; Pradhan, à paraître; et Chu et al., 1995, analysent la structure et l'efficacité des dépenses publiques, et en tirent des conclusions sur les priorités à retenir; les deux derniers auteurs cités présentent également une vue d'ensemble des ouvrages consacrés à ces questions. Pour les économies en transition, ces aspects sont analysés dans beaucoup des documents réunis dans Mizsei, 1994; et Tanzi, 1992 et 1993. La question de la gestion budgétaire dans les économies en transition est examinée, entre autres, dans Allan, 1994; Banque mondiale, 1995h; divers documents internes de la Banque mondiale; et Le Houerou, Gold et Katash, 1994.

L'évolution des recettes fiscales dans les économies en transition et ses causes sont traitées dans BERD, 1994; FMI, 1994a; McLure et al., 1995; et Shome et Escolano, 1993. Ces ouvrages, comme les travaux de Bogetic et Hillman, 1995; Newbury, 1995; certaines des études de Tanzi, 1992 et 1993; et plusieurs études de pays de la Banque mondiale examinent également la réforme de la politique fiscale dans les économies en transition. Banque mondiale, 1990a et 1996a; Banque mondiale, 1995q; et Karnite et Dovladbekova, 1995, analysent, respectivement, les questions d'administration fiscale en Lettonie, en Chine et au Viet Nam. Tanzi et Pellechio, 1995, présentent un panorama récent de l'ensemble des questions ayant trait à l'administration de l'impôt. La section consacrée à la décentralisation fiscale a bénéficié de la contribution et des commentaires de Christine Wallich, et des apports de divers ouvrages sur les relations entre les différents niveaux d'administration dans les économies en

transition, notamment de Ahmad, 1995; Bird, Ebel et Wallich, 1995; Ma, 1995; et Wallich, 1994a et 1994b. Shah, 1994, présente un aperçu récent des questions de décentralisation fiscale dans les pays en développement.

Chapitre 8

La base de données de la Banque mondiale sur les enjeux sociaux de la transition a fourni des données de référence supplémentaires sur les secteurs de la santé et de l'éducation dans les PECO. La Figure 8.1 repose sur les données de Kovalyova, 1994.

La partie sur l'éducation s'inspire de Heyneman, 1994; et Laporte et Schweitzer, 1994. Marer et Mabert, 1996, examinent dans quelle mesure le travail de restructuration souffre de l'étroitesse et de la rigidité des compétences professionnelles. L'examen de l'éducation en Chine puise à Leung, 1991; et Lewin et Wang, 1994 pour l'éducation scolaire; Chunling, 1995, Lee et Li, 1994; et West, 1995, pour les disparités en matière d'éducation; et Hertling, 1996, pour l'enseignement supérieur.

José-Luis Bobadilla et Alexander Preker ont aidé à la rédaction de l'Encadré 8.1. La partie sur la santé s'inspire de Banque mondiale, 1993e; Bobak et Feachem, 1992; Preker, 1994; et Preker et Feachem, 1994. Pour l'évolution de la situation sanitaire dans les PECO, voir Bobak et Feachem, 1995; et Feachem, 1994; pour l'évolution de cette situation en Russie, voir Shapiro, 1993; Tulchinsky et Varavikova, 1996; et Vella, à paraître. L'augmentation des dépenses de santé en République tchèque est traitée dans Vepřek, Papes et Vepřek, 1994. OMS, 1994, traite de la santé des femmes, et Jepsen et Brandrup-Lukanow, 1995; Johnson et Andronache, 1993; Popov, 1991; et Weinstein, Oliveras et McIntosh, 1993, de la santé génésique.

Chapitre 9

La discussion sur le commerce et la réorientation des échanges dans les PECO et les NEI s'appuie sur Collins et Rodrik, 1991; Havrylyshyn et Pritchett, 1991; Kaminski, Wang et Winters, 1996; Michalopoulos et Tarr, 1994; Rosati, 1992; et Winters et Wang, 1994. La section sur les ajustements liés à l'intégration du commerce au marché de l'Union européenne puise à Faini et Portes, 1995; Hoekman et Djankov, 1995; et Winters et Wang, 1994. La section sur l'adhésion à l'Union européenne s'inspire de Baldwin, 1994; Bofinger, 1995; et CEPR, 1992. L'analyse consacrée aux flux de capitaux s'appuie sur les données tirées de Brau, 1995; Eichengreen et Uzan, 1992; et du document d'information générale de Kaminski et Wang, qui donne également les entrées nettes de capitaux publics par pays. Les informations sur l'adhésion à l'Union européenne sont fournies par la Commission des Communautés européennes, 1995a, 1995b et 1995c. Les données sur le commerce sont tirées des bases de données Eurostat,

notamment de celle sur le commerce extérieur des pays de la CEE, de la *Direction of Trade Statistics 1995* du FMI, et de la base de données COMTRADE des Nations Unies. Les données sur les flux de capitaux sont tirées, entre autres, de Banque mondiale, 1994d et 1996b.

Documents d'information générale

- Åslund, Anders. « The Political Economy of Post-Communist Transformation. »
- Brooks, Karen, Richard Burcroff et Zvi Lerman. « Agriculture in the Transition. »
- Chawla, Sandeep. « The Vulnerability of Transition Countries to Drug Trafficking, Drug Abuse, and Organized Crime. » Programme des Nations Unies pour le contrôle international des drogues. Vienne.
- Claessens, Stijn. « Banking Reform in Transition Economies. »
- Commander, Simon et Mark Schankerman. « Enterprise Restructuring and the Efficient Provision of Social Benefits. »
- De Melo, Martha, Judith Brandsma et Leila Webster. « Private Sector Development in Transition Countries: an Overview. »
- De Melo, Martha et Cevdet Denizer. « Monetary Policy and Financial Developments in Transition. »
- De Melo, Martha, Cevdet Denizer et Alan Gelb. « From Plan to Market: Patterns of Transition. »
- Fleisig, Heywood, John Simpson et Jan-Hendrik Röver. « Security Interests in Moveable Property in Transition Economies: Issues and Options for Reform. »
- Gelb, Alan, Arve L. Hillman et Heinrich W. Ursprung. « Rents and the Transition. »
- Gray, Cheryl. « In Search of Owners: Lessons of Experience with Privatization and Corporate Governance in Transition Economies. »
- Harding, April. « Markets for Non-residential Real Estate; Private Rights to Real Property: Are They Emerging in Transition Economies? »
- Ickes, Barry W. et Randi Ryterman. « The Organization of Markets and Its Role in Macroeconomic Stabilization During Transition. »
- Kaminski, Bartłomiej et Zhen Kun Wang. « External Assistance and Progress in Transition. »
- Kornaï, János. « The Hungarian Road. A Historical Case Study of the Political Economy of the Reform and Post-Socialist Transition. »
- Milanovic, Branko. « Poverty in Transition. »
- Pistor, Katharina. « Law Meets the Market: Matches and Mismatches in Transition Economies. »
- Siebert, Horst, Martin Raiser et Rolf J. Langhammer. « The Transition in Central and Eastern Europe. »
- Wing Thye Woo. « Enterprise Reform in Europe and Asia. »

Bibliographie

- Afanasiel, M., P. Kuznetsov et P. Isaev. 1995. « Krisis platejei v Rossii: Chto proishodit na samom dele? » (« Arrears Crisis in Russia—What is Happening in Fact? »). *Voprosi Ekonomiki* 8 : 52–72.
- Agency for Economic Coordination and Development (ACED). 1993. *Bulgarian Economy in 1993*, Annual Report. Sofia.
- Aghevli, Bijan, Eduardo Borensztein et Tessa van der Willigen. 1992. *Stabilization and Structural Reform in the Czech and Slovak Republics: First Stage*. Étude spéciale n° 92. Washington : Fonds monétaire international.
- Aghion, Phillippe et Olivier Blanchard. 1993. « On the Speed of Transition in Central Europe. » NBER Working Paper No. 6.
- Ahmad, Etisham, directeur de publication. 1995. *Financing Decentralized Expenditures: Intergovernmental Grants*. Aldershot, R.-U. : Edward Elgar Publishing Limited.
- Alam, A. S. « A Theory of Limits on Corruption and Some Applications. » *Kyklos* 48 : 419–35.
- Alesina, Alberto et Lawrence H. Summers. 1993. « Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence. » *Journal of Money, Credit and Banking* 25(2) : 151–162.
- Alexander, William E., Tomas J. T. Balino et Charles Enoch. 1995. *The Adoption of Indirect Instruments of Monetary Policy*. Étude spéciale n° 126. Washington : Fonds monétaire international.
- Alfandari, Gilles et Mark Schaffer. À paraître. « On Arrears in Russia. » In Simon Commander, Qimiao Fan et Mark E. Schaffer, directeurs de publication. *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*. IDE — Série Étude du développement. Washington : Banque mondiale.
- Alfandari, Gilles, Qimiao Fan et Lev Freinkman. À paraître. « Government Financial Transfers to Industrial Enterprises and Restructuring. » In Simon Commander, Qimiao Fan et Mark E. Schaffer, directeurs de publication. *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*. IDE — Série Étude du développement. Washington : Banque mondiale.
- Alford, William P. 1995. « Tasselled Loafers for Barefoot Lawyers: Transformation and Tension in the World of Chinese Legal Workers. » *The China Quarterly*.
- Allan, Bill. 1994. « Public Expenditure Management and Budget Law: Toward a Framework for a Budget Law for Economies in Transition. » Document de travail du FMI n° 94/149. Fonds monétaire international, Washington.
- Anderson, Robert E., Simeon Djankov et Gerhard Pohl. 1995. « Restructuring of Large Industrial Firms in Central and Eastern Europe, 1992–94. » Banque mondiale, Washington.
- Aoki, Masahiko et Hyung-Ki Kim, directeurs de publication. 1995. *Corporate Governance in Transitional Economies: Insider Control and the Role of Banks*. IDE — Série Étude du développement. Washington : Banque mondiale.
- Artemiev, Igor, Gary Fine, Enna Karlova et Ira Lieberman. 1996. « Russia: The Rush for State Shares in the 'Klondyke' of Wild East Capitalism. » Document présenté à la « Second Annual Institute Conference on Current Issues in International Trade » au Département du commerce des États-Unis, Washington, 28–29 mars.
- Aschauer, David A. 1989. « Is Public Expenditure Productive? » *Journal of Monetary Economics* 23 (mars) : 177–200.
- Åslund, Anders, directeur de publication. 1994a. *Economic Transformation in Russia*. New York : St. Martin's Press.

- _____. 1994b. « Lessons of the First Four Years of Systemic Change in Eastern Europe. » *Journal of Comparative Economics* 19 : 22–38.
- _____. 1995a. « Eurasia Letter: Ukraine's Turnaround. » *Foreign Policy* 100 : 125–43.
- _____. 1995b. *How Russia Became a Market Economy*. Washington : The Brookings Institution.
- Asselain, Jean-Charles. 1994. « Convertibilité précoce et protection par le change : un premier bilan de la réinsertion internationale des pays de l'Est. » *Revue Économique* 45 (mai) : 833–44.
- Atkinson, Anthony B. 1989. *Poverty and Social Security*. Londres : Harvester Wheatsheaf.
- _____. 1991. « Poverty, Economic Performance and Income Transfer Policy in OECD Countries. » *World Bank Economic Review* 5(1) : 3–21.
- _____. 1996. *Incomes and the Welfare State: Essays on Britain and Europe*. Cambridge, R.-U. : Cambridge University Press.
- Atkinson, Anthony B. et John Micklewright. 1991. « Unemployment Compensation and Labor Market Transitions: A Critical Review. » *Journal of Economic Literature* 29(4) : 1679–727.
- _____. 1992. *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*. Cambridge, R.-U. : Cambridge University Press.
- Atkinson, Anthony B., Lee Rainwater et Timothy M. Smeeding. 1995. *La distribution des revenus dans les pays de l'OCDE*. Études de politiques sociales n° 18. Paris : OCDE.
- Avtamov, Roumen et Kamen Guenov. 1994. « The Rebirth of Capitalism in Bulgaria. » *Bank Review* 4 : 3–25, Bulgarian National Bank, Sofia.
- Baer, Herbert L. et Cheryl W. Gray. 1996. « Debt as a Control Device in Transitional Economies: The Experience of Hungary and Poland. » In Roman Frydman, Cheryl W. Gray et Andrzej Rapaczynski, directeurs de publication. *Corporate Governance in Central Europe and Russia. Volume 1: Banks, Funds, and Foreign Investors*. Budapest, Londres et New York : Central European University Press.
- Baer, Herbert et Daniela Klingebiel. 1994. « Systemic Risk When Depositors Bear Losses: Five Case Studies. » Département de la recherche, politiques de développement, Banque mondiale, Washington.
- Bakker, Marie-Renée. 1993. « Twinning as a Tool for Institutional Development of Banks: The World Bank's Experience in Poland and Lessons to be Learned for the Former Soviet Union. » Département Europe et Asie centrale, Banque mondiale, Washington.
- Balcerowicz, Leszek. 1995. *Socialism Capitalism Transformation*. Budapest : Central European University Press.
- Balcerowicz, Leszek et Alan Gelb. 1995. « Macropolicies in Transition to a Market Economy: A Three-Year Perspective. » In Michael Bruno et Boris Pleskovic, directeurs de publication. *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*, Washington.
- Balcerowicz, Leszek, Cheryl W. Gray et Iraj Hashi, directeurs de publication. 1995. « Enterprise Exit Processes in Transition Economies: Downsizing, Workouts, and Liquidation. » Département de la recherche, politiques de développement, Banque mondiale, Washington.
- Baldwin, Richard. 1994. *Towards an Integrated Europe*. Londres : Centre for Economic Policy Research.
- Bandyopadhyay, Sushenjit et Shantayanan Devarajan. 1994. « Using Project Rates of Return to Inform Sector Allocation Decisions? » Banque mondiale, Washington.
- Banerjee, Biswajit, Vincent Koen, Thomas Krueger, Mark S. Lutz, Michael Marrese et Tapio O. Saavalainen. 1995. *Food Maps of the Transition: The Baltics, the Czech Republic, Hungary, and Russia*. Étude spéciale n° 127. Washington : Fonds monétaire international.
- Banque asiatique de développement. 1995. *Annual Report*. Manille.
- Banque mondiale. 1988. *Rapport sur le développement dans le monde 1988 : Les finances publiques et le développement*. Washington.
- _____. 1989. *Rapport sur le développement dans le monde 1989 : Systèmes financiers et développement*. Washington.
- _____. 1990a. *China: Revenue Mobilization and Tax Policy*. Série d'études de la Banque mondiale sur les pays. Washington.
- _____. 1990b. *Rapport sur le développement dans le monde 1990 : La pauvreté*. Washington.
- _____. 1991. *Rapport sur le développement dans le monde 1991 : Le défi du développement*. Washington.
- _____. 1992. *China: Strategies for Reducing Poverty in the 1990s*. Washington.
- _____. 1993a. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Rapport de la Banque mondiale sur les politiques de développement. New York : Oxford University Press. (Résumé disponible en français sous le titre « Le miracle de l'Asie de l'Est : croissance économique et politiques publiques ».)
- _____. 1993b. *China: The Achievement and Challenge of Price Reform*. Série d'études de la Banque mondiale sur les pays. Washington.
- _____. 1993c. *Kyrgyzstan: The Transition to a Market Economy*. Série d'études de la Banque mondiale sur les pays. Washington.
- _____. 1993d. *Réduction de la pauvreté : manuel*. Washington.
- _____. 1993e. *Rapport sur le développement dans le monde 1993 : Investir dans la santé*. Washington.
- _____. 1994a. *Averting the Old Age Crisis*. Rapport de la Banque mondiale sur les politiques de développement. New York : Oxford University Press. (Résumé disponible en français sous le titre « La crise du vieillissement : mesures destinées à protéger les personnes âgées et à promouvoir la croissance ».)
- _____. 1994b. *China: Foreign Trade Reform*. Série d'études de la Banque mondiale sur les pays. Washington.
- _____. 1994c. « Lithuania—Public Expenditure Review. » Rapport n° 12792-LT. Washington.
- _____. 1994d. *World Debt Tables 1994–95: External Finance for Developing Countries*. Washington.
- _____. 1995a. « Bank Recapitalization: If and When. » DEC Policy Review Note No. 2, avril. Washington.
- _____. 1995b. *Bureaucrats in Business—The Economics and Politics of Public Ownership*. Rapport de la Banque mondiale sur les politiques de développement. New York : Oxford University Press. (Résumé disponible en français sous le titre « L'État chef d'entreprise : aspects économiques et politiques de la propriété publique ».)

- _____. 1995c. « China: The Emerging Capital Market. » Volume I: Main Report, Strategic Issues and Options. Volume II: Detailed Technical Analysis. Région Asie de l'Est et Pacifique, Rapport n° 14501-CHA. Washington.
- _____. 1995d. « China: Health Care Finance Study: Health Care Financing Reform 1996–2001. » Département du développement humain, Washington.
- _____. 1995e. *China: Macroeconomic Stability in a Decentralized Economy*. Série d'études de la Banque mondiale sur les pays. Washington.
- _____. 1995f. « Directed Credit. » DEC Policy Review Note No. 1. avril. Washington.
- _____. 1995g. *The Emerging Asian Bond Market*. Washington.
- _____. 1995h. « Fiscal Management in the Russian Federation. » Rapport n° 14862-RU. Département Europe et Asie centrale III. Washington.
- _____. 1995i. *Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement*. Washington.
- _____. 1995j. « Hungary: Poverty and Social Transfers in Hungary. » Washington.
- _____. 1995k. « Hungary: Structural Reforms for Sustainable Growth. » Rapport n° 13577-HU. Washington.
- _____. 1995l. *Lithuania: Private Sector Development*. Washington.
- _____. 1995m. « Poverty in Russia: An Assessment. » Bureau régional Europe et Asie centrale. Rapport n° 14110-RUS. Washington.
- _____. 1995n. « Russia Housing Reform and Privatization: Strategy and Transition Issues. Volume 1: Main Report. » Région Europe et Asie centrale, Rapport n° 14929-RU. Washington.
- _____. 1995o. « Russian Federation: Towards Medium-Term Viability. » Rapport n° 14472-RU. Washington.
- _____. 1995p. *Understanding Poverty in Poland*. Série d'études de la Banque mondiale sur les pays. Washington.
- _____. 1995q. « Vietnam: Economic Report on Industrialization and Industrial Policy. » Rapport n° 14645-VN. Washington.
- _____. 1995r. *Rapport sur le développement dans le monde 1995: Le monde du travail dans une économie sans frontières*. Washington.
- _____. 1995s. *Statistical Handbook 1995: States of the Former USSR*. Studies of Economies in Transition 19. Washington.
- _____. 1996a. « The Chinese Economy: Fighting Inflation, Deepening Reforms. » Rapport n° 15288-CHA. Département Chine et Mongolie, Washington.
- _____. 1996b. *World Debt Tables 1996*. Washington.
- Banque mondiale et Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). 1993. *Environmental Action Programme for Central and Eastern Europe—Setting Priorities*. Washington : Banque mondiale.
- Barberis, Nicholas, Maxim Boycko, Andrei Schleifer et Natalia Tsukonova. 1995. « How Does Privatization Work? Evidence from the Russian Shops. » Working Paper No. 5136. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Barbone, Luca et Domenico Marchetti, Jr. 1995. « Transition and the Fiscal Crisis in Central Europe. » *Economics of Transition* 3(1) : 59–74.
- Barbone, Luca et Hana Polackova. À paraître. « Public Finances and Economic Transition. » Document de travail des services de recherche de politique générale. Département Europe centrale, Banque mondiale, Washington.
- Barr, Nicholas. 1992. « Economic Theory and the Welfare State: A Survey and Interpretation. » *Journal of Economic Literature* 30(2) : 741–803.
- _____. 1993a. *The Economics of the Welfare State*, 2^e éd. Stanford, Calif. : Stanford University Press; Oxford : Oxford University Press.
- _____. 1993b. *Ekonomika Państwa Opiekunczego (The Economics of the Welfare State)*. Poznan : Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- _____, directeur de publication. 1994. *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. New York et Oxford : Oxford University Press. (Résumé disponible en français sous le titre « Marchés du travail et politique sociale en Europe centrale et orientale : la transition et après ».)
- _____, directeur de publication. 1995a. *Munkaerőpiac és Szociálpolitika közep-és Kelet-Európában: Az átalakulás, és amitána jön (Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond)*. Budapest : Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület. (Résumé disponible en français sous le titre « Marchés du travail et politique sociale en Europe centrale et orientale : la transition et après ».)
- _____, directeur de publication. 1995b. *Piețele Forței de Muncă și Politică Socială în Europa Centrală și de Est. Volumul I. (Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond)*. Bucarest : Banque mondiale. (Résumé disponible en français sous le titre « Marchés du travail et politique sociale en Europe centrale et orientale : la transition et après ».)
- _____, directeur de publication. À paraître. *Rynki Truda i Społeczna Polityka w Stranach Środkowej i Wschodniej Europy (Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond)*. 1994. Institut ekonomicheskogo razvitiia Vsemirnogo banka (IDE). Moskovskii gosudarstvennyi universitet im. M.V.Lomonosova. Moscou : Infra-M.
- Barro, Robert J. 1991. « Economic Growth in a Cross Section of Countries. » *Quarterly Journal of Economics* 106 : 407–43.
- _____. 1989. « A Cross-Country Study of Growth, Saving, and Government. » NBER Working Paper No. 2855. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Begg, David et Richard Portes. 1993. « Enterprise Debt and Financial Restructuring in Central and Eastern Europe. » *European Economic Review* 37 : 396–407.
- Belka, Marek, Saul Estrin, Mark E. Schaffer et Inderjit Singh. 1994. « Enterprise Adjustment in Poland: Evidence from a Survey of 200 Private, Privatized, and State-Owned Firms. » Working Paper No. 658. CEP-LSE, Londres.
- BERD (Banque européenne pour la reconstruction et le développement). 1994. *Transition Report*. Londres.
- _____. 1995. *Transition Report 1995: Investment and Enterprise Development*. Londres.
- _____. 1996. *Transition Report Update*. Londres.

- Berg, Andrew. 1993. « Measurement and Mismeasurement of Economic Activity During Transition to the Market. » In Mario I. Blejer, Guillermo A. Calvo, Fabrizio Coricelli et Alan H. Gelb, directeurs de publication. *Eastern Europe in Transition: From Recession to Growth?* Document de synthèse de la Banque mondiale n° 196. Washington.
- _____. 1994. « Does Macroeconomic Reform Cause Structural Adjustment? » Fonds monétaire international, Washington.
- Berg, Andrew et Jeffrey Sachs. 1992. « Structural Adjustment and International Trade in Eastern Europe: the Case of Poland. » *Economic Policy: A European Forum* 14 : 117-173.
- Berliner, J. 1952. « The Informal Organization of the Soviet Firm. » *The Quarterly Journal of Economics* 66 : 342-65.
- Bird, Richard M., Robert D. Ebel et Christine I. Wallich, directeurs de publication. 1995. *Decentralization of the Socialist State: Intergovernmental Finance in Transition Economies*. Études régionales et sectorielles de la Banque mondiale. Washington.
- Black, Bernard, Reinier Kraakman et Jonathan Hay. 1996. « Corporate Law from Scratch. » In Roman Frydman, Cheryl W. Gray et Andrzej Rapaczynski, directeurs de publication, *Corporate Governance in Central Europe and Russia, Volume 2: Insiders and the State*. Budapest, Londres et New York : Central European University Press.
- Blanchard, Olivier Jean, Kenneth A. Froot et Jeffrey D. Sachs, directeurs de publication. 1994. *The Transition in Eastern Europe—A NBER Project Report*. Chicago, Ill. : Université de Chicago.
- Blasi, Joseph R. 1996. « Russian Enterprises After Privatization. » Document présenté à la réunion de l'Alliance des associations des sciences sociales à San Francisco, Calif., janvier.
- Blasi, Joseph R. et Andrei Shleifer. 1996. « Corporate Governance in Russia: An Initial Look. » In Roman Frydman, Cheryl W. Gray et Andrzej Rapaczynski, directeurs de publication, *Corporate Governance in Central Europe and Russia, Volume 2: Insiders and the State*. Budapest, Londres et New York : Central European University Press.
- Blejer, Mario I., Guillermo A. Calvo, Fabrizio Coricelli et Alan H. Gelb, directeurs de publication. 1993. *Eastern Europe in Transition: From Recession to Growth?* Document de synthèse de la Banque mondiale n° 196. Washington.
- Bloom, Benjamin S., directeur de publication. 1975. *Taxonomie des objectifs pédagogiques : 01 : Domaine cognitif*. Presses de l'Université du Québec.
- Bobak, Martin et Richard Feachem. 1992. « Health Status in the Czech and Slovak Federal Republic. » *Health Policy and Planning* 7(3) : 234-42.
- _____. 1995. « Air Pollution and Mortality in Central and Eastern Europe: An Estimate of the Impact. » *European Journal of Public Health* 5 : 82-86.
- Boeri, Tito et Michael C. Burda. 1995. « Active Labor Market Policies, Job Matching, and the Czech Miracle. » Discussion Paper Series No. 1302. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Bofinger, Peter. 1995. « The Political Economy of the Eastern Enlargement of the EU. » Discussion Paper No. 1234. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Bogetic, Zeljko et Arye L. Hillman, directeurs de publication. 1995. *Financing Government in the Transition—Bulgaria: The Political Economy of Tax Policies, Tax Bases, and Tax Evaluation*. Études régionales et sectorielles de la Banque mondiale. Washington.
- Bonin, John P. et Kalman Mizsei. 1995. « State Withdrawal from the Banking Sector in Central and Eastern Europe. » Institute for East-West Studies Working Paper. New York.
- Bonin John P. et István P. Székely, directeurs de publication. 1994. *The Development and Reform of Financial Systems in Central and Eastern Europe*. Aldershot, R.-U. : Edward Elgar Publishing Limited.
- Borensztein, Eduardo, Dimitri G. Demekas et Jonathan D. Ostry. 1993. « An Empirical Analysis of the Output Declines in Three Eastern European Countries. » *IMF Staff Papers* 40(1) : 1-31.
- Borish, Michael S., Millard F. Long et Michel Noël. 1995. *Restructuring Banks and Enterprises: Recent Lessons from Transition Countries*. Document de synthèse de la Banque mondiale n° 279. Washington.
- Borner, Silvio, Aymo Brunetti et Beatrice Weder. 1994. *Political Credibility and Economic Development*. New York : St. Martin's Press.
- Bosworth, Barry P. et Gur Ofer. 1995. *Reforming Planned Economies in an Integrating World Economy*. Integrating National Economies Series. Washington : The Brookings Institution.
- Boycko, Maxim, Andrei Shleifer et Robert Vishny. 1994a. « Politicians and Firms. » *Quarterly Journal of Economics*. Novembre.
- _____. 1994b. « A Theory of Privatization. » Department of Economics, Université Harvard, Cambridge, Mass.
- _____. 1995. *Privatizing Russia*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Brada, Joseph, I. J. Singh et Adam Torok. 1994. *Firms Afloat and Firms Adrift: Hungarian Industry and the Economic Transition*. Londres : M. E. Sharpe.
- Brainerd, Elizabeth. 1995. « Winners and Losers in Russia's Economic Transition. » Department of Economics, Université Harvard, Cambridge, Mass.
- Bratkowski, Andrzej. 1993. « The Shock of Transformation or the Transformation of the Shock? The Big Bang in Poland and Official Statistics. » *Communist Economies and Economic Transformation* 5(1).
- Brau, Eduard. 1995. « External Financial Assistance: The Record and Issues. » In Daniel A. Citrin et Ashok K. Lahiri, directeurs de publication. *Policy Experiences and Issues in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union*. Étude spéciale n° 133. Washington : Fonds monétaire international.
- Bredenkamp, Hugh. 1993. « Conducting Monetary and Credit Policy in Countries of the Former Soviet Union: Some Issues and Options. » Document de travail du FMI n° 93/23. Fonds monétaire international, Washington.
- Broadman, Harry G. 1995. *Meeting the Challenge of Chinese Enterprise Reform*. Document de synthèse de la Banque mondiale n° 283. Washington.

- Brown, Annette N., Barry W. Ickes et Randi Ryterman. 1994. « The Myth of Monopoly: A New View of Industrial Structure in Russia. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1331. Banque mondiale, Washington.
- Bruno, Michael. 1992. « Stabilization and Reform in Eastern Europe. » *IMF Staff Papers* 39(4). Washington : Fonds monétaire international.
- Bruno, Michael et William Easterly. 1995. « Inflation Crises and Long-Run Growth. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1517. Banque mondiale, Washington.
- Brus, W. et K. Laski. 1989. *From Marx to the Market*. Oxford : Clarendon Press.
- Buck, Trevor, Igor Filatochev, Mike Wright et Yves van Praet. 1995. « The Process and Impact of Privatization in Russia and Ukraine. » Centre for Management Buy-Out Research Occasional Paper No. 59. Université de Nottingham, Royaume-Uni.
- Burda, Michael C. et Martina Lubyova. 1995. « The Impact of Active Labor Market Policies: A Closer Look at the Czech and Slovak Republics. » Discussion Paper Series. No. 1102. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Byrd, William A. et Lin Qingsong, directeurs de publication. 1990. *China's Rural Industry: Structure, Development, and Reform*. New York : Oxford University Press.
- Cadot, Olivier et Jaime De Melo. 1995. « France and the CEECs: Adjusting to Another Enlargement. » In Riccardo Faini et Richard Portes, directeurs de publication. *European Union Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*. Londres : Centre for Economic Policy Research.
- Calari, Cesare et Brian Pinto. 1995. « Capital Markets: Lessons From Transition Economies. » Société financière internationale, Département Europe, Washington.
- Calvo, Guillermo et Fabrizio Coricelli. 1992. « Stabilizing a Previously Centrally Planned Economy: Poland 1990. » *Economic Policy* 14 : 176–226.
- Calvo, Guillermo, Manmohan S. Kumar, Eduardo Borensztein et Paul R. Masson. 1993. « Financial Sector Reforms and Exchange Arrangements in Eastern Europe. » Étude spéciale n° 102, Fonds monétaire international, Washington.
- Calvo, Guillermo, Ratna Sahay et Carlos A. Vegh. 1995. « Capital Flows in Central and Eastern Europe: Evidence and Policy Options. » Document de travail n° 95/57. Fonds monétaire international, Washington.
- Cao, Yuan Zhong, Gang Fan et Wing Thyee Woo. 1995. « Chinese Economic Reforms: Past Successes and Future Challenge. » In Wing Thyee Woo, Stephen Parker et Jeffrey Sachs, directeurs de publication. *Key Issues and National Experience in the Transition to the Market Economy*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Caprio, Gerard, Jr. 1995. « The Role of Financial Intermediaries in Transitional Economies. » *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 42 : 257–302.
- Caprio, Gerard, Jr., David Folkerts-Landau et Timothy D. Lane, directeurs de publication. 1994. *Building Sound Finance in Emerging Market Economies*. Washington : Fonds monétaire international.
- Caprio, Gerard, Jr. et Daniela Klingebiel. À paraître. « Bank Insolvency: Bad Luck, Bad Policy, or Bad Banking? » In Michael Bruno et Boris Pleskovic, directeurs de publication. *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics* 1996. Washington.
- Caprio Gerard, Jr. et Ross Levine. 1994. « Reforming Finance in Transitional Socialist Economies. » *World Bank Research Observer* 9(1) : 1–24.
- Caprio, Gerard, Jr. et Dimitri Vittas. À paraître. *Reforming Finance: Lessons from History*. New York : Cambridge University Press.
- CEPR (Centre for Economic Policy Research). 1992. *Monitoring European Integration: The Impact of Eastern Europe*. Londres.
- Chaba, Laszlo. 1995. « Politico-economiche osnivi strategii reform: sravnenie opita Kitaia I stran Tzentralnoi I Vostochnoi Evropi » (« Political and Economic Foundations of Reform Strategies: Comparison between Chinese and Eastern European Experience »). *Voprosi Ekonomiki* 12 : 45–75.
- Chase, Robert S. 1995. « Women's Labor Force Participation During and After Communism: A Case Study of the Czech Republic and Slovakia. » Département of Economics, Université Yale, New Haven, Conn.
- Chavance, Bernard. 1994. *Les réformes économiques à l'Est : de 1950 aux années 1990. (The Transformation of the Communist System: Economic Reform since the 1950s*. Boulder, Colo. : Westview Press.) Paris : Nathan.
- China Statistical Publishing House. 1995. *Statistical Yearbook of China*. Beijing.
- Christensen, Benedikte Vibe. 1994. *The Russian Federation in Transition—External Developments*. Étude spéciale n° 111 du FMI. Fonds monétaire international, Washington.
- Chu, Ke-young, Sanjeev Gupta, Benedict Clemens, Daniel Hewitt, Sergio Lugaresi, Jerald Schiff, Ludger Schuknecht et Gerd Schwartz. 1995. « Les dépenses publiques improductives. Analyse pragmatique de l'action des pouvoirs publics. » Département des finances publiques, Série des brochures n° 48-F. Fonds monétaire international, Washington.
- Chunling, Li. 1995. « An Educational System Grappling with Poverty: Primary Education in the Poor Areas of China. » *China Perspectives* 1 (septembre/octobre) : 30–35.
- Citrin, Daniel A. et Ashok K. Lahiri, directeurs de publication. 1995. *Policy Experiences and Issues in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union*. Étude spéciale n° 133. Washington : Fonds monétaire international.
- Claessens, Stijn, Julie Hunt et Kyle Peters. 1995. « Bulgaria: State Enterprise Adjustment. » Département Europe et Asie centrale, Banque mondiale, Washington.
- Coates, Richard D. et Arlene Elgart Mirsky. 1995. « Restructuring and Bankruptcy in Central and Eastern Europe. » Londres : Deloitte Touche Tomatsu International.
- Coffee, John C., Jr. 1995. « Corporate Governance in Central Europe and Russia: Institutional Investors in Transitional Economies—Lessons from the Czech Experience. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 14850. Département de la recherche, politiques de développement, Banque mondiale, Washington.

- Collins, Susan M. et Dani Rodrik. 1991. « Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy. » *Policy Analyses in International Economics* 32. Institute for International Economics, Washington.
- Commander, Simon et Fabrizio Coricelli, directeurs de publication. 1995. *Unemployment, Restructuring, and the Labor Market in Eastern Europe and Russia*. IDE — Série Étude du développement. Washington : Banque mondiale.
- Commander, Simon, Qimiao Fan et Mark E. Schaffer, directeurs de publication. À paraître. *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*. IDE — Série Étude du développement. Washington : Banque mondiale.
- Commission des Communautés européennes. 1995a. « Interim Report from the Commission to the European Council on the Effects on the Policies of the European Union of Enlargement to the Associated Countries of Central and Eastern Europe. » CSE (95) 605. Bruxelles.
- _____. 1995b. « Preparation of the Associated Countries of Central and Eastern Europe for Integration into the Internal Market of the Union: White Paper. » Office des publications officielles des communautés européennes, Luxembourg.
- _____. 1995c. « Progress Report on the Pre-Accession Strategy with the Associated Countries of Central and Eastern Europe. » CSE (95) 606. Bruxelles.
- Conway, Patrick. 1995. « Saving in Transition Economies: The Summary Report. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1509. Banque mondiale, Département Europe et Asie centrale, Washington.
- Coricelli, Fabrizio et Timothy D. Lane. 1993. « Wage Controls during the Transition from Central Planning to a Market Economy. » *World Bank Research Observer* 8 (2, juillet) : 195–210.
- Coricelli, Fabrizio et Ana Revenga, directeurs de publication. 1992. *Wage Policy During the Transition to a Market Economy: Poland 1990–91*. Document de synthèse de la Banque mondiale n° 158. Washington.
- Cox, Donald, Zekeriya Eser et Emmanuel Jimenez. À paraître. « Family Safety Nets During Economic Transition: A Study of Interhousehold Transfers in Russia. » In Jeni Klugman, directeur de publication, *Poverty in Russia During the Transition*. Études régionales et sectorielles de la Banque mondiale. Washington.
- Cox, Donald, James Fetzer et Emmanuel Jimenez. À paraître. « The Role and Magnitude of the Private Safety Net During Transition: Private Interhousehold Transfers in Vietnam. » In David Dollar, Peter Glewwe et Jennie Litvack, directeurs de publication, *Household Welfare and Vietnam's Transition to a Market Economy*. Washington : Banque mondiale.
- Cox, Donald, Emmanuel Jimenez et John Jordan. 1994. « Family Safety Nets and Economic Transition: A Study of Private Transfers in Kyrgyzstan. ». Banque mondiale, Département de la recherche, politiques de développement, Washington.
- Cox, Donald, Emmanuel Jimenez et Wlodek Okrasa. 1995. « Family Safety Nets and Economic Transition: A Case Study of Poland. » Document présenté à la « Northeast Universities Development Economics Conference », Université Harvard, Cambridge, Mass., novembre.
- Cox, Donald et Fredric Raines. 1985. « Interfamily Transfers and Income Redistribution. » In Martin David et Timothy Smeeding, directeurs de publication, *Horizontal Equity, Uncertainty and Economic Well-Being*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press.
- Crawford, Iain et Alan Thompson. 1994. « Driving Change: Politics and Administration. » In Nicholas Barr, directeur de publication, *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. New York et Oxford : Oxford University Press. (Disponible en hongrois et en roumain, version russe à paraître; résumé disponible en français sous le titre « Marchés du travail et politique sociale en Europe centrale et orientale : la transition et après ».)
- Csaba, Laszlo. 1995. « Gazdasagstrategia helyett konjunkturalpolitika » (« Trade-Cycle Policy Instead of Economic Strategy »). *Kulgaszasag* 39(3) : 36–46.
- Csaki, Csaba et Zvi Lerman. À paraître. « Agricultural Transition Revisited: Issues of Land Reform and Farm Restructuring in Central and Eastern Europe and the Former USSR. » Document de synthèse de la Banque mondiale. Banque mondiale, Washington.
- Cuadernos del Este* 14. 1995. « Reestructuración industrial. » Numéro spécial sur la restructuration de l'industrie dans les économies en transition. Madrid.
- Dabrowski, Marek. 1995a. « Different Strategies of Transition to a Market Economy: How Do They Work in Practice? » Banque mondiale, Washington.
- _____. 1995b. « Fiscal Crisis in the Transformation Period: Trends, Stylized Facts and Some Conceptual Problems » Center for Social and Economic Research, Varsovie, Pologne.
- _____. 1995c. « Why Did the Ruble Area Have to Collapse? » Center for Social and Economic Research, Varsovie, Pologne.
- Dean, Judith M., Seema Desai et James Reidel. 1994. *Trade Policy Reforms in Developing Countries Since 1985—A Review of the Evidence*. Document de synthèse de la Banque mondiale n° 267, Washington.
- De Broeck, Mark, Paula De Masi et Vincent Koen. 1995. « Inflation Dynamics in Kazakhstan. » Document de travail du FMI n° 95/140. Département Europe II. Fonds monétaire international, Washington.
- Delyagin, M. 1995. « Bankovskiy crisis v svete osnovnykh tendentziy ekonomicheskogo razvitiya Rossii » (« The Banking Crisis in the Light of the General Tendencies in Russia's Economic Development »). *Voprosi Ekonomiki* 10 : 4–11.
- De Masi, Paula et Vincent Koen. 1995. « Relative Price Convergence in Russia. » Document de travail du Fonds monétaire international n° 95/54. Washington.
- De Melo, Martha et Gur Ofer. 1994. *Private Service Firms in a Transitional Economy: Findings of a Survey in St. Petersburg*. Studies of Economies in Transition Paper No. 11. Washington : Banque mondiale.
- de Menil, Georges. 1995. « Trade Policies in Transition Economies: a Comparison of European and Asian Experiences. » Préparé par la Fondation pour l'Asie pour le projet « Economies in Transition: Comparing Asia and Eastern Europe ». Paris, 22 mai.

- Demirgüç-Kunt, Asli et Ross Levine. À paraître. « Stock Market Development and Financial Intermediaries: Stylized Facts. » *World Bank Economic Review*. Washington.
- Demirgüç-Kunt, Asli et Vojislav Maksimovic. À paraître. « Stock Market Development and Financing Choices for Firms. » *World Bank Economic Review*. Washington.
- Dervis, Kemal, Luca Barbone, Hana Polackova et Pedro Rodriguez. 1995. « Macroeconomic Policies and the Transition. » Département Europe et Asie centrale, Banque mondiale, Washington.
- Devarajan, Shantayanan, Vinaya Swaroop et Heng-Fu Zou. 1995. « The Composition of Public Expenditure and Economic Growth. » Département de la recherche, politiques de développement, Banque mondiale, Washington.
- Devarajan, Shantayanan, Danyang Xie et Heng-fu Zou. 1994. « Does Public Capital Promote Economic Growth? » Département de la recherche, politiques de développement, Banque mondiale, Washington.
- Dimelis, Sophia et Konstantine Gatsios. 1995. « Trade with Central and Eastern Europe: The Case of Greece. » In Riccardo Faini et Richard Portes, directeurs de publication, *European Union Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Dittus, Peter. 1994a. « Bank Reform and Behavior in Central Europe. » *Journal of Comparative Economics* 19 : 335–61.
- _____. 1994b. « Corporate Governance in Central Europe: The Role of Banks. » *BIS Economic Papers* 42 : 1021–2515. Département monétaire et économique. Banque des règlements internationaux, Bâle, Suisse.
- Dittus, Peter et Stephen Prowse. 1996. « Corporate Control in Central Europe and Russia: Should Banks Own Shares? » In Roman Frydman, Cheryl Gray et Andrzej Rapaczynski, directeurs de publication, *Corporate Governance in Central Europe and Russia. Volume 1: Banks, Funds, and Foreign Investors*. Budapest, Londres et New York : Central European University Press.
- Djankov, Simeon et Bernard Hoekman. 1995. « Trade Liberalization and Enterprise Restructuring in Bulgaria, 1992–94. » Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord, Département technique, Banque mondiale, Washington.
- Dolgopyatova, T. et I. Yevseyeva. 1994a. *The Survival Strategy of State and Privatized Industrial Enterprises in the Transition Period*. Moscou : Vyshaya shkola.
- _____. 1994b. *Ekonomicheskoye povedeniye promyshlennykh predpriyatiy v perehodnoy ekonomike. (Economic Behaviour of Industrial Enterprises in the Transitional Economy.)*
- Dollar, David, Peter Glewwe et Jennie Litvack, directeurs de publication. À paraître. *Household Welfare and Vietnam's Transition to a Market Economy*. Washington : Banque mondiale.
- Donaldson, David J. et Dileep M. Wagle. 1995. *La privatisation : principes et pratique*. SFI — Série Les leçons de l'expérience. Washington : Banque mondiale.
- Dornbusch, Rudiger, Wilhelm Noelling et Richard Layard, directeurs de publication. 1993. *Postwar Economic Reconstruction and Lessons for the East Today*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Dornbusch, Rudiger et Holger C. Wolf. 1994. « East German Economic Reconstruction. » In Olivier Jean Blanchard, Kenneth A. Froot et Jeffrey D. Sachs, directeurs de publication, *The Transition in Eastern Europe—A NBER Project Report*. Chicago, Ill. : The University of Chicago Press.
- Dubey, Ashutosh et Milan Vodopivec. 1995. « Privatization and Efficiency During Slovenia's Transition: A Frontier Production Analysis. » Université du Maryland, College Park.
- Duncan, Ian et Alan Bollard. 1992. *Corporatization and Privatization: Lessons from New Zealand*. Auckland : Oxford University Press.
- Dunlop, John B. 1993. *The Rise of Russia and the Fall of the Soviet Empire*. Princeton, N.J. : Princeton University Press.
- Earle, John E., Saul Estrin et Larisa L. Leshchenko. À paraître. « Ownership Structures, Patterns of Control and Enterprise Behavior in Russia. » In Simon Commander, Qimiao Fan et Mark E. Schaffer, directeurs de publication, *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*. IDE — Série Étude du développement. Washington : Banque mondiale.
- Earle, John E., Roman Frydman et Andrzej Rapaczynski. 1993. *The Privatization Process in Central Europe*. Budapest : Central European University Press.
- Earle, John E., Roman Frydman, Andrzej Rapaczynski et Joel Turkewitz. 1994. *Small Privatization: The Transformation of Retail Trade and Consumer Services in the Czech Republic, Hungary and Poland*. Budapest : Central European University Press.
- Easterly, William. À paraître. « When is Stabilization Expansionary? » *Economic Policy*.
- Easterly, William, Martha De Melo et Gur Ofer. 1994. « Services as a Major Source of Growth in Russia and Other Former Soviet States. » Document de travail des services de recherche de politique générale de la Banque mondiale n° 1292. Washington.
- Easterly, William et Stanley D. Fischer. 1995a. « The Soviet Economic Decline. » *The World Bank Economic Review* 9(3) : 341–71.
- _____. 1995b. « The Soviet Economic Decline: Historical and Republican Data. » Working Paper Series No. 4735 : 1–56. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Easterly, William et Sergio Rebelo. 1993. « Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation. » *Journal of Monetary Economics* 32 : 417–58.
- Easterly, William R. et Paulo Vieira da Cunha. 1994. « Financing the Storm: Russia's Macroeconomic Crisis. » *Economics of Transition* 2(4) : 443–66.
- Ebrill, Liam P., Ajai Chopra, Charalambos Christofides, Paul Mylonas, Inci Otter et Gerd Schwartz. 1994. *Poland: The Path to a Market Economy*. Étude spéciale n° 113. Fonds monétaire international, Washington.
- Économie européenne. 1995. « L'épargne et l'investissement dans les pays en transition. » Supplément A : n° 7 (juillet). Commission européenne, Direction générale des affaires économiques et financières, Bruxelles.
- Education and Testing Service. 1992a. *Learning Mathematics*. Princeton, N.J.
- Education and Testing Service. 1992b. *Learning Science*. Princeton, N.J.

- Eichengreen, Barry et Marc Uzan. 1992. « The Marshall Plan: Economic Effects and Implication for Eastern Europe and the former USSR. » *Economic Policy* 14 (avril) : 14–75.
- Einhorn, Barbara. 1993. *Cinderella Goes To Market: Citizenship, Gender and Women's Movements in East Central Europe*. Londres : Verso.
- Erdoas, Tibor. 1994. « A tartos novekedes realitasai es akadalyai » (« The Realities of Lasting Economic Growth and Obstacles to It »). *Kozgazdasagi Szemle* 41(6) : 463–77.
- Estrin, Saul. 1994a. « The Inheritance. » In Nicholas Barr, directeur de publication, *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. New York : Oxford University Press. (Résumé disponible en français sous le titre « Marchés du travail et politique sociale en Europe centrale et orientale : la transition et après ».)
- _____. directeur de publication. 1994b. *Privatization in Central and Eastern Europe*. Londres : Longman.
- Estrin, Saul, Alan Gelb et Inderjit Singh. À paraître. « Shocks and Adjustment by Firms in Transition: A Comparative Study. » In Saul Estrin, Joe Brada et Inderjit Singh, directeurs de publication. *Firms in Transition: Cases from Poland, Czechoslovakia and Hungary*. Armonk, N.Y. : M. E. Sharpe.
- Evans, Geoffrey. 1995. « Mass Political Attitudes and the Development of Market Democracy in Eastern Europe. » Discussion Paper No. 39. Centre for European Studies, Nuffield College, Oxford.
- Faini, Riccardo et Richard Portes, directeurs de publication. 1995. *European Union Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Fakin, Barbara et Alain de Crombrughe. 1996. *Patterns of Government Expenditure and Taxation in Transition vs. OECD Economies*. Cahiers de la Faculté des sciences économiques et sociales n° 162. Namur, Belgique : Facultés universitaires Notre-Dame de la Paix.
- Falkingham, Jane, Jeni Klugman, Sheila Marnie et John Mickelwright. À paraître. *Household Welfare in Central Asia*. Londres : Macmillan.
- Fan, Qimiao et Une Lee. 1995. « Arrears in the Russian Economy: Basic Facts and Policy Implications. » Département Europe et Asie centrale, Banque mondiale, Washington.
- Feachem, Richard. 1994. « Health Decline in Eastern Europe. » *Nature* 367(6461) : 313–14.
- Feachem, Richard G. A., Tord Kjellstrom, Christopher J. L. Murray, Mead Over et Margaret A. Phillips, directeurs de publication. 1992. *The Health of Adults in the Developing World*. New York : Oxford University Press. (Résumé disponible en français sous le titre « La santé des adultes dans les pays en développement ».)
- Findlay, Christopher, Andrew Watson et Harry X. Wu. 1994. *Rural Industry in China*. Londres : St. Martin's Press.
- Fischer, Stanley. 1993. « The Role of Macroeconomic Factors in Growth. » *Journal of Monetary Economics* 32 : 458–512.
- _____. 1995. « Modern Approaches to Central Banking. » Document présenté à la « Tercentenary Celebration of the Bank of England », 9 juin 1995. NBER Working Paper No. 5064. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Fischer, Stanley, Ratna Sahay et Carlos A. Vegh. 1995. « Stabilization and Growth in Transition Economies: Early Experiences. » Fonds monétaire international, Washington.
- FMI (Fonds monétaire international). 1994a. « Eastern Europe—Factors Underlying the Weakening Performance of Tax Revenues. » Document de travail du FMI n° 94/104. Washington.
- _____. 1994b. « Trade Policy Reform in the Countries of the Former Soviet Union. » *IMF Economic Reviews* 2/1994. Washington.
- _____. 1994c. *Perspectives de l'économie mondiale* (octobre). Washington.
- _____. 1995a. *Direction of Trade Statistics* 1995. Washington.
- _____. 1995b. « Russian Federation. » *IMF Economic Reviews* 16/1994. Washington.
- _____. 1995c. *Perspectives de l'économie mondiale* (mai). Washington.
- _____. Années diverses — a. *Government Finance Statistics Yearbook*. Washington.
- _____. Années diverses — b. *Statistiques financières internationales*. Washington.
- _____. Années diverses — c. *Perspectives de l'économie mondiale*. Washington.
- FMI, Banque mondiale, Organisation de coopération et de développement économiques, Banque européenne pour la reconstruction et le développement. 1991. *A Study of the Soviet Economy*. Paris : OCDE.
- Foley, Mark C. et Jeni Klugman. À paraître. « The Impact of Social Support—Errors of Leakage and Exclusion. » In Jeni Klugman, directeur de publication, *Poverty in Russia during the Transition*. Études régionales et sectorielles de la Banque mondiale. Washington.
- Fong, Monica S. 1996. « Gender Barriers in the Transition to a Market Economy. » Banque mondiale, Département de la lutte contre la pauvreté et de la politique sociale, Document de synthèse n° 87. Washington.
- Fox, Louise. 1995. « La crise du vieillissement en Europe de l'Est. » *Finances & Développement* 32(4) : 34–37.
- Freedom Review*. 1995.
- Freund, Caroline L. et Christine I. Wallich. 1995. *Raising Household Energy Prices in Poland: Who Gains? Who Loses?* Document de travail des services de recherche de politique générale de la Banque mondiale n° 1495. Washington.
- Frydman, Roman, Cheryl W. Gray et Andrzej Rapaczynski, directeurs de publication. 1996. *Corporate Governance in Central Europe and Russia. Volume 1: Banks, Funds, and Foreign Investors. Volume 2: Insiders and the State*. Budapest, Londres et New York : Central European University Press.
- Fung, K. C. À paraître. « Accounting for Chinese Trade: Some National and Regional Considerations. » In R. Baldwin, J. D. Richardson et R. Lipsey, directeurs de publication. *Geography and Ownership as a Basis for Economic Accounting*. Chicago, Ill. : University of Chicago Press.
- Funk, Nanette et Magda Mueller. 1993. *Gender Politics and Post-Communism: Reflections from Eastern Europe and the Former Soviet Union*. New York : Routledge.

- Gacs, Janos. 1993. « A külkereskedelem liberalizálása Kelet-Európában: gyors reformok és újraértékelés. Csehszlovákia, Lengyelország és Magyarország tapasztalatai » (« Foreign Trade Liberalization in Eastern Europe: Fast Reforms and Re-evaluation. The Experience of Czechoslovakia, Poland and Hungary »). *Kulgazdaság* 37(12) : 12–33.
- Gaidar, Egor. 1995. « Postcommunistické ekonomické reformy: prošlo pět let » (« Postcommunist Economic Reforms—Five Years Have Passed »). *Voprosi Ekonomiki* 12 : 4–11.
- Galal, Ahmed, Leroy Jones, Pankaj Tandon et Ingo Vogelsang. 1994. *Welfare Consequences of Selling Public Enterprises*. New York : Oxford University Press. (Résumé disponible en français sous le titre « Les effets de la cession d'entreprises publiques sur le bien-être général ».)
- Gale, William G. et John Karl Scholz. 1994. « Intergenerational Transfers and the Accumulation of Wealth. » *Journal of Economic Perspectives* 8 (automne/4) : 145–60.
- Gang, Fan. 1994. « Incremental Changes and Dual-Track Transition: Understanding the Case of China. » Document présenté à la conférence « Societies in Transformation: Experience of Market Reform for Ukraine », Kiev, 19–21 mai.
- Gavrilenko, Evgeny et Vincent Koen. 1994. « How Large Was the Output Collapse in Russia? Alternative Estimates and Welfare Implications. » Document de travail du Fonds monétaire international n° 94/154. Washington.
- Gelb, Alan H. et Cheryl W. Gray. 1991. *The Transformation of Economies in Central and Eastern Europe: Issues, Progress, and Prospects*. Série Politique générale et recherche n° 17. Washington : Banque mondiale.
- Gelb, Alan, Gary Jefferson et Inderjit Singh. 1993. « Can Communist Economies Transform Incrementally? The Experience of China. » In Olivier Jean Blanchard et Stanley Fischer, directeurs de publication. *NBER Macroeconomics Annual 1993*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Glaessner, Thomas et Ignacio Mas. 1995. « Incentives and the Resolution of Bank Distress. » *World Bank Research Observer* 10(1) : 53–73.
- Gomulka, Stanislaw. 1995. « The IMF-Supported Programs of Poland and Russia, 1990–94: Principles, Errors, and Results. » *Journal of Comparative Economics* 20 : 316–346.
- Gorton, Gary et Andrew Wilton. 1996. « Banking in Transition Economies: Does Efficiency Require Instability? » Wharton School of Business Working Paper, Université de Pennsylvanie, Philadelphie.
- Goskoms at-Banque mondiale. 1995. « Russian Federation: Report on the National Accounts. » Fédération de Russie, Commission de la statistique, et Département-pays EAC III de la Banque mondiale. Washington.
- Gray, Cheryl W. et al., 1993. « Evolving Legal Frameworks for Private Sector Development in Central and Eastern Europe. » Document de synthèse de la Banque mondiale n° 209. Washington : Banque mondiale.
- Gray, Cheryl W. et Kathryn Hendley. À paraître. « Developing Commercial Law in Transition Economies: Examples from Hungary and Russia. » In Jeffrey D. Sachs et Katharina Pistor, directeurs de publication, *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*. John M. Olin Critical Issues Series. Boulder, Colo. : Westview Press
- Gray, Cheryl W. et Arnold Holle. À paraître. « Bank-led Restructuring in Poland: Living Up to its Promises? » Document de travail des services de recherche de politique générale. Banque mondiale, Washington.
- Gray, Cheryl W. et W. Jarosz. 1995. « Law and the Regulation of Foreign Direct Investment: The Evidence from Central and Eastern Europe. » *Columbia Journal of Transnational Law*. Juin.
- Gray, Cheryl W., Sabine Schlorke et Miklós Szanyi. À paraître. « Hungary's Bankruptcy Experience, 1992–93. » *World Bank Economic Review*.
- Gray, Dale. 1995. *Reforming the Energy Sector in Transition Economies: Selected Experience and Lessons*. Document de synthèse de la Banque mondiale n° 296. Washington.
- Grigoriev, L. 1995. « Ownership and Control Distribution in the Privatization Process. » In A. Astapovich, directeur de publication. *Foreign Investment in Russia—Trends and Prospects*. Moscou.
- Gros, Daniel et Alfred Steinherr. 1995. *Winds of Change: Economic Transition in Central and Eastern Europe*. Londres : Longman.
- Grosfeld, Irena et Gérard Roland. 1995. « Defensive and Strategic Restructuring in Central European Enterprises. » Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 1135. Londres.
- Grosh, Margaret. 1994. *Administering Targeted Social Programs in Latin America: From Platitudes to Practice*. Études régionales et sectorielles de la Banque mondiale. Washington.
- Halpern, László. 1995. « Comparative Advantage and Likely Trade Pattern of the CEECs. » In Riccardo Faini et Richard Portes, directeurs de publication, *European Union Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*. Londres : Centre for Economic Policy Research.
- Handleman, Stephen. 1995. *Comrade Criminal*. New Haven, Conn. : Yale University Press.
- Hansson, Ardo H. 1995. « Reforming the Banking System in Estonia. » In Jacek Rostowski, directeur de publication, *Banking Reform in Central Europe and the Former Soviet Union*. Budapest : Central European University Press.
- Hansson, Ardo H. et Jeffrey D. Sachs. 1994. « Monetary Institutions and Credible Stabilization: A Comparison of Experiences in the Baltics. » Department of Economics, Université Harvard, Cambridge, Mass.
- Hardy, Daniel C. et Ashok K. Lahiri. 1994. « Cash Shortage in the Former Soviet Union. » Document de travail du FMI n° 94/67. Fonds monétaire international, Washington.
- Harrold, Peter. 1992. *China's Reform Experience to Date*. Document de synthèse de la Banque mondiale n° 180. Washington.
- Harrold, Peter, E. C. Hwa et Lou Jiwei, directeurs de publication. 1993. *Macroeconomic Management in China: Proceedings of a Conference in Dalian, June 1993*. Document de synthèse de la Banque mondiale n° 220. Washington.
- Hausmann, Ricardo et Michael Gavin. 1995. « The Roots of Banking Crises: The Macroeconomic Context. » Document

- préparé pour la Conférence « Banking Crises in Latin America », Washington, 6-7 octobre.
- Havrylyshyn, Oleh et Lance Pritchett. 1991. « European Trade Patterns After Transition. » Document de travail de politique générale, recherche et relations extérieures n° 748. Banque mondiale, Washington.
- Held, Joseph. 1992. *The Columbia History of Eastern Europe in the Twentieth Century*. New York : Columbia University Press.
- Heller, Peter S. et Jack Diamond. 1990. *International Comparisons of Government Expenditure Revisited*. Étude spéciale n° 69. Fonds monétaire international, Washington.
- Hertling, James. 1996. « Critics Fear China Cannot Prepare Students for Future. » *The Chronicle of Higher Education* 5. Janvier.
- Hewitt, Daniel et Caroline van Rijckeghem. 1995. « Wage Expenditures of Central Governments. » Document de travail du Fonds monétaire international n° 95/11. Washington.
- Hexter, David. 1993. « Round Table in Banking: The Bad Debt Problem in Eastern Europe. » *Economics of Transition* 1(1) : 111-121.
- Heyneman, Stephen P., directeur de publication. 1994. « Education in the Europe and Central Asia Region: Policies of Adjustment and Excellence. » Rapport n° IDP-145. Région Europe et Asie centrale, Banque mondiale, Washington.
- Hilbers, Paul. 1993. « Les instruments monétaires et leur emploi pendant la transition de la planification centrale à l'économie de marché. » Document de travail du Fonds monétaire international n° 93/87. Washington.
- Hobsbawm, Eric. 1994. *The Age of Extremes: A History of the World, 1914-1991*. New York : Pantheon Books.
- Hoekman, Bernard et Simeon Djankov. 1995. « Catching Up With Eastern Europe? The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative. » CEPR Discussion Paper No. 1300. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Hofman, Bert. 1995a. « Fiscal Decline and Quasi-fiscal Response: China's Fiscal Policy and Fiscal System 1978-1994. » Document distribué à la conférence CEPR/CEPII/OCDE, « Different Approaches to Market Reforms: A Comparison Between China and the CEECs », Budapest, 6 octobre.
- _____. 1995b. « Key Issues in China's Fiscal Policy. » Banque mondiale, Département Chine et Mongolie, Washington.
- Holzmann, Robert, Janos Gacs et Georg Winckler, directeurs de publication. 1995. *Output Decline in Eastern Europe: Unavoidable, External Influence or Homemade*. Dordrecht, Pays-Bas : Kluwer Academic Publishers.
- Hughes, Gordon. 1995. « Is the Environment Getting Cleaner in Central and Eastern Europe? Selected Evidence for Air Pollution and Drinking Water Contamination. » Implementing the Environmental Action Program for Eastern Europe. Étude en cours du Département de l'environnement. Banque mondiale, Washington.
- Human Rights Watch. 1995a. « Abuses Against Women Workers. » *The Human Rights Watch Global Report on Women's Human Rights*. New York.
- _____. 1995b. « Russia: Neither Jobs Nor Justice: State Discrimination Against Women in Russia. » *Human Rights Watch Women's Rights Project* 7(5) : 1-30.
- Illarionov, A. 1995a. « Popyitki provedenia politiki finansovyi stabilizatsii v SSSR i Rossii » (« Attempts to Implement the Policy of Fiscal Stabilization in the USSR and Russia »). *Voprosi Ekonomiki* 7 : 4-37.
- _____. 1995b. « Priroda rossiiskoi inflatsii » (« The Nature of Russia's Inflation »). *Voprosi Ekonomiki* 3 : 4-21.
- Interstate Statistical Committee of the Commonwealth of Independent States. 1995. *Demographic Yearbook of the Russian Federation 1993*. Moscou : Goskomstat.
- Jackman, Richard. 1994. « La politique économique et l'emploi dans les économies en transition d'Europe centrale et orientale : premiers enseignements. » *Revue internationale du travail* 133(3) : 361-81.
- Jackman, Richard et Michal Rutkowski. 1994. « Labor Markets: Wages and Employment. » In Nicholas Barr, directeur de publication, *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. New York : Oxford University Press. (Résumé disponible en français sous le titre « Marchés du travail et politique sociale en Europe centrale et orientale : la transition et après ».)
- Jalan, Jyotsna et Martin Ravallion. 1996. « Transient Poverty in Rural China. » Département de la recherche, politiques de développement. Banque mondiale, Washington.
- Jepsen, Dorte et Assia Brandrup-Lukanow. 1995. *Family Planning and Reproductive Health in CCEE/NIS*. Copenhague : FNUAP et OMS.
- Johnson, B. R., M. Horga et L. Andronache. 1993. « Contraception and Abortion in Romania. » *Lancet* 341 : 875-80.
- Jones, Derek C. 1996. « The Nature and Effects of Employee Ownership and Control: Evidence from the Baltics, Russia, and Bulgaria. » Document présenté à la réunion de l'Alliance des associations de sciences sociales à San Francisco, Calif., janvier.
- Joskow, Paul, Richard Schmalensee et Natalia Tsukanova. 1994. « Competition Policy in Russia During and After Privatization. » *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics* 301-81.
- Kaminski, Bart, Zhen Kun Wang et L. Alan Winters. 1996. « Foreign Trade in the Transition: the International Environment and Domestic Policy. » In *Studies of Economics in Transformation* 20. Washington : Banque mondiale.
- Karnite, Raita et Inna Dovladbekova. 1995. *Institutions of Public Finance in Latvia*. San Francisco, Calif. : International Center for Economic Growth.
- Kaufmann, Daniel et Aleksander Kaliberda. 1995. « Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies: A Framework of Analysis and Evidence. » Document préparé pour une conférence sur la transition économique dans les nouveaux États indépendants, Kiev, 16 août.
- Keefer, Philip et Stephen Knack. 1995. « Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-national Test of an Institutional Explanation. » IRIS Working Paper. Université du Maryland, College Park.

- Keh, Douglas. 1994. « Economic Reform and the Implications of Criminal Finance. » *UNDCP Study Series*. Programme des Nations Unies pour le contrôle international des drogues, Vienne.
- Kikeri, Sunita, John Nellis et Mary Shirley. 1992. *Privatisation : les données de l'expérience*. Washington : Banque mondiale.
- King, Robert G. et Ross Levine. 1993a. « Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence. » *Journal of Monetary Economics* 32 : 513-542.
- _____. 1993b. « Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. » *Quarterly Journal of Economics* 108 : 717-38.
- Klavens, Jonathan et Anthony Zamparutti. 1995. *Foreign Direct Investment and Environment in Central and Eastern Europe: A Survey*. Washington : Banque mondiale.
- Klugman, Jeni, directeur de publication. À paraître. *Poverty in Russia during the Transition*. Études régionales et sectorielles de la Banque mondiale. Washington.
- Knack, Stephen et Philip Keefer. 1995. « Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests Using Alternative Institutional Measures. » *Economics and Politics* 7(3) : 207-27.
- Koen, Vincent. 1995. « Price Measurement and Mismeasurement in Central Asia. » Document de travail du FMI n° 95/82. Fonds monétaire international, Washington.
- Koen, Vincent et Michael Marrese. 1995. « Stabilization and Structural Change in Russia, 1992-94. » Document de travail du FMI n° 95/13. Fonds monétaire international, Washington.
- Koford, Kenneth et Jeffrey B. Miller. 1995. « Contracts in Bulgaria: How Firms Cope when Property Rights are Incomplete. » IRIS Working Paper 166. Université du Maryland, College Park.
- Köllő, János. 1995. « Short-term Response of Employment to Sales in State-Owned and Private Firms in Hungary 1990-94. » Document préparé pour le projet de la Banque mondiale et de l'IDE sur l'emploi, le chômage et la restructuration en Europe orientale et en Russie, Washington, septembre.
- Kolodko, Grzegorz W., Danuta Gotz-Kozierkiewicz et Elzbieta Skrzyszewska-Paczek. 1991. *Hiperinflacja in stabilizacja w gospodarce postsocjalistycznej*. Varsovie : Instytut Finansow (*Hyperinflation and Stabilization in Postsocialist Economies*. Dordrecht : Kluwer Academic Publishers).
- Koparanova, Malinka S. 1995. « Efficiency of State Firms in Bulgarian Industry: Microeconomic Evidence of an Empirical Study. » Document présenté à la « 70th Western Economic Association International Conference », San Diego, Calif., juillet.
- Kornai, János. 1986. « The Soft Budget Constraint. » *Kyklos* 39(1), Budapest.
- _____. 1992. *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton, N.J. : Princeton University Press.
- _____. 1994a. « Lasting Growth as the Top Priority. Macroeconomic Tensions and Government Economic Policy in Hungary » (« A legfontosabb: A tartos novekedes » *Nepszabadsz* 29 août-2 sept.). Discussion Paper No. 1697, Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, Mass.
- _____. 1994b. « Transformational Recession: The Main Causes. » *Journal of Comparative Economics* 19 : 39-63.
- _____. 1995. « A magyar gazdaságpolitika dilemmái » (« The Dilemmas of Hungarian Economic Policy »). *Kozgazdasági Szemle* 42(7-8) : 633-49.
- _____. 1996. « Paying the Bill for Goulash-Communism: Hungarian Development and Macro Stabilization in a Political-Economy Context. » Harvard Institute for Economics Research, Discussion Paper No. 1748. Cambridge, Mass.
- Kosmarskii, B. et T. Maleva. 1995. « Sotzialnaya politika v Rossii v kontexte makroekonomicheskoy reformy » (« Russia's Social Policy in the Context of Macroeconomic Reforms »). *Voprosi Ekonomiki* 9 : 4-16.
- Kovalyova, Galina. 1994. « Comparative Assessment of Students in Science and Math. » In Stephen P. Heyneman, directeur de publication, « Education in the Europe and Central Asia Region: Policies of Adjustment and Excellence. » Région Europe et Asie centrale, Rapport n° IDP-145. Banque mondiale, Washington.
- Kraay, Aart. 1995. « Factor Accumulation, Factor Reallocation, and Growth in China. » Département Chine et Mongolie, Banque mondiale, Washington.
- Krueger, Anne O. 1990. « Economists' Changing Perceptions of Government. » Discours prononcé à l'Institut Kiel, Allemagne, 23 juin.
- Kuczynski, Irving, Teresa Barger et Laurence Carter. À paraître — a. « IFC's Experience with Promoting Emerging Market Investment Funds. » In IFC, ed., *Financial Sector: Lessons from Experience*. Washington : Société financière internationale.
- _____. À paraître — b. « IFC's Experience with Promoting Leasing in Developing Countries. » In IFC, ed., *Financial Sector: Lessons from Experience*. Washington : Société financière internationale.
- Laporte, Bruno et Julian Schweitzer. 1994. « Education and Training. » In Nicholas Barr, directeur de publication, *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. New York : Oxford University Press. (Disponible en hongrois et en roumain; version russe à paraître; résumé disponible en français sous le titre « Marchés du travail et politique sociale en Europe centrale et orientale : la transition et après ».)
- Lardy, Nicholas. 1995. « Economic Engine? Foreign Trade and Investment in China. » *The Brookings Review* 14(21) : 10-15.
- Lavigne, Marie. 1995. *The Economics of Transition From Socialist Economy to Market Economy*. New York : St. Martin's Press.
- Layard, Richard, Stephen Nickell et Richard Jackman. 1991. *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*. Oxford : Oxford University Press.
- Lea, Michael, J. et Bertrand Renaud. 1995. « Contractual Savings for Housing: How Suitable Are They for Transitional Economies? » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1516. Banque mondiale, Département du développement du secteur financier, Washington.
- Lee, Wing On et Zhibiao Li. 1994. « Disparities in Educational Development in a Fast Developing Chinese City—

- Guangzhou. » In Nelly P. Stromquist, directeur de publication, *Education in the Urban Areas: Cross-National Dimensions*. Westport, Conn. : Praeger.
- Le Houerou, Philippe. 1994. « Decentralization and Fiscal Disparities among Regions in the Russian Federation. » Rapport n° IDP-138. Région Europe et Asie centrale, Banque mondiale, Washington.
- Le Houerou, Philippe, Elana Gold et Stanislav Katash. 1994. « Budget Coverage and Government Finance in the Russian Federation. » Rapport n° IDP-137. Région Europe et Asie centrale, Banque mondiale, Washington.
- Leung, Y. M. 1991. « Curriculum Development in the People's Republic of China. » In C. Marsh et P. Morris, directeurs de publication. *Curriculum Development in East Asia*. Londres : Falmer Press.
- Levine, Ross et David Renelt. 1992. « A Sensitivity Analysis of Cross Country Growth Regressions. » *American Economic Review* 82 : 942-63.
- Levine, Ross et David Scott. 1993. « Old Debts and New Beginnings: A Policy Choice in Transitional Socialist Economies. » *World Development* 21(3) : 319-30.
- Lewin, Keith M. et Wang Ying Jie. 1994. *Implementing Basic Education in China: Progress and Prospects in Rich, Poor and National Minority Areas*. Paris : Institut international de planification de l'éducation — UNESCO.
- Lieberman, Ira et John Nellis. 1995. *Russia: Creating Private Enterprises and Efficient Markets*. Studies of Economics in Transition 15. Washington : Banque mondiale.
- Lin, Justin Yifu. 1995. « Inflation and Growth in China's Transition: An Analysis and Comparison with EE/FSO. » China Center for Economic Research, Université de Pékin, Beijing.
- Lin, Justin Yifu, Fang Cai et Zhou Li. 1996. *The China Miracle: Development Strategy and Economic Reform*. Chinese University of Hong Kong Press et Institute for Contemporary Studies, San Francisco, Calif.
- Lipton, David et Jeffrey Sachs. 1990a. « Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland. » In David Lipton et Jeffrey Sachs, directeurs de publication, *Brookings Papers on Economic Activity* 1 : 75-147.
- _____. 1990b. « Poland's Economic Reform. » *Foreign Affairs* 69(3) : 47-66.
- _____. 1990c. « Privatization in Eastern Europe: The Case of Poland. » In David Lipton et Jeffrey Sachs, directeurs de publication, *Brookings Papers on Economic Activity* 2 : 293-341.
- Loayza, Norman V. À paraître. *The Economies of the Informal Sector: A Simple Model and Some Evidence from Latin America*. Carnegie-Rochester Series on Public Policy.
- Lovei, Magda et Barry S. Levy, directeurs de publication. 1995. « Lead Exposure and Health in Central and Eastern Europe: The Impact on Children—Evidence from Hungary, Poland, and Bulgaria. » Banque mondiale, Washington.
- Lubin, Nancy. 1994. « Leadership in Uzbekistan and Kazakstan: The Views of the Led. » The National Council for Soviet and Eastern Research, Title VIII Program. Washington.
- Ma, Jin. 1995. « Macroeconomic Management and Intergovernmental Relations in China. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1408. Banque mondiale, Washington.
- Mabbett, Deborah. À paraître. « Social Insurance in the Transition to a Market Economy: Theoretical Issues with Application to Moldova. » Document de synthèse du Département de la recherche, politiques de développement n° 1146. Banque mondiale, Washington.
- Marer, Paul et Vincent Mabert. 1996. « GE Acquires and Restructures TUNGSRAM: The First Six Years (1990-95). » In *Performance of Privatized Enterprises: Corporate Governance, Restructuring, and Profitability*. Paris : OCDE.
- Martin, Will et L. Alan Winters. 1995. *The Uruguay Round: Widening and Deepening the World Trading System*. Série Le développement en marche. Washington : Banque mondiale.
- Mauro, Paolo. 1995. « Corruption and Growth. » *Quarterly Journal of Economics*, août 110 : 681-721.
- McKinnon, Ronald I. 1991. « Financial Control in the Transition from Classical Socialism to a Market Economy. » *Journal of Economic Perspectives* 5(4) : 107-22.
- McKinnon, Ronald I. 1994. « Gradual Versus Rapid Liberalization in Socialist Economies: The Problem of Macroeconomic Control. » In Michael Bruno et Boris Pleskovic, directeurs de publication, *Proceedings of the World Bank, Annual Conference on Development Economics* 1993. Washington.
- McLure, Charles E. Jr., Andras Semjen, Tadeusz Baczko, Janusz Fiszer et Ladislav Venys. 1995. *Tax Policy in Central Europe*. San Francisco, Calif. : International Center for Economic Growth.
- Meggison, William L., Robert C. Nash et Matthias van Randenborgh. 1994. « The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Empirical Analysis. » *Journal of Finance* 49(2) : 403-52.
- Michalopoulos, Constantine et David G. Tarr. 1994. *Trade in the New Independent States*. Studies of Economics in Transformation No. 13. Washington : Banque mondiale.
- _____. 1996. *Trade Policy in the New Independent States*. Série Le développement en marche. Washington : Banque mondiale.
- Milanovic, Branko. À paraître. *Income, Inequality and Poverty during the Transition*. Washington : Banque mondiale.
- Millwood, R. 1982. « The Comparative Performance of Public and Private Ownership. » In Lord E. Roll, directeur de publication, *The Mixed Economy*. New York : Macmillan.
- Mizsei, Kalman, directeur de publication. 1994. *Developing Public Finance in Emerging Market Economies*. Boulder, Colo. : Westview Press.
- Montes-Negret, Fernando. 1995. « China's Credit Plan: An Overview. » *Oxford Review of Economic Policy* 11(4).
- Morgenstern, Claudia et Jonathan Hay. 1995. « The Regulatory Framework for Russia's Securities Markets: Challenges of Institution-Building in a Transition Economy. » Document présenté à la Conférence « Stock Markets, Corporate Finance, and Economic Growth », Banque mondiale, Washington, 16-17 février.
- Morsink, James H. J. 1995. « Wage Controls During IMF Arrangements in Central Europe. » In Susan Schadler, directeur de publication. *IMF Conditionality: Experience Under Stand-By and Extended Arrangements*. Étude spéciale du FMI n° 129. Washington : Fonds monétaire international.

- Moser, Caroline. 1996. *Confronting Crisis: A Summary of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Poor Urban Communities*. Environnement et développement durable et Série Études et monographies n° 7. Washington : Banque mondiale. (Résumé disponible en français sous le titre « Le comportement des ménages face à la crise : synthèse des réactions contre la pauvreté et la vulnérabilité dans quatre communautés urbaines pauvres ».)
- Mozhina, Marina, directeur de publication. 1994. « Bednost: Vzgl'yad uchenykh na problemu » (« Poverty: Point of View of Scientists »). *Demografiya i sotsiologiya*. Vypusk 10. Moscou : Institute sotsial'no-ekonomicheskikh problem narodnonaseleniya.
- Munnell, Alicia H. 1992. « Policy Watch: Infrastructure Investment and Economic Growth. » *The Journal of Economic Perspectives* 6(4) : 189-98.
- Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer et Robert W. Vishny. 1992. « Transition to a Market Economy: Pitfalls of Partial Reform. » *Quarterly Journal of Economics* 107 : 889-906.
- Murray, Christopher J. L. et José-Luis Bobadilla. 1995. « Epidemiological Transitions in the Formerly Socialist Economies: Divergent Patterns of Mortality and Causes of Death. » Harvard Center for Population and Development Studies, Cambridge, Mass.
- Murrell, Peter. 1991. « Can Neoclassical Economics Underpin the Reform of Centrally Planned Economies? » *Journal of Economic Perspectives* 5(4) : 59-76.
- _____. 1992. « Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies. » In Christopher Clague et Gordon C. Rausser, directeurs de publication, *Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Londres : Basil Blackwell.
- _____. 1995. « The Transition According to Cambridge, Massachusetts. » *Journal of Economic Literature* 33 (mars) : 164-78.
- Nations Unies, Conseil économique et social. 1994. « Conséquences économiques et sociales de l'abus et du trafic illicite des drogues : rapport intérimaire. » Vienne.
- Nelson, Joan M., directeur de publication. 1994. *A Precarious Balance: Democracy and Economic Reforms in Eastern Europe Vol. 1*. San Francisco, Calif. : International Center for Economic Growth.
- Neven, Damien. 1995. « Trade Liberalization with Eastern Nations: How Sensitive. » In Riccardo Faini et Richard Portes, directeurs de publication, *European Union Trade with Eastern Europe*. Londres : Centre for Economic Policy Research.
- Newbury, David M. G., directeur de publication. 1995. *Tax and Benefit Reform in Central and Eastern Europe*. Londres : Centre for Economic Policy Research.
- Nolan, Peter et Fureng Dong. 1990. *Market Forces in China*. Londres : Zed Books.
- O'Brien, D., V. Patriorkovsky, I. Korkhova et L. Dershem. 1993. « The Future of the Village in a Restructured Food and Agricultural Sector in the former Soviet Union. » *Agriculture and Human Values* 10(1) : 11-21.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). 1993. « Politiques actives du marché du travail. » *Perspectives de l'emploi*. Paris.
- _____. 1995a. *Perspectives économiques de l'OCDE*. Paris.
- _____. 1995b. *La dimension régionale du chômage dans les pays en transition : un défi pour le marché du travail et les politiques sociales*. Paris.
- _____. 1995c. *Étude du marché du travail dans la République tchèque*. Paris.
- Ody, Anthony. 1992. « Rural Enterprise Development in China. » Document de synthèse de la Banque mondiale n° 162. Banque mondiale, Washington.
- OECD (Fonds de coopération économique d'outre-mer). 1995. *Transition Strategies and Economic Performance: « Gradualism » Revisited*. OECF Discussion Paper No. 8. Tokyo.
- OMS (Organisation mondiale de la santé). 1994. « Highlights on Women's Health in CEE and NIS, Women's Health Profile: Comparative Analysis of the Country Reports. » Women's Health Counts: Conference on the Health of Women in Central and Eastern Europe, février.
- Orazem, Peter, Milan Vodopivec et Ruth Wu. 1995. « Worker Displacement during the Transition: Experience from Slovenia. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1449. Banque mondiale, Washington.
- Patil, Pawan G. et Kathie Krumm. 1995. « Poverty and Social Transfers in Europe & Central Asia: A Survey of the Evidence. » Banque mondiale, Département Europe et Asie centrale. Washington.
- Patriorkovsky, V., A. Bonanno, J. Chinn et D. O'Brien. 1991. « Selected Rural Issues in the USA and the USSR: A Comparative Agenda. » *The Rural Sociologist* 11 (été) 21-31.
- Pawlowicz, Leszek, directeur de publication. 1994. *Restrukturyzacja Finansowa Przedsiębiorstw i Bankow*. I raport z badan. Gdansk, Pologne : Instytut Badan nad Gospodarka.
- Perotti, Roberto. 1995. « Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say. » Department of Economics, Université Columbia, New York.
- Persson, Torsten et Guido Tambellini. 1994. « Is Inequality Harmful for Growth? » *American Economic Review* 84 (3/juin) : 600-21.
- Pham Van Thuyet. 1995. « The Emerging Legal Framework for Private Sector Development in Viet Nam's Transitional Economy. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1486. Washington : Banque mondiale.
- Pinto, Brian et Sweder van Wijnbergen. 1994. « Ownership and Corporate Control in Poland. Why State Firms Defied the Odds. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1308. Banque mondiale, Washington.
- Pinto, Brian, Marek Belka et Stefan Krajewski. 1993. « Transforming State Enterprises in Poland. Evidence on Adjustment by Manufacturing Firms. » *Brookings Papers on Economic Activity* 1. Washington.
- Pohl, Gerhard. 1995a. « Banking Reforms in Russia and Eastern Europe. » *Butterworth's Journal of International Banking and Financial Law* 10(9) : 432-36.
- _____. 1995b. « Russian Banking, An Unexpected Revolution. » *Leaders Magazine* 18(4) : 215.

- Pohl, Gerhard et Stijn Claessens. 1994. « Banks, Capital Markets, and Corporate Governance: Lessons from Russia for Eastern Europe. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1326. Banque mondiale, Régions Europe et Asie centrale, et Moyen-Orient et Afrique du Nord, Département technique, Washington.
- Pohl, Gerhard, Gregory T. Jedrzejczak et Robert E. Anderson. 1995. *Creating Capital Markets in Central and Eastern Europe*. Rapport technique de la Banque mondiale n° 295. Washington.
- Pohl, Gerhard, Simeon Djankov et Robert E. Anderson. À paraître. « Restructuring of Large Industrial Firms in Central and Eastern Europe, 1992-94. » Banque mondiale, Régions Europe et Asie centrale, et Moyen-Orient et Afrique du Nord, Département technique, Washington.
- Popov, A. A. 1991. « Family Planning and Induced Abortion in the USSR: Basic Health and Demographic Characteristics. » *Studies in Family Planning* 22(6) : 368-77.
- Portes, Richard A., directeur de publication. 1993. *Economic Transformation in Central Europe: A Progress Report*. Londres : Centre for Economic Policy Research.
- _____. 1994. « Transformation Traps. » *Economic Journal* 104 (septembre) : 1178-89.
- Poznanski, Kazimierz Z. 1985. *Technology, Competition, and the Soviet Bloc in the World Market*. Berkeley : University of California Press.
- Pradhan, Sanjay. À paraître. *Evaluating Public Spending: A Framework for Public Expenditure*. Document de synthèse de la Banque mondiale n° 323. Washington.
- Preker, Alexander. 1994. « Meeting the Challenge: Policymaking and Management During Economic Transition. » *Journal of Health Administration Education* 12(4) : 433-47.
- Preker, Alexander et Richard Feachem. 1994. « Health and Health Care. » In Nicholas Barr, directeur de publication, *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. New York : Oxford University Press. (Disponible en hongrois et en roumain; version russe à paraître; résumé disponible en français sous le titre « Marchés du travail et politique sociale en Europe centrale et orientale : la transition et après ».)
- Queisser, Monika. 1995. « Après le Chili, les réformes de la deuxième génération en Amérique latine. » *Revue internationale de sécurité sociale* 38(3-4) : 27-45.
- Radke, Detlef. 1995. *The German Social Market Economy: An Option for Transforming and Developing Countries?* Publié en collaboration avec l'Institut allemand du développement, Berlin. GDI Book Series 4. Londres : Frank Cass.
- Radygin, A. 1995a. « On the Theory of Privatization in the Transition Economy. » *Voprosy ekonomiki* 12 : 54-67.
- _____. 1995b. « Russian Privatization and Foreign Investment. » In A. Astapovich, directeur de publication. *Foreign Investment in Russia—Trends and Prospects*. Moscou.
- Raiser, Martin. 1993. « Searching for the Hole in the Public Pocket: The Institutional Legacy of Soft Budget Constraints and the Polish Transformation Process. » *Economic Systems* 17(4) : 251-78.
- Rajaram, Anand. 1992. *Reforming Prices: The Experience of China, Hungary, and Poland*. Document de synthèse de la Banque mondiale n° 144. Washington.
- Reidel, James et Bruce Comer. 1995. « Transition to Market Economy in Viet Nam. » Préparé pour le Projet de la Fondation pour l'Asie sur les économies en transition : comparaison de l'Asie et de l'Europe orientale. DELTA, Paris, 22 mai.
- Renaud, Bertrand M. 1996. « Housing Finance in Transition Economies: The Early Years in Eastern Europe and the Former Soviet Union. » Banque mondiale, Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1565, Département du développement du secteur financier, Washington.
- Richards, Anthony et Gunnar Tersman. 1995. « Growth, Tradables, and Price Convergence in the Baltics. » Document de travail du FMI n° 95/45. Fonds monétaire international, Washington.
- Ridley, F. F. 1995. « Civil Service and Democracy: Questions in Reforming the Civil Service in Eastern and Central Europe. » *Public Administration and Development* 15 : 11-20.
- Roberts, Bryan. 1993. « What Happened to Soviet Product Quality? Evidence from the Finnish Auto Market. » Université de Miami, Miami, Fla.
- _____. 1995. « Price Liberalization, Market Power and Social Welfare in Transition Economies. » Université de Miami, Miami, Fla.
- Rollo, Jim et Alasdair Smith. 1993. « The Political Economy of Eastern European Trade with the European Community: Why So Sensitive? » *Economic Policy* 16 (avril) : 139-81.
- Rosati, Dariusz K. 1992. « Problems of Post-CMEA Trade and Payments. » Discussion Paper No. 650. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Rose, Richard. 1995a. « La liberté, valeur fondamentale. » *Revue internationale des sciences sociales* (145) : 519-36.
- _____. 1995b. « New Russia Barometer IV—Survey Results. » Studies in Public Policy No. 250. Centre for the Study of Public Policy, Strathclyde, Écosse.
- Rose, Richard et Christian Haerpfer. 1994. *New Democracies Barometer III*. Vienne : Paul Lazarsfeld Society.
- _____. 1996. « Support for Democracy and Market System Rising in Central and Eastern Europe. » Research report. Paul Lazarsfeld Society, Vienne.
- Rose-Ackerman, Susan. 1978. *Corruption: A Study in Political Economy*. New York : Free Press.
- Rostowski, Jacek. 1994. « Interenterprise Arrears in Post-Communist Economies. » WP/94/43. Fonds monétaire international, Washington.
- Rostowski, Jacek et Milan Nikolic. 1995. « Exit in the Framework of Macro-economic Shocks and Policy Responses during Transition: A Cross-Country Comparison. » School of Slavonic and East European Studies, Université de Londres.
- Rouse-Foley, Mark C. 1995. « Labor Market Dynamics in Russia. » Department of Economics, Université Yale, New Haven, Conn.
- The Russian Economic Barometer*. Années diverses.
- Russian & East European Finance and Trade: A Journal of Transitions*. 1994. *Exchange-Rate Regimes in Transitional Economies*. Novembre-décembre 1994.

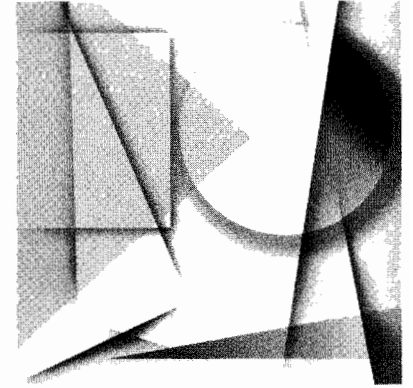
- Rutkowski, Jan. 1996. « High Skills Pay Off: The Changing Wage Structure during Economic Transition in Poland. » *Economics of Transition* 4(4) 89–111.
- Rutkowski, Michal. 1995. « Workers in Transition. » Document de travail n° 1556. Département de la recherche, politiques de développement. Banque mondiale, Washington.
- Rutkowski, Michal et Sarbajit Sinha. 1995. « Employment Flows and Sectoral Shifts During the Transition Shock in Post-Socialist Countries. » Document présenté à la réunion de l'Association économique européenne, Prague.
- Sachs, Jeffrey D. 1990. « Eastern Europe's Economies: What Is To Be Done? » *The Economist* 21–26.
- _____. 1993. *Poland's Jump to the Market Economy*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- _____. 1994. « Shock Therapy in Poland: Perspectives of Five Years. » Document présenté à une conférence de l'Université d'Utah, 6–7 avril.
- _____. 1995a. « Postcommunist Parties and the Politics of Entitlements. » *Transition Newsletter* 6(3). Washington : Banque mondiale.
- _____. 1995b. « Russia's Struggle with Stabilization: Conceptual Issues and Evidence. » *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*. Washington.
- _____. 1995c. « Why Russia Has Failed to Stabilize. » In Anders Åslund, directeur de publication, *Russian Economic Reform at Risk*. Londres et New York : St. Martin's Press.
- _____. 1996. « Reforms in Eastern Europe and the Former Soviet Union in Light of the East Asian Experiences. » NBER Working Paper Series No. 5404 : 1–71. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Sachs, Jeffrey D. et David Lipton. 1992. « Russia: Towards a Market-Based Monetary System. » *Central Banking* III(1).
- Sachs, Jeffrey D. et Andrew M. Warner. 1995. « Economic Reform and the Process of Global Integration. » *Brookings Papers on Economic Activity* 1. Washington.
- _____. 1996. « Achieving Rapid Growth in the Transition Economies of Central Europe. » Harvard Institute of International Development, Cambridge, Mass.
- Sachs, Jeffrey D. et Wing Thyee Woo. 1994. « Reform in China and Russia. » *Economic Policy*. Avril : 101–45.
- Sahay, Ratna et Carlos Vegh. 1995a. « Dollarization in Transition Economies: Evidence and Policy Implications. » Document de travail du Fonds monétaire international n° 95/96. Washington.
- _____. 1995b. « Inflation and Stabilization in Transition Economies: A Comparison with Market Economies. » Document de travail du Fonds monétaire international n° WP/95/8. Washington.
- Sapir, André. 1994. « The Europe Agreements: Implications for Trade Laws and Institutions. Lessons from Hungary. » Discussion Paper No. 1024. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Sapir, Jacques. 1990. *L'économie mobilisée : essai sur les économies de type soviétique*. Paris : La Découverte.
- Saunders, Anthony et Ingo Walter. 1991. « The Reconfiguration of Banking and Capital Markets in Eastern Europe. » *Journal of International Securities Markets*. Automne : 221–38.
- Scarpetta, S. et A. Wörgötter, directeurs de publication. 1995. *La dimension régionale du chômage dans les pays en transition*. Paris : OCDE.
- Schaffer, Mark. 1995. « Government Subsidies to Enterprises in Central and Eastern Europe—Budgetary Subsidies and Tax Arrears. » In David M. G. Newbury, directeur de publication, *Tax and Benefit Reform in Central and Eastern Europe*. Londres : Centre for Economic Policy Research.
- Schiavo-Campo, Salvatore, directeur de publication. 1994. *Institutional Change and the Public Sector in Transitional Economies*. Document de synthèse de la Banque mondiale n° 241. Washington.
- Schmidt-Hebbel, Klaus, Luis Servén et Andres Solimano. 1995. « Saving and Investment: Paradigms, Puzzles, Policies. » Banque mondiale, Washington.
- Selowsky, Marcelo et Matthew Vogel. 1995. « Enterprise Credit and Stabilization in Transition Economies. Present Experiences with Enterprise 'Isolation' Programs. » Document présenté à la première Conférence de Dubrovnik sur les économies en transition, juin.
- SFI (Société financière internationale). 1996. *Emerging Stock Markets Factbook 1996*. Washington.
- Shah, Anwar. 1994. *The Reform of Intergovernmental Fiscal Relations in Developing and Emerging Market Economies*. Série Politique générale et recherche n° 23. Washington : Banque mondiale.
- Shapiro, Judith. 1993. « The Russian Mortality Crisis and Its Causes. » In Anders Åslund, directeur de publication, *Russian Economic Reform at Risk*. Londres et New York : Pinter.
- Shatalov, Sergei. 1991. *Privatization in the Soviet Union: The Beginnings of a Transition*. Document de synthèse de la Banque mondiale n° 805. Washington.
- Sheng, Andrew, directeur de publication. 1996. *Bank Restructuring: Lessons from the 1980s*. Washington : Banque mondiale.
- Shome, Parthasarathi et Julio Escolano. 1993. « The State of Tax Policy in the Central Asian and Transcaucasian Newly Independent States (NIS). » FMI — Document d'analyse et d'évaluation des politiques économiques PPAA/93/8. Fonds monétaire international, Washington.
- Singh, Ajit. 1995. *Corporate Financial Patterns in Industrializing Economies: A Comparative International Study*. SFI — Document technique n° 2. Washington : Banque mondiale.
- Sinn, G. et H.-W. Sinn. 1994. *Démarrage à froid : une analyse des aspects économiques de l'unification allemande*. Bruxelles : DeBoeck-Wesmael.
- Sipos, Sándor. 1994. « Income Transfers: Family Support and Poverty Relief. » In Nicholas Barr, directeur de publication, *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. New York: Oxford University Press. (Disponible en hongrois et en roumain; version russe à paraître; résumé disponible en français sous le titre « Marchés du travail et politique sociale en Europe centrale et orientale : la transition et après ».)
- Slemrod, Joel. 1995. « What Can be Learned from Cross-Country Studies about Taxes, Prosperity, and Economic Growth. » National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

- State Committee for Antimonopoly Policy and Support for New Economic Structures. 1995. « Razvitie konkurentzii na rinkah Rossiiskoi Federatzii, doklad podgotovlennoi Gosudarstvennim Komitom Rossiiskoi Federatzii po antimonopolnoi politoke i podderjke novuil ekonomicheskikh struktur » (« The Evolution of Competition in the Russian Federation »). *Voprosi Ekonomiki* 11 : 4-48.
- Stiglitz, Joseph E. 1986. *The Economics of the Public Sector*. New York : Norton.
- Stille, Alexander. 1995. *Excellent Cadavers*. New York : Pantheon Press.
- Stone, Andrew et Irina Novitzky. 1993. « Ukrainian Private Enterprise: Profiting Against the Odds. » Document d'information générale inédit du Département du développement du secteur privé. Washington : Banque mondiale.
- Stone, Andrew, et Irina et Victor Novitzky. 1995. « Private Enterprise in Ukraine: Getting Down to Business—Results of a Private Enterprise Survey. » Document d'information générale inédit du Département du développement du secteur privé. Washington : Banque mondiale.
- Sylla, Richard. 1995. « The Rise of Securities Markets: What Can Government Do? » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1539. Banque mondiale, Département de la recherche, politiques de développement, Washington.
- Syrquin, Moshe et Hollis B. Chenery. 1989. « Patterns of Development, 1950 to 1983. » Document de synthèse de la Banque mondiale n° 41. Washington.
- Tait, Alan A. et S. Nuri Erbas. 1995. « Fiscal Affairs and Middle East Departments. » Document de travail du FMI n° 95/17. Fonds monétaire international, Washington.
- Tanzi, Vito, directeur de publication. 1992. *Fiscal Policies in Economies in Transition*. Washington : Fonds monétaire international.
- _____, directeur de publication. 1993. *Transition to Market: Studies in Fiscal Reform*. Washington : Fonds monétaire international.
- Tanzi, Vito et Anthony Pellechio. 1995. « The Reform of Tax Administration. » Document de travail du FMI n° 95/22. Fonds monétaire international, Washington.
- Thacher, Thomas D., III. 1995. « The New York City School Construction Authority's Office of the Inspector-General: A Successful New Strategy for Reforming Public Contracting in the Construction Industry. »
- Toth, Istvan Gyorgy. 1994. « A joleti rendszer az atmenet idoszakaban » (« The Welfare System During the Transition »). *Kozgazdasagi Szemle* 49(3) : 313-40.
- _____. *Transition: The Newsletter of Reforming Economies*. 1988-96. Département de la recherche, politiques de développement. Washington : Banque mondiale.
- Tulchinsky, T. H. et E. A. Varavikova. 1996. « Addressing the Epidemiological Transition in the Former Soviet Union: Strategies for Health System and Public Health Reform in Russia. » *American Journal of Public Health* 86(3) : 313-20.
- U. K. Department of Social Security. 1993. *Containing the Costs of Social Security—the International Context*. Londres : Her Majesty's Stationery Office.
- USIA (Agence d'information des États-Unis). 1995a. « In Ukraine, 'Mafia' Seen Active in Politics, Economics, Banking. » Opinion Analysis M-1-95. Washington.
- _____. 1995b. « Russians' Disillusion Deepens: Confidence in Yeltsin Falling to New Lows. » Opinion Analysis M-105-95. Washington.
- Universalia. 1993. « East/West Enterprise Exchange Program Evaluation. » Bureau of Assistance for Central and Eastern Europe. Universalia, Montréal.
- Urban, Laszlo. 1996. « Hungary: Employment Trends, Wage Policies, and Macro-Implication. » Département Europe et Asie centrale, Banque mondiale, Washington.
- van de Walle, Dominique, Martin Ravallion et Madhur Gautam. 1994. *How Well Does the Social Safety Net Work? The Incidence of Cash Benefits in Hungary, 1987-89*. Étude sur la mesure des niveaux de vie, Document de travail n° 102. Washington : Banque mondiale.
- van Wijnbergen, Sweder. 1992. « Enterprise Reform in Eastern Europe. » In Richard O'Brian et Sarah Hewin, directeurs de publication, *Finance and the International Economy: 5. The AMEX Bank Review Prize Essays*. New York : Oxford University Press.
- _____. 1994. « On the Role of Banks in Enterprise Restructuring: The Polish Example. » In Andreja Böhm et Uroš Korže, directeurs de publication, *Privatization Through Restructuring*. Ljubljana : Central and Eastern Europe Privatization Network.
- Varhegyi, Eva. 1995. *Bankok Versenyben (Banks in Competition)*. Budapest : Penzogykutato Rt.
- VCIOM. 1995. *Economic and Social Change: The Monitoring of Public Opinion*. Moscou : Aspect Press.
- Vella, Venanzio. À paraître. « Health and Nutritional Aspects of Well-Being. » In Jeni Klugman, directeur de publication, *Poverty in Russia during the Transition*. Études régionales et sectorielles de la Banque mondiale. Washington.
- Vepřek, Jaromír, Zdeněk Papeš et Pavel Vepřek. 1994. « Czech Health Care in Economic Transformation. » Working Paper No. 63. Center for Economic Research and Graduate Education and Economics Institute of the Academy of Sciences of the Czech Republic, Prague, République tchèque.
- Vickers, J. et G. Yarrow. 1988. *Privatization: An Economic Analysis*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Vienna Institute for Comparative Economic Studies (Wirtschaftsuniversität Wien, Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche), ed. 1995. *Countries in Transition 1995: WIIW Handbook of Statistics*. Vienne.
- Vittas, Dimitri. 1993. « Swiss Chilandore: The Way Forward for Pension Reform. » Document de travail des services de recherche de politique générale de la Banque mondiale n° 1093. Washington.
- _____. 1995. « Thrift Deposit Institutions in Europe and the United States. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1540. Banque mondiale, Département de la recherche, politiques de développement, Washington.
- Vittas, Dimitri et Joon Je Cho. 1995. « Credit Policies: Lessons from East Asia. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1458. Banque mondiale, Département du développement du secteur financier, Washington.

- Vittas, Dimitri et Roland Michelitsch. 1996. The Potential Role of Pension Funds: Lessons from OECD and Developing Countries. In Roman Frydman, Cheryl W. Gray et Andrzej Rapaczynski, directeurs de publication. *Corporate Governance in Central Europe and Russia. Volume 1: Banks, Funds, and Foreign Investors*. Budapest, Londres et New York : Central European University Press.
- Wagner, Adolph. 1883. *Finanzwissenschaft*. Leipzig. Cité dans R. A. Musgrave et A. T. Peacock, directeurs de publication. 1958. *Classics in the Theory of Public Finance*. Londres et New York : MacMillan.
- Wallich, Christine I., directeur de publication. 1994a. *Russia and the Challenge of Fiscal Federalism*. Études régionales et sectorielles de la Banque mondiale. Washington.
- _____. 1994b. « Russia's Dilemma of Fiscal Federalism. » Document préparé pour la Conférence sur les finances inter-administrations, Dalian, Chine, 12–17 septembre.
- Walter, Ingo. 1993. « The Battle of the Systems: Control of Enterprises and the Global Economy. » *Kieler Vorträge* 122. Kiel, Allemagne : Institut für Weltwirtschaft an der Universität.
- Webster, Leila M. 1994. *Newly Privatized Russian Enterprises*. Studies of Economies in Transition No. 13. Washington : Banque mondiale.
- Wei, Shang-Jin. 1993. *Open Door Policy and China's Rapid Growth: Evidence from City-Level Data*. NBER Working Paper Series No. 4602. Cambridge, Mass. : National Bureau of Economic Research.
- Weinstein Judith, Elizabeth Oliveras et Noel McIntosh. 1993. « Women's Reproductive Health in the Central Asian Republics. » Banque mondiale, Département de la population, de la santé et de la nutrition, Washington.
- Welfens, Paul J. J., directeur de publication. 1996. *Economic Aspects of German Unification: Expectations, Transition Dynamics and International Perspectives*. 2^e éd. Hambourg : Springer-Verlag.
- West, L. A. 1995. « Regional Economic Variation and Basic Education in Rural China. » Institut de développement économique, Banque mondiale, Washington.
- White, Eugene. 1995. « Deposit Insurance. » Document de travail des services de recherche de politique générale n° 1541. Banque mondiale, Département de la recherche, politiques de développement, Washington.
- Willett, Thomas D., Richard C. K. Burdekin, Richard J. Sweeney et Clas Wihlborg. 1995. *Establishing Monetary Stability in Emerging Market Economies*. Boulder, Colo. : Westview Press.
- Winters, L. Alan et Zhen Kun Wang. 1994. *Eastern Europe's International Trade*. Manchester, R.-U. : Manchester University Press.
- Wolf, Holger. 1993. « The Lucky Miracle: Germany 1945–51. » In Rudiger Dornbusch, directeur de publication, *Postwar Economic Reconstruction and Lessons for the East Today*. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Yarrow, George. 1986. « Privatization in Theory and Practice. » *Economic Policy* 2 : 324–64.
- Yusuf, Shahid. 1993. « The Rise of China's Nonstate Sector. » Département Chine et Mongolie. Banque mondiale. Washington.
- Zippay, Allison. 1991. *From Middle Income to Poor: Downward Mobility among Displaced Steelworkers*. New York : Praeger Publishers.
- Zweig, David. 1991. « Internationalizing China's Countryside. » *China Quarterly*. Décembre (128).



Économies en transition — Grands indicateurs



Cette Annexe présente les Grands indicateurs statistiques pour 28 économies en transition réparties en trois groupes : l'Europe centrale et orientale, les nouveaux États indépendants et l'Asie. Les données, notamment pour les années les plus récentes, sont provisoires et sujettes à révision. Elles proviennent de la base

des données statistiques de la Banque mondiale, sauf indication contraire. Leurs sources et méthodes de calcul sont indiquées dans les Notes techniques des Grands indicateurs du développement dans le monde qui figurent dans ce Rapport. Les données mises à jour apparaîtront dans la publication annuelle des *World Development Indicators*.

Tableau A.1 Indicateurs socio-économiques de base

Pays	Population (millions), milieu de	PNB par habitant (dollars), 1994	Taux de mortalité infantile (pour 1.000 naissances vivantes)				Espérance de vie à la naissance (années)				Taux d'inscription dans le secondaire (en pourcentage du groupe d'âge)		
			1971-80	1981-90	1991-93	1994	1971-80	1981-90	1991-93	1994	1980	1990	1993
			1994	1994	1971-80	1981-90	1991-93	1994	1971-80	1981-90	1991-93	1994	1980
Albanie	3,2	380	52,0	35,0	32,1	31,0	68,7	71,2	72,5	72,8	67	78	..
Bulgarie	8,4	1.250	23,7	15,8	16,1	15,3	71,3	71,4	71,0	71,2	84	73	68
Croatie	4,8	2.560	..	14,9	11,6	10,9	..	71,0	72,9	73,5	..	77	83
Hongrie	10,3	3.840	29,6	18,2	14,2	11,6	69,7	69,6	69,3	69,6	70	79	81
Macédoine, ERY de	2,1	820	54,2	42,9	27,7	23,8	..	71,3	72,1	72,7	61	53	54
Pologne	38,5	2.410	24,5	18,1	14,3	15,1	70,7	70,9	70,9	71,7	77	81	84
République slovaque	5,3	2.250	22,8	15,6	12,1	11,2	70,3	70,9	71,2	72,3	89
République tchèque	10,3	3.200	18,2	12,8	9,6	7,9	70,3	71,1	72,4	73,0	86
Roumanie	22,7	1.270	34,3	26,0	23,1	23,9	69,5	69,6	69,8	69,5	71	92	..
Slovénie	2,0	7.040	18,3	12,2	7,9	6,5	70,1	71,5	73,2	73,6	89
Arménie	3,7	680	26,2	23,4	17,8	15,1	71,8	70,5	70,5	71,1	85
Azerbaïdjan	7,5	500	30,4	28,2	26,3	25,2	68,4	69,6	69,8	69,4	88
Bélarus	10,4	2.160	16,3	13,9	12,3	13,2	70,3	71,1	69,8	69,3	98	93	92
Estonie	1,5	2.820	18,2	14,4	15,0	14,5	69,5	70,0	69,6	70,1	92
Géorgie	5,4	..	29,1	22,3	14,8	18,3	70,7	71,4	72,6	73,0
Kazakstan	16,8	1.160	32,7	29,2	27,3	27,4	66,6	68,2	69,0	68,3	90
Lettonie	2,5	2.320	21,7	15,7	16,5	15,5	69,2	69,8	68,8	68,1	87
Lituanie	3,7	1.350	21,5	15,8	15,6	14,1	70,7	71,4	70,0	68,7	78
Moldova, République de	4,4	870	36,1	27,9	19,9	22,6	66,5	66,8	67,7	68,3	69
Ouzbékistan	22,4	960	47,0	42,7	35,0	28,2	67,3	68,1	69,3	69,8	94
République kirghize	4,5	630	46,1	38,6	31,0	29,1	65,5	65,8	67,9	67,8
Russie	148,4	2.650	24,6	19,9	18,6	18,7	67,1	68,8	67,2	64,0	96	94	88
Tadjikistan	5,8	360	58,1	47,5	44,5	40,6	64,8	69,0	68,1	66,6
Turkménistan	4,4	..	53,6	52,5	45,5	46,4	61,9	64,9	65,8	66,3
Ukraine	51,9	1.910	21,2	14,9	14,3	14,3	69,1	70,0	69,8	67,9	94	93	80
Chine	1.190,9	530	48,8	37,6	31,0	29,9	65,2	68,3	69,0	69,3	46	48	55
Mongolie	2,4	300	90,0	71,2	58,9	53,0	55,7	60,5	63,6	64,5	91	86	78
Viet Nam	72,0	200	70,1	49,2	43,9	42,0	61,0	65,2	67,0	67,5	42	33	35

.. Non connu.

Tableau A.2 Indicateurs de la croissance économique

Pays	Taux de croissance du PIB (pourcentage) ^a								Investissement intérieur brut (en pourcentage du PIB)		
	1971-80 (annuel moyen)	1981-89 (annuel moyen)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1980	1990	1994
	Albanie	..	1,7	-10,0	-27,7	-9,7	11,0	7,4	6,0	34,5	28,9
Bulgarie	..	4,9	-9,1	-11,7	-6,0	-4,2	0,0	3,0	34,0	25,6	20,8
Croatie	-15,1	-12,8	-3,2	1,8	2,0	..	13,4	13,8
Hongrie	4,6	1,8	-2,5	-7,7	-4,3	-2,3	2,5	2,0	30,7	25,4	21,5
Macédoine, ERY de	-9,8	-12,4	-12,0	-5,7	-4,0	..	32,0	18,0
Pologne	..	2,6	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,5	7,0	26,4	25,6	15,9
République slovaque	..	2,7	-2,5	-14,6	-6,2	-4,1	4,8	7,0	37,3	33,5	17,1
République tchèque	..	1,8	-1,2	-14,2	-6,4	-0,5	2,6	5,0	..	28,6	20,4
Roumanie	7,6	1,0	-5,6	-12,9	-13,8	1,3	2,4	7,0	39,8	30,2	26,9
Slovénie	-9,3	-5,7	1,0	4,0	5,0	..	16,9	20,8
Arménie	14,5	3,5	-7,2	-8,8	-52,3	-14,8	3,0	7,0	28,5	47,1	10,2
Azerbaïdjan	21,5	2,9	-11,7	-0,7	-35,2	-23,1	-21,9	-17,0	23,3	27,8	22,5
Bélarus	6,6	5,0	-2,8	-1,5	-10,1	-9,0	-21,5	-12,0	19,5	27,4	..
Estonie	5,1	0,2	-7,1	-22,1	-21,6	-6,6	6,0	4,0	28,5	30,2	..
Géorgie	6,8	1,2	-14,8	-20,1	-40,3	-31,6	-28,2	-5,0
Kazakstan	4,4	2,0	-4,6	-6,8	-13,0	-15,6	-25,0	-9,0	37,6	42,6	24,0
Lettonie	4,7	3,7	-1,2	-8,1	-35,0	-14,9	0,0	1,0	25,7	40,1	..
Lituanie	4,6	1,8	-3,3	-13,1	-39,3	-16,2	2,0	3,0	31,2	34,3	..
Moldova, République de	-1,5	-18,6	-25,0	-8,8	-22,1	2,0	7,7
Ouzbékistan	6,2	3,4	2,0	-0,5	-11,1	-2,4	-4,5	-2,0	31,6	32,2	23,3
République kirghize	4,4	4,0	6,9	-9,1	-15,8	-16,3	-26,5	-6,0	28,7	23,8	..
Russie	6,5	3,0	-3,6	-5,0	-14,5	-8,7	-12,6	-4,0	22,4	30,1	27,0
Tadjikistan	4,9	3,3	-2,4	-8,7	-30,0	-27,6	-15,0	-12,0	30,0	23,4	..
Turkménistan	4,0	4,0	0,8	-5,0	-5,4	-5,0	28,5	40,0	..
Ukraine	-3,8	-12,0	-12,5	-7,2	-24,3	-12,0	..	27,5	..
Chine	5,5	11,1	3,9	8,0	13,6	13,4	11,8	10,2	35,2	34,8	42,1
Mongolie	..	5,7	-2,0	-9,9	-7,6	-1,3	3,3	6,3	46,2	42,3	20,9
Viet Nam	..	4,4	4,5	6,0	8,6	8,1	8,6	9,5	..	13,0	24,2

.. Non connu.

a. Les taux de croissance du PIB proviennent du FMI pour la période 1990-94 et de la BERD, 1995, pour 1995. Les chiffres indiqués peuvent différer de ceux qui étaient disponibles au moment de la rédaction du corps du Rapport.

Tableau A.3 Inflation

Pays	Taux d'inflation annuels moyens (en pourcentage) ^a					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Albanie	0,0	35,5	225,9	85,0	28,0	8,0
Bulgarie	22,0	333,5	82,0	72,8	89,0	62,0
Croatie	135,6	249,5	938,2	1.516,0	98,0	4,1
Hongrie	29,0	34,2	22,9	22,5	19,0	28,2
Macédoine, ERY de	120,5	229,7	1.925,2	248,0	65,0	50,0
Pologne	586,0	70,3	43,0	35,3	32,2	27,8
République slovaque	10,8	61,2	10,1	23,0	14,0	9,9
République tchèque	10,8	56,7	11,1	20,8	10,2	9,1
Roumanie	5,1	174,5	210,9	256,0	131,0	32,3
Slovénie	549,7	117,7	201,0	32,0	19,8	12,6
Arménie	10,3	100,0	825,0	3.732,0	5.458,0	175,0
Azerbaïdjan	7,8	105,6	616,0	833,0	1.500,0	412,0
Bélarus	4,5	83,5	969,0	1.188,0	2.200,0	800,0
Estonie	23,1	210,6	1.069,0	89,0	48,0	29,0
Géorgie	3,3	78,5	913,0	3.126,0	18.000,0	160,0
Kazakstan	4,2	91,0	1.610,0	1.760,0	1.980,0	180,0
Lettonie	10,5	124,4	951,2	109,0	36,0	25,0
Lituanie	8,4	224,7	1.020,3	390,2	72,0	35,0
Moldova, République de	4,2	98,0	1.276,0	789,0	327,0	30,0
Ouzbékistan	3,1	82,2	645,0	534,0	746,0	315,0
République kirghize	3,0	85,0	854,6	1.208,7	280,0	45,0
Russie	5,6	92,7	1.353,0	896,0	303,0	190,0
Tadjikistan	4,0	111,6	1.157,0	2.195,0	452,0	635,0
Turkménistan	4,6	102,5	492,9	3.102,0	2.400,0	1.800,0
Ukraine	4,0	91,2	1.210,0	4.735,0	842,0	375,0
Chine	1,6	3,0	5,4	13,0	21,7	17,0
Mongolie	0,0	208,6	321,0	183,0	145,0	75,0
Viet Nam	67,5	67,6	17,5	5,2	8,0	17,0

a. Accroissements en pourcentage de l'indice des prix à la consommation. Données du FMI pour la période 1990-94 et de la BERD, 1995, pour 1995, sauf dans le cas de la Croatie et du Tadjikistan, dont les taux proviennent de la Banque mondiale. Les chiffres indiqués peuvent différer de ceux qui étaient disponibles au moment de la rédaction du corps du Rapport.

Tableau A.4 Grands indicateurs démographiques

Pays	Taux de croissance démographique (en pourcentage annuel moyen)			Population urbaine (en pourcentage de la population totale)		
	1971-80	1981-90	1991-94	1980	1990	1994
Albanie	2,2	2,1	- 0,6	33,8	36,6	37,0
Bulgarie	0,4	- 0,2	- 0,8	61,2	67,7	70,4
Croatie	0,4	0,4	0,0	50,1	59,8	63,5
Hongrie	0,4	- 0,3	- 0,3	57,0	62,1	64,0
Macédoine, ERY de	1,5	0,7	0,9	53,5	57,8	59,0
Pologne	0,9	0,7	0,3	58,2	62,5	64,2
République slovaque	0,9	0,6	0,3	51,6	56,6	58,0
République tchèque	0,5	0,1	0,1	63,6	64,9	65,0
Roumanie	0,9	0,4	- 0,5	49,0	53,3	55,1
Slovénie	1,0	0,5	- 0,1	48,1	59,0	63,0
Arménie	2,0	1,3	1,4	65,7	67,5	68,5
Azerbaïdjan	1,7	1,5	1,0	52,8	54,4	55,5
Bélarus	0,6	0,6	0,2	56,5	66,9	70,3
Estonie	0,8	0,6	- 1,2	69,7	71,8	72,8
Géorgie	..	0,7	- 0,2	51,7	56,0	58,0
Kazakstan	..	1,2	0,1	54,0	57,6	59,3
Lettonie	..	0,5	- 1,5	68,3	71,2	72,6
Lituanie	0,8	0,9	0,0	61,2	68,8	71,4
Moldova, République de	..	0,9	- 0,1	39,9	47,8	50,9
Ouzbékistan	..	2,5	2,2	40,8	40,6	41,2
République kirghize	..	1,9	0,4	38,3	38,2	38,8
Russie	..	0,6	0,0	69,8	73,8	73,2
Tadjikistan	..	2,9	2,0	34,3	32,2	32,2
Turkménistan	..	2,5	4,6	47,1	44,9	44,9
Ukraine	..	0,4	0,0	61,7	67,5	69,7
Chine	1,7	1,5	1,2	19,4	26,4	27,5
Mongolie	2,8	2,8	1,9	52,1	58,0	60,3
Viet Nam	2,3	2,1	2,1	19,2	19,9	20,7

.. Non cor nu.



The background of the page is a complex, abstract composition of overlapping geometric shapes and lines. It features a mix of solid black, white, and various shades of gray, creating a sense of depth and movement. The shapes include triangles, rectangles, and curved forms that intersect to form a dynamic, architectural feel. The overall effect is modern and minimalist, typical of a high-quality book cover design.

Grands indicateurs du développement dans le monde

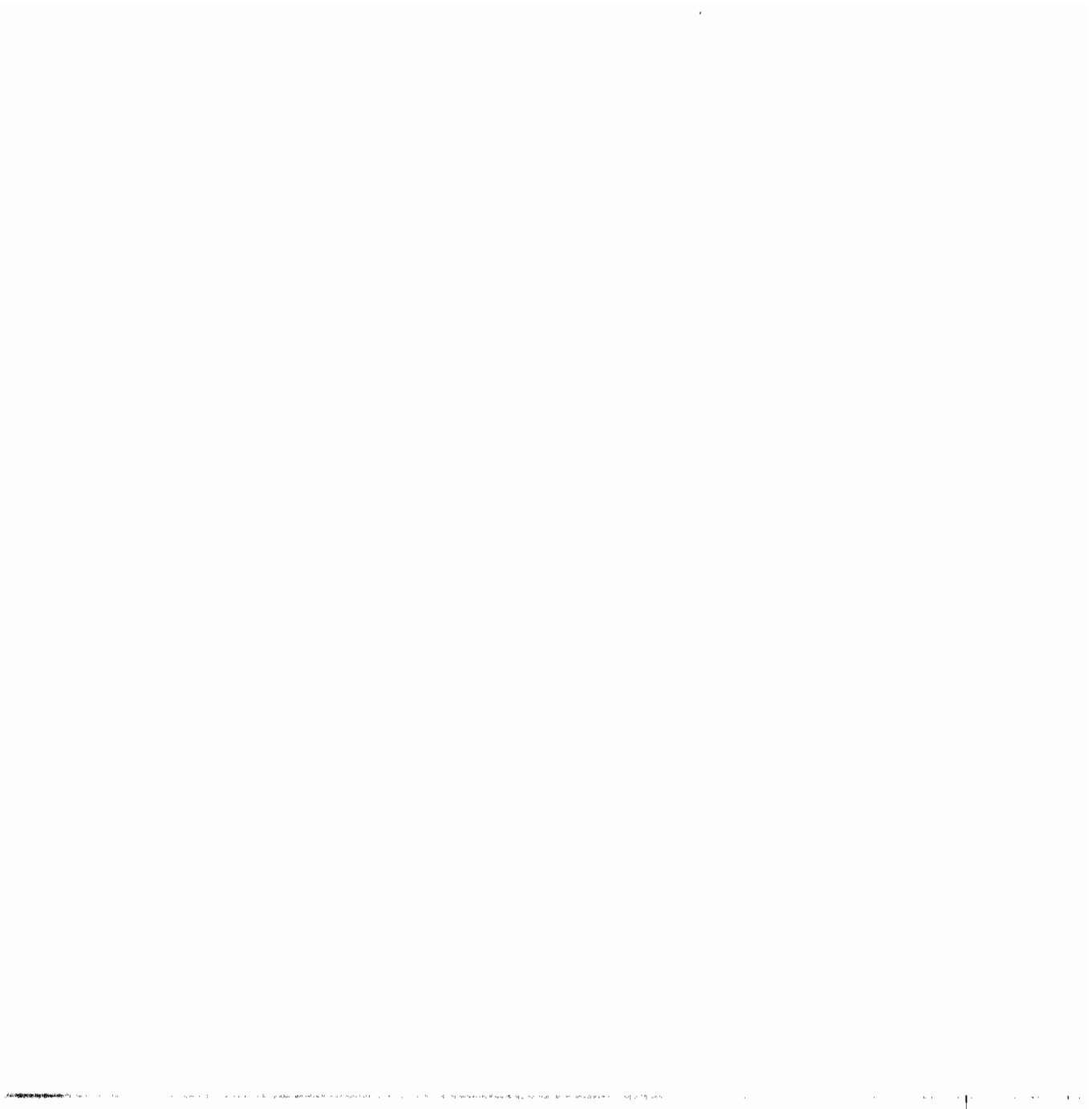


Table des matières

Introduction	212
Comment lire les tableaux	216
Tableaux	
<i>Récapitulation des indicateurs du développement socio-économique</i>	
Tableau 1 Indicateurs de base	220
Tableau 2 Indicateurs macroéconomiques.....	222
Tableau 3 Indicateurs des opérations économiques extérieures	224
<i>Ressources humaines</i>	
Tableau 4 Population et population active	226
Tableau 5 Répartition du revenu ou de la consommation.....	228
Tableau 6 Santé	230
Tableau 7 Éducation.....	232
<i>Viabilité de l'environnement</i>	
Tableau 8 Consommation d'énergie commerciale.....	234
Tableau 9 Utilisation des sols et urbanisation	236
Tableau 10 Ressources naturelles : forêts et eau	238
<i>Résultats économiques</i>	
Tableau 11 Croissance de l'économie	240
Tableau 12 Structure de l'économie : production	242
Tableau 13 Structure de l'économie : demande	244
Tableau 14 Budget de l'administration centrale	246
Tableau 15 Exportations et importations de marchandises	248
Tableau 16 Balance des paiements	250
Tableau 17 Dette extérieure	252
Tableau 1a. Indicateurs de base pour les autres économies	254
Notes techniques	255
Bibliographie	271
Classification des économies	272

Introduction

Durant la vingtaine d'années qui s'est écoulée depuis la publication des premiers Indicateurs du développement dans le monde, l'économie mondiale s'est fondamentalement transformée, de même que la manière dont nous évaluons et mesurons le développement. L'importance grandissante accordée à la réduction de la pauvreté par une croissance largement diffusée, la valorisation des ressources humaines et la viabilité de l'environnement témoignent de ces changements. Le rôle grandissant conféré au secteur privé dans les stratégies de développement fait pendant à la profonde évolution du rôle de l'État. Les Indicateurs du développement dans le monde ont tenté de suivre ces transformations au cours des ans, mais il est temps de les modifier sensiblement.

Nouvelle publication statistique

Les *World Development Indicators* feront désormais l'objet d'une publication distincte, plus détaillée, qui paraîtra pour la première fois dans le courant de l'automne 1996. L'annexe du *Rapport sur le développement dans le monde* présente, cette année, un groupe d'Indicateurs du développement dans le monde tirés des séries de données des *World Development Indicators*. Cette dernière publication sera conçue de manière à mieux permettre d'examiner les progrès accomplis dans le monde dans trois grands domaines : la population, l'environnement et l'économie. Elle produira en outre des indicateurs décrivant les progrès réalisés dans certains domaines de la gestion économique nationale, comme la stabilité macro-économique, les réformes structurelles (y compris le développement du secteur financier, les réformes des politiques commerciales, des entreprises d'État, etc.) et l'évolution du rôle de l'État. Le CD-ROM qui sera produit en parallèle incorporera ces changements et présentera des séries chronologiques ainsi qu'une bibliographie plus complète et des explications plus détaillées des points statistiques.

Changements apportés dans la présente édition

Les tableaux consacrés aux indicateurs dans ce Rapport ont été réorganisés de manière à fournir un ensemble

d'indicateurs types couvrant les trois mêmes axes du développement : la population, l'environnement et l'économie. Les 17 tableaux sont toujours structurés de manière à présenter des données socio-économiques comparatives sur plus de 130 pays pour l'année la plus récente pour lesquelles elles sont disponibles et pour une année antérieure. Un tableau supplémentaire contient les indicateurs de base pour 76 économies pour lesquelles on ne dispose que de données fractionnaires ou qui comptent moins de 1 million d'habitants.

Étant donné que la Banque mondiale a essentiellement pour mission de fournir des prêts et des conseils à ceux de ses pays membres qui ont un faible revenu ou un revenu intermédiaire, les questions abordées dans la publication se rapportent essentiellement à ces économies. Les informations qui sont disponibles sur les économies à revenu élevé y sont aussi incluses à titre de comparaison. Le lecteur peut se reporter aux publications statistiques nationales ou aux publications de l'Organisation de coopération et de développement économiques et de l'Union européenne pour obtenir de plus amples informations sur ces dernières économies.

Informations supplémentaires sur les Grands indicateurs du développement dans le monde

Les Tableaux 1 à 3, *Récapitulation des indicateurs du développement socio-économique*, passent en revue les grandes questions du développement : Quel est le degré de pauvreté ou de richesse de la population? Quelle est l'espérance de vie des nouveau-nés? Quel est le pourcentage d'adultes analphabètes? De quelle manière l'économie a-t-elle évolué aux plans de la croissance et de l'inflation? Dans quel type d'environnement économique extérieur les pays doivent-ils fonctionner?

Les Tableaux 4 à 7, *Ressources humaines*, décrivent les progrès accomplis en matière de développement social au cours des dix dernières années. Le coefficient de Gini, qui est couramment utilisé pour mesurer l'inégalité des revenus, est maintenant inclus dans les indicateurs, qui comprennent aussi des mesures du bien-être comme la malnutrition et l'accès aux soins de santé, les taux de scolarisation

et les différences entre les taux d'analphabétisme de la population masculine et de la population féminine.

Les Tableaux 8 à 10, *Viabilité de l'environnement*, regroupent les grands indicateurs nationaux de ce domaine. Ils fournissent des informations sur l'air, l'eau, les villes et la consommation d'énergie.

Les Tableaux 11 à 17, *Résultats économiques*, présentent des informations sur la structure et la croissance économiques des différents pays, les investissements étrangers, la dette extérieure et le degré d'intégration dans une économie mondiale qui pose de nouveaux problèmes et ouvre de nouvelles perspectives aux économies développées et en développement.

Classification des économies

Comme dans le corps du Rapport, le PNB par habitant est le principal critère utilisé pour classer et regrouper approximativement les pays selon leur stade de développement économique. Ces derniers sont généralement classés en trois catégories : les pays à faible revenu, à revenu intermédiaire et à revenu élevé. Les valeurs du PNB par habitant retenues comme seuils pour définir les groupes sont : 725 dollars ou moins en 1994 pour les économies à faible revenu (51 économies); entre 726 et 8.955 dollars pour les économies à revenu intermédiaire (57 économies); et au moins 8.956 dollars pour les économies à revenu élevé (25 économies). Les économies sont aussi classées par région, par type d'exportations et par niveau d'endettement. La liste des économies correspondant à chaque groupe figure dans les tableaux sur la classification des économies à la fin du présent ouvrage.

Sources des données et méthodes

Les données socio-économiques présentées dans ce Rapport proviennent de différentes sources : elles peuvent avoir été directement recouvrées par la Banque mondiale, être tirées de publications statistiques des pays membres ou avoir été établies par des instituts de recherche comme l'Institut mondial des ressources naturelles ou des organismes internationaux comme les Nations Unies et ses institutions spécialisées, le Fonds monétaire international et l'Organisation de coopération et de développement économiques (se reporter à la Bibliographie qui figure à la suite des Notes techniques pour une liste exhaustive des sources des données). Bien que les normes internationales applicables en matière de couverture, de définition, et de classification soient respectées pour la plupart des statistiques communiquées par les pays et les institutions internationales, il existe inévitablement des différences au niveau du champ d'application et de l'actualité des données, ainsi que des capacités et ressources consacrées au recouvrement des données de base et à leur compilation. Dans certains cas, la Banque mondiale doit examiner

des données d'origines différentes pour s'assurer qu'elle retient les données les plus fiables sur un sujet donné. Il arrive aussi que les données disponibles ne soient pas incluses dans le Rapport parce qu'elles sont jugées trop déficientes pour fournir une évaluation fiable des niveaux et tendances, ou ne sont pas suffisamment conformes aux normes internationales.

Certains des chiffres présentés s'écartent de ceux d'éditions antérieures non seulement à cause de mises à jour, mais aussi à cause de révisions apportées aux séries chronologiques et aux méthodes. Les chiffres publiés dans différentes éditions d'une même publication de la Banque n'ayant pas toujours été établis à la même époque, il est recommandé au lecteur de ne pas comparer les chiffres d'éditions différentes. Celui-ci trouvera des séries de données cohérentes sur le *CD-ROM de World* Data* de 1995.

Sauf indication contraire, chaque fois que des montants sont exprimés en dollars, il s'agit de dollars courants des États-Unis. Les diverses méthodes utilisées pour la conversion des chiffres en monnaie nationale sont décrites dans les Notes techniques.

Chiffres récapitulatifs

Les chiffres récapitulatifs portés dans les bandes colorées sont des totaux (s'ils sont suivis de la lettre *t*), des moyennes pondérées (lettre *w*) ou des valeurs médianes (lettre *m*) pour l'ensemble des économies du groupe. Les pays pour lesquels aucune donnée n'apparaît dans les tableaux principaux sont implicitement pris en compte dans les chiffres récapitulatifs parce que l'on suppose qu'ils ont suivi la tendance générale des pays déclarants durant la période considérée. Les chiffres disponibles pour les pays qui ne figurent pas dans les tableaux principaux (c'est-à-dire les économies regroupées dans le Tableau 1a. Indicateurs de base pour les autres économies) sont pris en compte dans le calcul des chiffres récapitulatifs; en l'absence de toutes données, on suppose que ces pays ont suivi la tendance générale des pays déclarants. Cela permet, en normalisant la composition des groupes pour chaque période, de parvenir à des agrégats plus cohérents. Cependant, aucun chiffre récapitulatif n'est indiqué lorsque les données manquantes représentent un tiers ou plus de l'estimation globale. Les pondérations utilisées pour le calcul des chiffres récapitulatifs sont indiquées dans chaque note technique.

Terminologie et couverture des données

Dans les notes et tableaux du présent recueil, le terme « pays » n'implique pas nécessairement l'indépendance politique, mais peut désigner tout territoire pour lesquelles les autorités communiquent séparément des statistiques sociales ou économiques.

Dans le cas de l'Allemagne, les données économiques antérieures à 1991 se rapportent à l'ex-République

fédérale d'Allemagne, mais les données démographiques et sociales portent généralement sur l'Allemagne unifiée. Dans les tableaux, une note de bas de page précise les exceptions à la règle pour expliquer la couverture des chiffres. Les données pour la Chine ne comprennent pas Taïwan, Chine; cependant, les Tableaux 15 et 16 comportent, en bas de page, des estimations relatives aux transactions internationales de Taïwan, Chine. Sauf indication contraire, les données postérieures à 1991 présentées pour l'Éthiopie excluent l'Érythrée.

Contenu des tableaux

La présentation adoptée cette année est, en général, la même que dans les éditions précédentes. Dans chaque groupe, les économies sont classées par ordre croissant de PNB par habitant; les économies pour lesquelles on n'a pas pu calculer cet agrégat sont énumérées par ordre alphabétique, en italique, à la fin du groupe de revenu auquel on estime qu'elles appartiennent. Ce même ordre est repris dans tous les tableaux. Les économies du groupe des pays à revenu élevé signalées par le symbole † sont celles qui sont classées par les Nations Unies ou considérées par leurs autorités comme en développement. Les économies regroupant moins de 1 million d'habitants ou pour lesquelles on dispose de données fragmentaires ne sont pas indiquées séparément dans les tableaux principaux, mais leurs données sont prises en compte dans le calcul des agrégats. Les indicateurs de base établis pour ces économies apparaissent au Tableau 1a. La liste alphabétique qui figure dans la section « Comment lire les tableaux » donne

le numéro de référence de chaque économie; là encore, les noms en italique sont ceux des économies pour lesquelles on n'a pas d'estimation à jour du PNB par habitant.

Notes techniques

Le lecteur est invité à se référer aux Notes techniques, aux explications sur la manière de lire les tableaux, aux tableaux de la classification des économies et aux notes de renvoi des tableaux avant d'interpréter les données du présent recueil. Ces informations exposent dans leurs grandes lignes les méthodes, concepts, définitions et sources utilisés pour l'établissement des tableaux. La bibliographie qui figure à la fin de ces notes indique les sources de données où le lecteur trouvera des définitions et des descriptions plus complètes des concepts utilisés.

Toutes questions ou observations concernant les Indicateurs du développement dans le monde sont à adresser à Development Data Group, International Economics Department, The World Bank, 1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433, par télécopie au 202-522-1498, par courrier électronique à info@worldbank.org, ou par téléphone au 800-590-1906 ou 202-473-7824.

Il est possible de commander les publications de la Banque mondiale par courrier électronique, en adressant la demande à books@worldbank.org, par courrier normal en écrivant à World Bank Publications à l'adresse ci-dessus, ou par téléphone en composant le 202-473-1155.

Il est aussi possible d'obtenir de plus amples informations en cliquant sur la mention « publications » sur le World Wide Web à www.worldbank.org.

Catégories d'économies

Sur cette carte, les économies sont classées par catégorie de revenu, comme dans les tableaux qui suivent. Les économies à faible revenu sont celles qui avaient un PNB par habitant égal ou inférieur à 725 dollars en 1994; les économies à revenu intermédiaire, un revenu de 726 à 8.955 dollars; les économies à revenu élevé, un revenu égal ou supérieur à 8.956 dollars. Six économies à revenu intermédiaire — Fidji, Kiribati, Polynésie française (France), Samoa américaines (États-Unis), Samoa-Occidental et Tonga — et Tuvalu, pour lesquelles on ne dispose pas de données, ne figurent pas sur la carte faute de place.

Économies à faible revenu
 Économies à revenu intermédiaire
 Économies à revenu élevé
 Données inconnues



Comment lire les tableaux

Le tableau ci-après contient l'index des pays couverts par les Grands indicateurs du développement dans le monde, ainsi que des informations complémentaires sur les sources des données démographiques pour les 133 économies qui figurent dans les principaux tableaux statistiques. Dans chacun de ces tableaux, les économies sont énumérées, à l'intérieur du groupe auquel elles appartiennent, par ordre croissant de PNB par habitant. Celles pour lesquelles on ne peut pas calculer cet agrégat sont mentionnées par ordre alphabétique, en italique, à la fin de leur groupe. Les numéros de référence portés dans la liste ci-après indiquent la place de chaque économie dans les tableaux.

Les nombres figurant dans les bandes de couleur sont des données récapitulatives pour les divers groupes d'économies. La lettre *w* désigne une moyenne pondérée, la lettre *m* une valeur médiane, et la lettre *t* un total.

Sauf indication contraire dans les Notes techniques, les taux de croissance des agrégats économiques sont calculés en termes réels.

La date limite pour toutes les données est le 30 avril 1996.

Le symbole .. signifie « non connu ».

Un blanc signifie « sans objet ».

Les nombres 0 et 0,0 indiquent une valeur nulle ou inférieure à la moitié de l'unité en cause.

Les nombres en italique se rapportent à des années ou périodes autres que celles qui sont indiquées.

Le symbole † signale les économies à revenu élevé classées par les Nations Unies, ou considérées par leurs autorités, comme des économies en développement.

Sources des données démographiques de 1994

<i>Économie</i>	<i>Classement par PNB par habitant</i>	<i>Recensement</i>	<i>Population</i>	<i>Indice synthétique de fécondité</i>	<i>Taux de mortalité infantile</i>
Afrique du Sud	93	1991	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Albanie	32	1989	Officielles ¹	Officielles	Officielles
Algérie	71	1987	Banque mondiale ³	Enquête 1992	Enquête 1992
Allemagne ^a	127	—	Officielles ²	Officielles	Officielles
Arabie saoudite	105	1992	Banque mondiale ²	Enquête 1990	Enquête 1990
Argentine	107	1991	Officielles ²	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Arménie	46	1989	Banque mondiale ³	Officielles	Officielles
Australie	114	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
Autriche	126	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
Azerbaïdjan	36	1989	Officielles ²	Officielles	Officielles
Bangladesh	13	1991	Banque mondiale ²	Enquête 1994	Enquête 1994
Bélarus	77	1989	Officielles ²	Officielles	Officielles
Belgique	123	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
Bénin	30	1992	Banque mondiale ²	Banque mondiale	Banque mondiale
Bolivie	52	1992	Officielles ²	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Botswana	88	1991	Banque mondiale ²	Enquête 1988	Enquête 1988
Brésil	92	1991	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Bulgarie	62	1992	Officielles ²	Officielles	Officielles

Sources des données démographiques de 1994

Économie	Classement par PNB par habitant		Population	Indice synthétique de fécondité	Taux de mortalité infantile
		Recensement			
Burkina Faso	21	1985	Banque mondiale ³	Enquête 1992	Banque mondiale
Burundi	5	1990	Banque mondiale ³	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Cameroun	47	1987	Banque mondiale ¹	Enquête 1991	Enquête 1991
Canada	119	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
Chili	97	1992	Officielles ²	Officielles	Officielles
Chine	39	1990	Banque mondiale ³	Officielles	Enquête 1991
Colombie	72	1993	Banque mondiale ²	Enquête 1990	Enquête 1990
Congo	43	1984	Banque mondiale ²	Banque mondiale	Banque mondiale
Corée, Rép. de	108	1990	Officielles ¹	Officielles	Officielles
Costa Rica	80	1984	Banque mondiale ³	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Côte d'Ivoire	42	1988	Banque mondiale ³	Enquête 1994	Enquête 1994
Croatie	84	1991	Officielles ²	Banque mondiale	Banque mondiale
Danemark	130	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
Égypte, Rép. arabe d'	48	1986	Banque mondiale ²	Enquête 1992	Enquête 1992
El Salvador	67	1992	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
† Émirats arabes unis	133	1980	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Enquête 1987
Équateur	64	1990	Banque mondiale ³	Enquête 1994	Enquête 1994
Espagne	111	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
Estonie	89	1989	Officielles ²	Officielles	Officielles
États-Unis d'Amérique	128	1990	Officielles ²	Officielles	Officielles
Éthiopie ^b	3	1994	Banque mondiale ³	Enquête 1990	Div. pop. ONU
Fédération de Russie	86	1989	Banque mondiale ³	Officielles	Officielles
Finlande	116	1990	Officielles ²	Officielles	Officielles
France	124	1990	Officielles ²	Officielles	Officielles
Gabon	100	1993	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Gambie	26	1993	Banque mondiale ²	Banque mondiale	Banque mondiale
Géorgie	50	1989	Banque mondiale ³	Officielles	Officielles
Ghana	33	1984	Banque mondiale ³	Enquête 1993	Enquête 1993
Grèce	106	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
Guatemala	60	1994	Officielles ²	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Guinée	38	1983	Banque mondiale ¹	Banque mondiale	Banque mondiale
Guinée-Bissau	16	1991	Banque mondiale ²	Banque mondiale	Banque mondiale
Haïti	14	1982	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Honduras	40	1988	Banque mondiale ³	Enquête 1991-92	Enquête 1991-92
† Hong Kong	120	1991	Officielles ¹	Officielles	Officielles
Hongrie	99	1990	Officielles ²	Officielles	Officielles
Inde	23	1991	Banque mondiale ²	Enquête 1993	Enquête 1993
Indonésie	55	1990	Banque mondiale ²	Enquête 1994	Enquête 1994
Iran, Rép. islamique d'	90	1991	Banque mondiale ²	Div. pop. ONU	Officielles
Irlande	112	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
† Israël	113	1983	Officielles ²	Officielles	Officielles
Italie	117	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
Jamaïque	69	1991	Banque mondiale ³	Banque mondiale	Div. pop. ONU
Japon	131	1990	Officielles ²	Officielles	Officielles
Jordanie	68	1994	Banque mondiale ²	Officielles	Enquête 1990
Kazakstan	59	1989	Banque mondiale ³	Officielles	Officielles
Kenya	17	1989	Banque mondiale ²	Enquête 1993	Enquête 1993
† Koweït	118	1985	Officielles ²	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU

Sources des données démographiques de 1994

<i>Économie</i>	<i>Classement par PNB par habitant</i>	<i>Recensement</i>	<i>Population</i>	<i>Indice synthétique de fécondité</i>	<i>Taux de mortalité infantile</i>
Lesotho	49	1986	Banque mondiale ³	Enquête 1991	Enquête 1991
Lettonie	79	1989	Officielles ²	Officielles	Officielles
Lituanie	66	1989	Officielles ²	Officielles	Officielles
Macédoine, ERY de	53	1991	Banque mondiale ³	Officielles	Officielles
Madagascar	10	1993	Banque mondiale ²	Enquête 1992	Enquête 1992
Malaisie	96	1991	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Malawi	7	1987	Banque mondiale ²	Enquête 1992	Enquête 1992
Mali	18	1987	Banque mondiale ²	Enquête 1987	Enquête 1987
Maroc	58	1994	Banque mondiale ²	Enquête 1995	Enquête 1995
Maurice	94	1990	Banque mondiale ³	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Mauritanie	35	1988	Banque mondiale ³	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Mexique	101	1990	Banque mondiale ²	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Moldova, Rép. de	54	1989	Officielles ²	Officielles	Officielles
Mongolie	22	1989	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Mozambique	2	1980	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
<i>Myanmar</i>	51	1983	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Namibie	75	1991	Banque mondiale ²	Enquête 1992	Enquête 1992
Népal	11	1991	Banque mondiale ²	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Nicaragua	27	1971	Banque mondiale ¹	Enquête 1992-93	Enquête 1992-93
Niger	15	1988	Banque mondiale ²	Enquête 1992	Enquête 1992
Nigéria	19	1991	Banque mondiale ²	Enquête 1990	Enquête 1990
Norvège	129	1990	Officielles ²	Officielles	Officielles
Nouvelle-Zélande	110	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
Oman	103	1993	Banque mondiale ³	Enquête 1989	Enquête 1989
Ouganda	9	1991	Banque mondiale ²	Enquête 1991	Enquête 1991
Ouzbékistan	57	1989	Banque mondiale ³	Officielles	Officielles
Pakistan	34	1981	Banque mondiale ²	Banque mondiale	Banque mondiale
Panama	85	1990	Banque mondiale ³	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Papouasie-Nouvelle-Guinée	61	1989	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Paraguay	70	1992	Banque mondiale ³	Enquête 1990	Enquête 1990
Pays-Bas	121	1971	Officielles ¹	Officielles	Officielles
Pérou	76	1993	Banque mondiale ²	Enquête 1991-92	Enquête 1991-92
Philippines	56	1990	Officielles ²	Enquête 1993	Div. pop. ONU
Pologne	81	1988	Officielles ²	Officielles	Officielles
Portugal	109	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
République centrafricaine	31	1988	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
RDP lao	24	1985	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
République dominicaine	65	1993	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
République kirghize	44	1989	Banque mondiale ³	Officielles	Officielles
République slovaque	78	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
République tchèque	95	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
Roumanie	63	1992	Officielles ²	Officielles	Officielles
Royaume-Uni	115	1991	Officielles ¹	Officielles	Officielles
Rwanda	1	1991	Banque mondiale ²	Enquête 1992	Div. pop. ONU
Sénégal	41	1988	Banque mondiale ²	Enquête 1992-93	Enquête 1992-93
Sierra Leone	6	1985	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
† Singapour	122	1990	Officielles ¹	Officielles	Officielles
Slovénie	104	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles

<i>Sources des données démographiques de 1994</i>					
<i>Économie</i>	<i>Classement par PNB par habitant</i>		<i>Population</i>	<i>Indice synthétique de fécondité</i>	<i>Taux de mortalité infantile</i>
	<i>Recensement</i>				
Sri Lanka	45	1981	Officielles ²	Enquête 1987	Enquête 1987
Suède	125	1990	Officielles ²	Officielles	Officielles
Suisse	132	1990	Officielles ²	Officielles	Officielles
Tadjikistan	29	1989	Officielles ²	Officielles	Officielles
Tanzanie	4	1988	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Tchad	8	1993	Banque mondiale ²	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Thaïlande	82	1990	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Togo	25	1981	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Trinité-et-Tobago	98	1990	Banque mondiale ²	Enquête 1987	Enquête 1987
Tunisie	73	1994	Banque mondiale ²	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
<i>Turkménistan</i>	91	1989	Banque mondiale ³	Officielles	Officielles
Turquie	83	1990	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Ukraine	74	1991	Officielles ²	Officielles	Officielles
Uruguay	102	1985	Banque mondiale ³	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Venezuela	87	1990	Officielles ²	Div. pop. ONU	Div. pop. ONU
Viet Nam	12	1989	Banque mondiale ³	Enquête 1995	Enquête 1995
Yémen, Rép. du	20	1994	Banque mondiale ²	Enquête 1991–92	Enquête 1991–92
Zambie	28	1990	Banque mondiale ¹	Div. pop. ONU	Enquête 1987
Zimbabwe	37	1992	Banque mondiale ²	Enquête 1994	Enquête 1994

Note : Les économies de plus de 30.000 et de moins de 1 million d'habitants ou pour lesquelles on dispose de données fragmentaires sont incluses dans le Tableau 1a; cependant, les données relatives à ces économies sont prises en compte dans le calcul des totaux et des moyennes pondérées indiqués pour chaque groupe dans les tableaux principaux. Les Notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables.

a. Dans tous les tableaux, sauf indication contraire, les données se réfèrent à l'Allemagne unifiée.

b. Dans tous les tableaux, sauf indication contraire, les données postérieures à 1991 excluent l'Érythrée.

Population

Officielles

1. Informations publiées par un Bureau national des statistiques, ou une autre entité officielle du pays comme la Banque centrale, le Ministère du Plan, etc.

2. Informations communiquées à titre d'estimations officielles par Eurostat, le Conseil de l'Europe, le Bureau de statistique de l'ONU, la Commission du Pacifique Sud ou par des organisations internationales similaires.

Banque mondiale

1. Données basées sur les dernières estimations et projections pour 1990 et 1995 de la Division de la population des Nations Unies.

2. Données basées sur une projection effectuée à partir du dernier recensement.

3. Données basées sur une projection effectuée à partir des dernières estimations officielles disponibles.

Taux de fécondité et de mortalité

Officielles

Estimation basée sur les registres de l'état civil ou tout autre instrument de collecte des données.

Div. pop. ONU

Estimation de la Banque mondiale basée sur les estimations et projections pour 1990–94 et 1995–99 de la Division de la population des Nations Unies.

Enquêtes

Estimation effectuée par la Banque mondiale à partir des résultats de la dernière Enquête démographique et sanitaire, de la dernière Enquête sur la prévalence de la contraception, ou de toute autre enquête ou mode de recensement produisant des estimations des données de l'état civil.

Banque mondiale

Estimation effectuée à partir d'autres sources, y compris les rapports économiques et sectoriels de la Banque mondiale, d'autres études de pays, et les niveaux et tendances d'autres indicateurs.

Tableau 1. Indicateurs de base

	Population (millions d'habitants) milieu de 1994	Superficie (milliers de km ²)	PNB par habitant ^a		Estimations PPA du PNB par habitant ^b			Espérance de vie à la naissance (années) 1994	Alphabétisme des adultes (%) 1995
			Dollars 1994	Croissance annuelle moyenne (%) 1985-94	EU = 100		S interna- tionaux courants 1994		
					1987	1994			
Économies à faible revenu	3.182,2 t	40.391 t	380 w	3,4 w				63 w	34 w
Sauf Chine et Inde	1.077,7 t	27.543 t	360 w	-1,1 w				56 w	46 w
1 Rwanda	7,8	26	80	-6,6	3,8	1,3	330 ^c	..	40
2 Mozambique	15,5	802	90	3,8	2,7	3,3	860 ^d	46	60
3 Éthiopie	54,9	1.097	100	..	2,0	1,7	430 ^c	49	65
4 Tanzanie ^e	28,8	945	140	0,8	2,6	2,4	620 ^c	51	32
5 Burundi	6,2	28	160	-0,7	3,4	2,7	700 ^d	50	65
6 Sierra Leone	4,4	72	160	-0,4	3,1	2,7	700 ^c	40	69
7 Malawi	9,5	118	170	-0,7	3,1	2,5	650 ^c	44	44
8 Tchad	6,3	1.284	180	0,7	2,7	2,8	720 ^d	48	52
9 Ouganda	18,6	236	190	2,3	5,0	5,4	1.410 ^d	42	38
10 Madagascar	13,1	587	200	-1,7	3,1	2,5	640 ^c	52	..
11 Népal	20,9	141	200	2,3	4,4	4,8	1.230 ^d	54	73
12 Viet Nam	72,0	332	200	68	6
13 Bangladesh	117,9	144	220	2,0	4,9	5,1	1.330 ^c	57	62
14 Haïti	7,0	28	230	-5,0	6,2	3,6	930 ^d	57	55
15 Niger	8,7	1.267	230	-2,1	3,8	3,0	770 ^d	46	86
16 Guinée-Bissau	1,0	36	240	2,2	2,9	3,2	820 ^d	38	45
17 Kenya	26,0	580	250	0,0	5,7	5,1	1.310 ^c	59	22
18 Mali	9,5	1.240	250	1,0	2,3	2,0	520 ^c	49	69
19 Nigéria	108,0	924	280	1,2	4,3	4,6	1.190 ^c	52	43
20 Yémen, Rép. du	14,8	528	280	53	..
21 Burkina Faso	10,1	274	300	-0,1	3,5	3,1	800 ^d	49	81
22 Mongolie	2,4	1.566	300	-3,2	64	..
23 Inde	913,6	3.288	320	2,9	4,4	4,9	1.280 ^c	62	48
24 RDP lao	4,7	237	320	52	43
25 Togo	4,0	57	320	-2,7	6,0	4,4	1.130 ^d	55	48
26 Gambie	1,1	11	330	0,5	4,8	4,3	1.100 ^d	45	61
27 Nicaragua	4,2	130	340	-6,1	1,3	7	1.800 ^d	67	34
28 Zambie	9,2	753	350	-1,4	4,1	3,3	860 ^c	47	22
29 Tadjikistan ^f	5,8	143	360	-11,4	12,1	3,7	970 ^g	67	..
30 Bénin	5,3	113	370	-0,8	7,0	6,3	1.630 ^c	50	63
31 République centrafricaine	3,2	623	370	-2,7	5,4	4,5	1.160 ^d	49	40
32 Albanie	3,2	29	380	73	..
33 Ghana	16,6	239	410	1,4	7,9	7,9	2.050 ^d	58	36
34 Pakistan	126,3	796	430	1,3	8,5	8,2	2.130 ^c	60	62
35 Mauritanie	2,2	1.026	480	0,2	6,4	6,1	1.570 ^d	51	62
36 Azerbaïdjan ^f	7,5	87	500	-12,2	21,7	5,8	1.510 ^g	69	..
37 Zimbabwe	10,8	391	500	-0,5	8,7	7,9	2.040 ^c	58	15
38 Guinée	6,4	246	520	1,3	44	64
39 Chine	1.190,9	9.561	530 ^h	7,8	5,8	9,7	2.510 ^h	69	19
40 Honduras	5,8	112	600	0,5	8,1	7,5	1.940 ⁱ	66	27
41 Sénégal	8,3	197	600	-0,7	7,3	6,1	1.580 ^c	50	67
42 Côte d'Ivoire	13,8	322	610	-4,6	8,3	5,3	1.370 ^c	56	60
43 Congo	2,6	342	620	-2,9	11,2	7,3	1.900 ^c	51	25
44 République kirghize ^f	4,5	198	630	-5,0	13,5	6,7	1.730 ^g	68	..
45 Sri Lanka	17,9	66	640	2,9	10,7	12,2	3.160 ^c	72	10
46 Arménie ^f	3,7	30	680	-13,0	26,5	8,3	2.160 ^g	71	..
47 Cameroun	13,0	475	680	-6,9	15,0	7,5	1.950 ^c	57	37
48 Égypte, Rép. arabe d'	56,8	1.001	720	1,3	14,4	14,4	3.720 ^c	62	49
49 Lesotho	1,9	30	720	0,6	6,6	6,7	1.730 ^d	61	29
50 Géorgie ^f	5,4	70	73	..
51 Myanmar	45,6	677	58	17
Économies à revenu intermédiaire	1.569,9 t	61.263 t	2.520 w	-0,1 w				67 w	..
Tranche inférieure	1.096,9 t	40.594 t	1.590 w	-1,2 w				67 w	..
52 Bolivie	7,2	1.099	770	1,7	8,9	9,3	2.400 ⁱ	60	17
53 Macédoine, ERY de	2,1	26	820	73	..
54 Moldova, Rép. de ^f	4,3	34	870	68	..
55 Indonésie	190,4	1.905	880	6,0	10,0	13,9	3.600 ⁱ	63	16
56 Philippines	67,0	300	950	1,7	10,4	10,6	2.740 ^c	65	5
57 Ouzbékistan ^f	22,4	447	960	-2,3	12,5	9,2	2.370 ^g	70	..
58 Maroc	26,4	447	1.140	1,2	13,1	13,4	3.470 ^c	65	56
59 Kazakstan ^f	16,8	2.717	1.160	-6,5	24,2	10,9	2.810 ^g	68	..
60 Guatemala	10,3	109	1.200	0,9	13,5	13,3	3.440 ⁱ	65	44
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée	4,2	463	1.240	2,2	9,1	10,4	2.680 ^d	57	28
62 Bulgarie	8,4	111	1.250	-2,7	23,5	16,9	4.380 ⁱ	71	..
63 Roumanie	22,7	238	1.270	-4,5	22,7	15,8	4.090 ⁱ	70	..
64 Équateur	11,2	284	1.280	0,9	15,9	16,2	4.190 ⁱ	69	10
65 République dominicaine	7,6	49	1.330	2,2	13,9	14,5	3.760 ⁱ	70	18
66 Lituanie ^f	3,7	65	1.350	-8,0	33,8	12,7	3.290 ⁱ	69	..
67 El Salvador	5,6	21	1.360	2,2	8,4	9,3	2.410 ⁱ	67	29
68 Jordanie	4,0	89	1.440	-5,6	25,4	15,8	4.100 ^d	70	13
69 Jamaïque	2,5	11	1.540	3,9	11,1	13,1	3.400 ^k	74	15
70 Paraguay	4,8	407	1.580	1,0	13,7	13,7	3.550 ⁱ	68	8
71 Algérie	27,4	2.382	1.650	-2,5	69	38
72 Colombie	36,3	1.139	1.670	2,4	19,0	20,6	5.330 ⁱ	70	9

Note : Pour les autres économies, voir le Tableau 1a. Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables.

		Estimations PPA du PNB								
		PNB par habitant ^a			Estimations PPA du PNB par habitant ^b			Espérance de vie à la naissance (années) 1994	Analphabétisme des adultes (%) 1995	
	Population (millions d'habitants) milieu de 1994	Superficie (milliers de km ²)	Croissance annuelle moyenne (%)		EU = 100		\$ internationaux courants 1994			
			Dollars 1994	1985-94	1987	1994				
73	Tunisie	8,8	164	1.790	2,1	18,5	19,4	5.020 ^c	68	33
74	Ukraine ^f	51,9	604	1.910	-8,0	20,4	10,1	2.620 ⁱ	68	..
75	Namibie	1,5	824	1.970	3,3	17,0	16,7	4.320 ^d	59	..
76	Pérou	23,2	1.285	2.110	-2,0	18,0	13,9	3.610 ⁱ	65	11
77	Bélarus ^f	10,4	208	2.160	-1,9	25,1	16,7	4.320 ^j	69	..
78	République slovaque	5,3	49	2.250	-3,0	72	..
79	Letonie ^f	2,5	64	2.320	-6,0	24,1	12,4	3.220 ^j	68	..
80	Costa Rica	3,3	51	2.400	2,8	77	5
81	Pologne	38,5	313	2.410	0,8	21,4	21,2	5.480 ^j	72	..
82	Thaïlande	58,0	513	2.410	8,6	16,4	26,9	6.970 ^c	69	6
83	Turquie	60,8	779	2.500	1,4	20,9	18,2	4.710 ⁱ	67	18
84	Croatie	4,8	57	2.560	73	..
85	Panama	2,6	76	2.580	-1,2	26,6	22,1	5.730 ⁱ	73	9
86	Fédération de Russie ^f	148,3	17.075	2.650	-4,1	30,6	17,8	4.610 ^j	64	..
87	Venezuela	21,2	912	2.760	0,7	33,7	30,0	7.770 ⁱ	71	9
88	Botswana	1,4	582	2.800	6,6	15,4	20,1	5.210 ^c	68	30
89	Estonie ^f	1,5	45	2.820	-6,1	29,9	17,4	4.510 ^j	70	..
90	<i>Iran, Rép. islamique d'</i>	62,5	1.648	68	28
91	<i>Turkéménistan^f</i>	4,4	488	66	..
Tranche supérieure		472,8 t	20.669 t	4.640 w	1,4 w				69 w	13 w
92	Brasil	159,1	8.512	2.970	-0,4	24,2	20,9	5.400 ⁱ	67	17
93	Afrique du Sud	40,5	1.221	3.040	-1,3	23,9	19,8	5.130 ^d	64	18
94	Maurice	1,1	2	3.150	5,8	39,4	49,1	12.720 ^c	70	17
95	République tchèque	10,3	79	3.200	-2,1	44,1	34,4	8.900 ^j	73	..
96	Malaisie	19,7	330	3.480	5,6	23,5	32,6	8.440 ^k	71	17
97	Chili	14,0	757	3.520	6,5	24,8	34,4	8.890 ⁱ	72	5
98	Trinité-et-Tobago	1,3	5	3.740	-2,3	40,9	33,5	8.670 ^d	72	2
99	Hongrie	10,3	93	3.840	-1,2	28,9	23,5	6.080 ^j	70	..
100	Gabon	1,3	268	3.880	-3,7	54	37
101	Mexique	88,5	1.958	4.180	0,9	27,8	27,2	7.040 ^k	71	10
102	Uruguay	3,2	177	4.660	2,9	28,1	29,8	7.710 ⁱ	73	3
103	Oman	2,1	212	5.140	0,5	34,7	33,2	8.590 ^d	70	..
104	Slovénie	2,0	20	7.040	..	33,3	24,1	6.230 ^j	74	..
105	Arabie saoudite	17,8	2.150	7.050	-1,7	45,7	36,6	9.480 ^d	70	37
106	Grèce	10,4	132	7.700	1,3	42,1	42,2	10.930 ^j	78	..
107	Argentine	34,2	2.767	8.110	2,0	32,1	33,7	8.720 ^j	72	4
108	Corée, Rép. de	44,5	99	8.260	7,8	27,3	39,9	10.330 ^c	71	m
Economies à revenu										
<i>faible/intermédiaire</i>		4.752,2 t	101.655 t	1.090 w	0,7 w				64 w	29 w
Afrique subsaharienne		571,9 t	24.274 t	460 w	-1,2 w				52 w	43 w
Asie de l'Est et Pacifique		1.734,7 t	16.367 t	860 w	6,9 w				68 w	17 w
Asie du Sud		1.220,3 t	5.133 t	320 w	2,7 w				61 w	50 w
Europe et Asie centrale		487,4 t	24.354 t	2.090 w	-3,2 w				68 w	..
Moyen-Orient et Afrique du Nord		266,7 t	11.021 t	1.580 w	-0,4 w				66 w	39 w
Amérique latine et Caraïbes		470,9 t	20.505 t	3.340 w	0,6 w				68 w	13 w
Economie à revenu élevé										
		849,9 t	31.824 t	23.420 w	1,9 w				77 w	..
109	Portugal	9,9	92	9.320	4,0	41,3	46,3	11.970 ^j	75	..
110	Nouvelle-Zélande	3,5	271	13.350	0,7	63,2	61,3	15.870 ^j	76	m
111	Espagne	39,1	505	13.440	2,8	50,2	53,1	13.740 ^j	77	..
112	Irlande	3,6	70	13.530	5,0	40,6	52,4	13.550 ^j	76	m
113	Israël	5,4	21	14.530	2,3	56,5	59,1	15.300 ^j	77	..
114	Australie	17,8	7.713	18.000	1,2	69,9	70,0	18.120 ^j	77	m
115	Royaume-Uni	58,4	245	18.340	1,3	70,7	69,4	17.970 ^j	76	m
116	Finlande	5,1	338	18.850	-0,3	72,1	62,4	16.150 ^j	76	m
117	Italie	57,1	301	19.300	1,8	70,9	71,3	18.460 ^j	78	m
118	Koweït	1,6	18	19.420	1,1	84,3	95,6	24.730 ^d	76	21
119	Canada	29,2	9.976	19.510	0,3	83,2	77,1	19.960 ^j	78	m
120	Hong Kong	6,1	1	21.650 ⁿ	5,3 ⁿ	78	8
121	Pays-Bas	15,4	37	22.010	1,9	70,0	72,4	18.750 ^j	78	m
122	Singapour	2,9	1	22.500	6,1	60,2	84,6	21.900 ^d	75	9
123	Belgique	10,1	31	22.870	2,3	74,6	78,3	20.270 ^j	76	m
124	France	57,9	552	23.420	1,6	75,9	76,0	19.670 ^j	78	m
125	Suède	8,8	450	23.530	-0,1	76,1	66,2	17.130 ^j	78	m
126	Autriche	8,0	84	24.630	2,0	72,8	75,6	19.560 ^j	77	m
127	Allemagne	81,5	357	25.580	75,3	19.480 ^j	76	m
128	Etats-Unis	260,6	9.364	25.880	1,3	100,0	100,0	25.880 ^j	77	m
129	Norvège	4,3	324	26.390	1,4	77,7	78,1	20.210 ^j	78	m
130	Danemark	5,2	43	27.970	1,3	76,6	76,8	19.880 ^j	75	m
131	Japon	125,0	378	34.630	3,2	74,7	81,7	21.140 ^j	79	m
132	Suisse	7,0	41	37.930	0,5	104,5	97,2	25.150 ^j	78	m
133	<i>Émirats arabes unis</i>	2,4	84	..	0,4	75	21
Toutes économies		5.601,3 t	133.478 t	4.470 w	0,9 w				67 w	..

[†]Economies classées par les Nations Unies ou considérées par leurs autorités comme économies en développement. a. Méthode de l'Atlas voir les notes techniques.

b. Parité de pouvoir d'achat; voir les notes techniques. c. Chiffres extrapolés à partir des estimations du PCI de 1985. d. Chiffres estimés par régression. e. Dans tous les tableaux, les chiffres du PIB et du PNB ne couvrent que la partie continentale de la Tanzanie. f. Les estimations pour les économies de l'ex-Union soviétique sont préliminaires; leur classification est sujette à révision. g. Chiffres extrapolés à partir des estimations du PCI de 1990. h. Estimation de la Banque mondiale. i. Chiffres extrapolés à partir des estimations du PCI de 1980. j. Chiffres extrapolés à partir des estimations du PCI de 1993. k. Chiffres extrapolés à partir des estimations du PCI de 1975.

l. D'après l'UNESCO l'analphabétisme est inférieur à 5%. n. Les données se réfèrent au PIB.

Tableau 2. Indicateurs macroéconomiques

		Monnaie au sens large														
		Déficit/ excédent courant de l'admin. centrale ^a (% du PNB)	Croissance nominale annuelle moyenne (%)	Encours moyen en % du PIB		Taux d'intérêt nominaux des banques (% annuel moyen)				Inflation annuelle moyenne (%)	Solde transactions courantes avant transferts officiels (% du PNB)		Réserves internat. brutes (mois de couverture des importat.)		Valeur act. nette de la dette extérieure (% du PNB)	
		1980	1985-94	1980	1994	Intérêts créditeurs		Intérêts débiteurs		1984-94	1980	1994	1980	1994	1994	
Économies à faible revenu																
Sauf Chine et Inde																
1	Rwanda	3,5	-5,5	5,4	13,6	..	6,3	5,0	13,5	15,0	4,5	-13,3	-69,1	6,7	1,1	32 w
2	Mozambique	53,2	-20,7	-71,4	60 w
3	Éthiopie	44,4	..	11,5	..	14,3	..	-4,8 ^b	-6,9	4,0 ^b	5,9	78
4	Tanzanie	-1,3	..	35,0	..	30,7	4,0	..	11,5	39,0	33,3	-9,7	331
5	Burundi	1,9	..	8,5	13,5	..	2,5	..	12,0	-16,6	..	8,5	68
6	Sierra Leone	-5,7 ^c	-1,9 ^c	56,4	20,6	11,0	9,2	11,6	11,0	27,3	67,3	-19,9	167
7	Malawi	1,2 ^c	..	21,4	18,0	20,5	7,9	25,0	16,7	31,0	18,8	-27,4	-44,0	1,4	0,6	50
8	Tchad	-2,7	20,0	10,9	5,5	8,1	11,0	17,5	1,7	-2,1	..	1,7	2,9	78
9	Ouganda	-2,2	12,7	9,8	6,8	10,0	10,8	..	75,4	..	-6,7	48
10	Madagascar	..	-2,5	23,7	18,2	20,5	15,8	-15,5	-18,5	161
11	Népal	7,6	..	21,2	21,9	33,7	4,0	..	14,0	..	12,1	-5,1	-6,1	8,9	6,8	27
12	Viet Nam	102,6	135
13	Bangladesh	11,2 ^c	..	14,2	18,4	35,0	8,2	6,4	11,3	14,4	6,6	-11,1	-1,4	1,5	7,9	32
14	Haïti	-3,3	..	15,3	24,0	43,0	10,0	13,2	-9,4	-6,8	0,6	..	25
15	Niger	5,1	..	1,0	13,3	14,6	6,2	7,8	14,5	16,8	0,2	-17,3	-7,1	1,6	3,9	58
16	Guinée-Bissau	62,9	..	14,1	..	28,7	..	36,3	65,7	-48,9	-15,6	222
17	Kenya	2,6 ^c	-0,4	18,9	29,8	32,2	5,8	..	10,6	..	11,7	-13,7	-0,5	2,1	2,5	80
18	Mali	-1,4	..	5,3	17,9	20,0	6,2	7,8	14,5	16,8	3,4	-14,5	-10,6	0,6	3,4	84
19	Nigéria	23,3	23,8	..	5,3	13,1	8,4	20,5	29,6	5,7	-6,4	5,7	1,6	92
20	Yémen, Rép. du	1,0	..
21	Burkina Faso	2,0	0,5	8,2	13,8	20,0	6,2	7,8	14,5	16,8	1,6	-15,5	-17,5	1,5	5,0	31
22	Mongolie	..	3,7	23,9	..	92,3	..	233,6	46,0	-24,9	-8,2	..	2,4	38
23	Inde	0,0	-1,8	16,9	34,7	45,2	16,5	16,3	9,7	-1,7	-0,9	8,0	6,7	24
24	RDP lao	38,4	..	13,2	7,2	12,0	4,8	24,0	24,2	..	-8,5	..	2,0	40
25	Togo	1,9	..	-1,2	29,0	25,3	6,2	7,8	14,5	17,5	3,3	-16,4	-3,1	1,4	3,5	98
26	Gambie	7,1	7,5	15,2	21,1	23,8	5,0	12,6	15,0	25,0	10,1	-51,4	-5,1	59
27	Nicaragua	-1,6	-0,9	..	24,5	23,2	..	11,7	..	20,1	1,311,2	-26,0	-67,7	0,9	1,2	707
28	Zambie	-8,7	-2,9	73,3	28,4	10,8	7,0	48,5	9,5	113,3	92,0	-14,5	..	1,3	..	157
29	Tadjikistan	104,3	25
30	Bénin	9,5	17,1	25,0	6,2	7,8	14,5	16,8	2,9	-7,9	..	0,4	6,1	56
31	République centrafricaine	-2,0	..	4,2	18,9	18,6	5,5	8,1	10,5	17,5	2,6	-18,0	..	2,2	9,2	52
32	Albanie	19,8	..	23,7	32,7	..	-12,9	6,7	..	45
33	Ghana	-2,9 ^c	-0,9 ^c	38,4	16,2	15,8	11,5	23,1	19,0	..	28,6	-1,4	-9,0	3,1	3,9	63
34	Pakistan	1,8	-2,1	15,3	38,7	42,3	8,8	-4,9	-3,9	3,1	3,5	42
35	Mauritanie	8,7	20,5	21,7	5,5	5,0	12,0	10,0	7,2	-37,6	-14,4	3,6	0,9	162
36	Azerbaïdjan	122,8	3
37	Zimbabwe	-9,1	..	20,7	35,2	25,8	3,5	26,8	17,5	34,9	19,7	-4,8	-5,7	2,7	3,2	69
38	Guinée	..	3,1	9,4	..	18,0	..	22,0	18,6	60
39	Chine	23,7	33,2	85,5	5,4	11,0	5,0	11,0	8,4	-1,6	1,4	4,9	5,9	16
40	Honduras	18,2	21,1	25,3	10,6	11,6	16,5	24,7	13,0	-13,4	-9,7	1,5	1,2	97
41	Sénégal	1,8	..	3,1	26,6	18,6	6,2	7,8	14,5	16,8	2,9	-18,1	-9,4	0,2	1,3	65
42	Côte d'Ivoire	4,0	..	0,2	26,7	24,6	6,2	7,8	14,5	16,8	0,2	-18,7	-13,3	0,1	0,7	282
43	Congo	1,1	14,8	16,2	6,5	8,1	11,0	17,5	-0,3	-15,2	..	0,9	0,5	382
44	République kirghiz	100,9	13
45	Sri Lanka	-4,6	-3,0	16,5	28,5	30,5	14,5	15,3	19,0	13,0	11,0	-18,7	-8,1	1,5	4,4	41
46	Arménie	138,6	8
47	Cameroun	5,7	0,2	-3,3	18,5	19,1	7,5	8,1	13,0	17,5	1,3	-5,8	-3,8	1,1	0,1	86
48	Egypte, Rép. arabe d'	9,6	6,5	19,9	52,2	97,2	8,3	11,8	13,3	16,5	16,4	-2,0	-1,3	3,1	10,7	52
49	Lesotho	0,7	..	14,1	..	31,4	9,6	8,4	11,0	14,3	14,0	-17,8	-26,6	26
50	Georgie	228,3	56
51	Myanmar	3,9	0,8	16,3	23,9	..	1,5	9,0	8,0	..	26,5	-5,3	-0,5	5,6	3,5	7
Économies à revenu intermédiaire																
Tranche inférieure																
52	Bolivie	..	-2,7	46,7	16,2	45,1	18,0	18,4	28,0	55,6	20,0	-1,8	-7,3	6,0	5,8	66
53	Macédoine, ERY de	1,2	53
54	Moldova, Rép. de	7,2	-4,9	..	2,6	12
55	Indonésie	10,0	8,9	23,5	13,2	..	6,0	20,4	..	20,2	8,9	3,3	-1,6	4,1	3,2	50
56	Philippines	4,1 ^c	1,9 ^c	20,3	20,7	41,2	12,3	10,5	14,0	15,1	10,0	-6,2	-4,5	4,6	3,1	53
57	Ouzbékistan	109,1	..	0,0	5
58	Maroc	0,5	5,7	13,8	38,5	58,4	4,9	..	7,0	10,0	5,0	-8,6	-2,5	1,7	5,6	64
59	Kazakstan	150,2	..	-4,0	14
60	Guatemala	2,1	0,8	23,3	20,5	23,4	9,0	9,7	11,0	22,9	19,5	-2,5	-6,0	4,2	3,0	19
61	Papouasie-Nouvelle-Guinée	-6,4 ^c	-4,6 ^c	8,5	32,9	30,2	6,9	5,1	11,1	9,2	3,9	-22,6	8,5	3,6	0,6	46
62	Bulgarie	..	-4,7	54,5	..	64,1	42,2	5,1	1,9	100
63	Roumanie	15,9	2,2	44,7	33,4	15,2	62,0	..	-1,0	2,0	4,9	17
64	Équateur	1,0 ^c	3,6 ^c	41,0	20,2	33,6	9,0	44,0	47,5	-5,6	-6,2	4,2	4,4	85
65	République dominicaine	3,0	8,4	33,8	17,8	23,5	28,9	-11,0	-2,5	1,5	0,9	37
66	Lituanie	..	0,2	27,4	..	62,3	102,3	2,9	7
67	El Salvador	-0,4 ^c	0,8 ^c	21,2	28,0	36,4	..	13,6	..	19,0	15,5	0,1	-3,7	3,6	3,4	20
68	Jordanie	..	3,5 ^c	10,9	..	104,5	..	3,2	..	9,0	9,2	..	-12,5	6,3	5,0	87
69	Jamaïque	32,3	32,8	40,0	9,5	36,4	15,6	49,5	27,6	-5,6	-0,4	0,8	1,5	94
70	Paraguay	3,2	3,0	37,8	19,8	24,7	..	23,1	..	32,5	26,2	6,7	3,1	22
71	Algérie	14,6	53,3	46,4	22,0	0,8	-4,5	5,8	4,5	61
72	Colombie	1,6	2,9	31,9	17,1	19,8	..	29,4	..	40,5	25,6	5,8	28

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.

		Monnaie au sens large															
		Déficit/excédent courant de l'admin. centrale ^a (% du PNB)		Croissance nominale annuelle moyenne (%)	Encours moyen en % du PIB		Taux d'intérêt nominaux des banques (% annuel moyen)				Inflation annuelle moyenne (%) (déflateur PIB)	Solde transactions courantes avant transferts officiels (% du PNB)		Réserves internat. brutes (mois de couverture des importat.)		Valeur act. nette de la dette extérieure (% du PNB)	
		1980	1994	1985-94	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1994
73	Tunisie	9,4	3,5	10,2	37,6	44,3	2,5	..	7,2	..	6,3	-5,0	-2,7	2,1	2,3	52	
74	Ukraine	208,6	..	250,3	297,0	6	
75	Namibie	..	0,7	33,0	..	9,2	..	17,1	10,6	..	-0,6	..	1,3	..	
76	Pérou	2,1 ^c	2,2 ^c	469,4	16,5	15,3	..	22,3	..	53,6	492,2	-1,2	-6,0	6,6	9,7	41	
77	Belarus	..	-0,5	136,7	5	
78	Republique slovaque	69,3	..	9,3	..	14,6	9,8	..	5,8	..	3,1	30	
79	Lettonie	..	-0,9	30,4	..	31,7	..	55,9	69,8	5,3	6	
80	Costa Rica	-3,7	-2,3	24,8	38,8	36,5	18,3	17,7	25,0	33,0	18,2	-14,8	-6,5	1,2	2,7	42	
81	Pologne	..	-1,0	94,8	57,0	31,7	..	30,6	8,0	32,8	97,8	-6,9	-3,1	0,3	2,8	37	
82	Thaïlande	-0,1	6,6	20,1	34,5	74,2	12,0	8,5	18,0	14,4	5,0	-7,0	-5,9	3,3	5,3	42	
83	Turquie	3,2	-2,1	70,2	17,2	21,9	8,0	87,8	65,8	-6,2	1,7	4,3	3,4	44	
84	Croatie	..	4,6	18,3	..	6,5	..	22,9	0,0	..	2,5	15	
85	Panama	0,3	6,0	10,5	32,8	64,8	..	6,1	..	10,2	1,6	-9,7	-2,6	104	
86	Fédération de Russie	..	-5,7	13,7	124,3	1,5	23	
87	Venezuela	7,4	2,7	35,0	28,7	24,0	..	39,0	..	46,6	36,4	6,7	..	9,3	9,3	59	
88	Botswana	11,6 ^c	23,3 ^c	20,6	28,2	26,4	5,0	10,4	8,5	13,9	11,7	-22,5	4,4	13	
89	Estonie	23,8	..	11,5	..	23,1	77,3	..	-1,7	..	3,8	4	
90	<i>Iran, Rép. islamique d'</i>	-6,1	8,6	23,6	54,4	37,2	23,4	-2,8	..	9,2	..	33	
91	<i>Turkménistan</i>	58,6	..	18,0	1	
Tranche supérieure																	
92	Brésil	916,8	9,6	..	115,0	5,175,0	900,3	-5,6	-0,2	2,3	8,5	26	
93	Afrique du Sud	4,6	-7,7	21,7	30,8	50,4	5,5	11,1	9,5	15,6	14,3	4,9	-0,2	3,7	1,3	..	
94	Maurice	-1,9	4,1	21,0	40,0	70,1	9,2	11,0	12,2	18,9	8,8	-11,1	-6,8	1,9	3,9	35	
95	République tchèque	..	3,4	74,1	..	7,1	..	13,1	11,8	..	-0,0	..	4,2	28	
96	Malaisie	7,4	8,9	14,8	46,1	83,9	6,2	..	7,8	7,6	3,1	1,0	-6,6	4,7	4,5	33	
97	Cuba	6,9	4,9	26,2	21,0	34,9	37,7	15,1	47,1	20,3	18,5	-7,8	-2,4	5,9	10,3	41	
98	Trinid-er-Tobago	25,4	..	3,8	27,1	39,3	6,6	6,9	10,0	16,0	6,5	5,9	5,6	11,3	2,3	47	
99	Hongrie	4,9	..	18,2	..	43,4	3,0	20,3	..	27,4	19,4	-2,2	-9,4	..	5,1	66	
100	Gabon	15,3	13,0	7,5	8,1	12,5	17,5	3,3	8,8	..	0,7	0,9	110	
101	Mexique	3,9	..	49,3	25,2	30,2	20,6	13,3	28,1	..	40,0	-5,4	-8,1	1,5	1,0	32	
102	Uruguay	2,2	-0,3	75,5	31,2	34,0	50,3	37,0	66,6	95,1	73,8	-7,7	-2,8	..	5,0	31	
103	Oman	8,9	-6,0	5,6	13,8	30,4	..	4,3	..	8,6	0,1	15,4	-10,4	3,2	2,2	28	
104	Slovénie	29,2	..	27,9	..	39,4	3,9	..	2,2	15	
105	Arabie saoudite	5,3	13,8	52,4	2,8	30,2	-10,9	5,0	2,1	..	
106	Grèce	-0,4	-14,3	15,1	50,5	53,2	14,5	18,9	21,2	27,4	15,5	-5,5	-6,3	3,7	8,2	..	
107	Argentine	311,1	19,0	16,1	79,6	8,1	..	10,1	317,2	-6,3	-3,6	7,0	6,1	25	
108	Corée, Rép. de	2,9	4,9	18,8	29,0	40,6	19,5	8,5	18,0	8,5	6,8	-9,5	-1,1	1,3	2,6	14	
Économies à revenu faible/intermédiaire																	
Afrique subsaharienne																	
Asie de l'Est et Pacifique																	
Asie du Sud																	
Europe et Asie centrale																	
Moyen-Orient et Afrique du Nord																	
Amérique latine et Caraïbes																	
Économies à revenu élevé																	
109	Portugal	-2,8	-2,1	16,5	69,9	77,1	19,0	8,4	18,8	15,0	12,0	-3,8	-1,9	..	8,8	..	
110	Nouvelle-Zélande	-1,7	1,5	21,0	..	75,7	11,0	6,4	12,6	9,7	4,6	-4,2	-3,1	0,6	2,4	..	
111	Espagne	0,4	-1,4	11,8	75,4	79,2	13,1	6,7	16,9	8,9	6,5	-2,4	-1,5	6,0	4,7	..	
112	Irlande	-5,9	-2,1	11,3	43,5	49,6	12,0	0,3	16,0	6,1	2,0	-14,2	2,3	2,8	1,9	..	
113	Israël	-17,4	-1,6	22,0	19,9	38,4	..	12,2	176,9	17,4	18,0	-11,3	-8,4	3,6	2,4	..	
114	Australie	0,6	-2,6	12,6	36,5	58,2	8,6	..	10,6	12,0	4,1	-2,2	-3,7	2,5	2,5	..	
115	Royaume-Uni	-1,2	-4,9	16,3	29,8	..	14,1	3,4	16,2	5,5	5,4	1,5	0,4	2,0	1,5	..	
116	Pays-Bas	2,0	-11,0	7,2	39,8	58,5	9,0	3,3	9,8	7,9	4,2	-3,1	1,0	1,6	3,9	..	
117	Italie	-6,3	-8,5	7,9	70,9	..	12,7	4,8	19,0	11,2	6,2	-2,2	2,5	6,4	2,7	..	
118	Koweït	60,3	..	2,9	33,1	80,2	9,2	7,1	9,2	7,9	..	48,0	15,4	6,2	4,4	..	
119	Canada	-2,4	..	9,2	45,1	58,3	12,9	5,6	14,3	6,9	3,1	-0,7	-3,3	2,3	0,8	..	
120	Hong Kong	60,7	9,0	-4,4	
121	Pays-Bas	1,2	-2,2	5,8	67,1	84,2	6,0	3,0	13,5	8,3	1,6	-0,5	3,8	4,6	3,1	..	
122	Singapour	10,1	13,7	14,9	57,7	83,6	9,4	3,0	11,7	5,9	3,9	-10,2	3,5	
123	Belgique	-3,0	-3,9	5,5	45,0	..	7,7	4,9	18,0	9,4	3,2	-2,9	7,0	3,6	1,2	..	
124	France	2,2	-4,2	3,2	71,7	61,4	7,3	4,6	12,5	7,9	2,9	-0,2	1,8	5,3	1,7	..	
125	Suède	-2,6	-11,7	..	54,0	47,5	11,2	4,9	15,2	10,6	5,8	-2,8	1,2	2,0	3,8	..	
126	Autriche	0,6	-1,6	7,2	72,6	89,3	5,0	2,3	3,2	-5,5	-0,8	6,4	3,4	..	
127	Allemagne	..	-0,3	8,3	..	62,5	7,9	4,5	12,0	11,5	0,3	5,5	2,5	..	
128	États-Unis	-0,4	-2,2	4,4	58,7	60,5	13,1 ^d	4,6 ^d	15,3	7,1	3,3	0,3	-2,1	6,2	2,0	..	
129	Norvège	4,5	-1,4	6,3	51,6	63,6	5,0	5,2	12,6	8,4	3,0	2,2	4,2	3,0	5,1	..	
130	Danemark	-1,2	-4,7	4,7	42,6	61,5	10,8	3,8	17,2	8,3	2,9	-4,5	4,1	1,9	2,0	..	
131	Japon	-3,2	..	6,4	83,4	112,1	5,5	1,7	8,3	4,1	1,3	-0,4	3,0	2,9	3,5	..	
132	Suisse	0,7	..	4,7	..	120,7	8,8	3,6	5,6	5,5	3,7	0,2	6,9	..	7,7	..	
133	Émirats arabes unis	-10,5 ^c	-8,9 ^c	4,3	19,0	..	9,5	..	12,1	
Toutes économies																	

a. Solde du budget courant hors dons. b. Y compris l'Érythrée. c. Comptes budgétaires uniquement. d. Taux des certificats de dépôt.

Tableau 3. Indicateurs des opérations économiques extérieures

	Termes de l'échange (1987=100)		Indice de concentration des exportations		Flux nets globaux de ressources (% du PNB)		Flux nets de capitaux privés (millions de \$)		Aide publique au développement (% du PNB)	
	1985	1994	1984	1992	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Économies à faible revenu	90 m	..							2,1 w	2,7 w
Sauf Chine et Inde	89 m	..							4,3 w	7,0 w
1 Rwanda	136	75	0,811	0,505	9,3	106,1	14	1	13,3	123,-
2 Mozambique	113	124	0,274	..	3,8	73,8	0	32	8,4	100,1
3 Éthiopie	119 ^a	74	0,622 ^a	0,557	8,2	18,2	26	-12	4,7	22,9
4 Tanzanie	126	83	0,359	0,248	16,4	22,7	100	12	12,4	30,9
5 Burundi	133	52	0,776	..	8,1	28,1	-3	-1	12,8	32,2
6 Sierra Leone	109	89	0,391	0,586	5,5	21,5	-7	38	8,5	21,-
7 Malawi	99	87	0,530	0,704	15,7	24,3	30	-1	12,6	37,0
8 Tchad	99	103	0,617	..	3,4	19,4	0	7	4,9	24,-
9 Ouganda	149	58	0,932	0,561	9,7	12,9	54	-11	9,0	18,5
10 Madagascar	124	82	0,466	0,285	8,7	12,2	131	2	5,8	16,4
11 Népal	98	85	0,237	0,519	6,5	8,0	0	-3	8,3	10,8
12 Viet Nam	0,308	..	6,5	0	272	..	5,2
13 Bangladesh	126	94	0,326	0,246	13,5	5,9	11	47	9,9	6,-
14 Haïti	89	52	0,201	0,266	5,2	37,2	20	2	7,3	37,8
15 Niger	91	101	0,738	..	12,9	19,2	199	-22	6,8	25,5
16 Guinée-Bissau	91	92	0,557	..	98,4	29,3	18	1	56,6	74,2
17 Kenya	124	80	0,340	0,305	8,8	1,6	301	-272	5,6	10,2
18 Mali	100	103	0,578	..	12,1	16,5	10	44	16,6	22,0
19 Nigéria	167	86	0,943	0,934	0,9	5,7	694	1.885	0,0	0,0
20 Yémen, Rép. du	131	84	0,663	97	12
21 Burkina Faso	103	103	0,541	0,623	8,4	15,9	4	1	12,5	22,5
22 Mongolie	0,0	14,4	0	-12	0,0	22,5
23 Inde	92	100	0,183	0,140	1,4	2,4	868	5.497	1,3	0,8
24 RDP lao	0,345	13,0	0	60	..	13,-
25 Togo	139	90	0,461	0,491	12,7	11,3	83	0	8,3	12,-
26 Gambie	137	111	0,520	..	35,0	13,9	21	6	24,4	20,-
27 Nicaragua	111	95	0,454	0,289	13,8	27,4	-26	36	10,9	41,0
28 Zambie	89	85	0,844	0,787	14,6	14,8	175	-4	8,9	22,5
29 Tadjikistan	11,5	0	10	..	3,2
30 Bénin	111	110	0,428	..	7,2	12,9	4	5	6,4	15,7
31 République centrafricaine	109	91	0,452	..	10,7	16,0	4	4	13,9	19,9
32 Albanie	9,1	0	45	..	7,8
33 Ghana	93	64	0,544	0,465	4,1	24,2	-26	838	4,3	11,1
34 Pakistan	112	101	0,207	0,228	5,4	6,4	230	1.657	5,1	2,5
35 Mauritanie	110	106	0,622	0,605	29,4	20,5	27	2	26,2	25,9
36 Azerbaïdjan	3,7	0	0	..	4,0
37 Zimbabwe	100	84	0,295	0,329	4,2	6,7	22	-70	3,1	10,1
38 Guinée	120	91	0,952	9,6	80	21	..	10,8
39 Chine	109	105	..	0,076	1,0	9,6	1.731	46.555	0,0	0,6
40 Honduras	118	73	0,401	0,457	11,7	14,7	136	66	4,2	9,8
41 Sénégal	107	107	0,311	0,258	9,0	13,8	18	-9	9,0	17,4
42 Côte d'Ivoire	109	81	0,318	0,368	11,7	28,0	936	30	2,2	26,2
43 Congo	150	93	0,796	0,636	35,5	9,1	440	-130	6,0	31,2
44 République kirghize	5,9	0	10	..	5,8
45 Sri Lanka	106	88	0,456	0,232	10,6	5,7	129	213	9,8	4,6
46 Arménie	7,0	0	0	..	6,9
47 Cameroun	113	79	0,479	..	9,6	9,5	409	59	3,9	10,7
48 Égypte, Rép. arabe d'	147	95	0,475	0,361	14,2	6,2	1.131	1.006	6,5	6,4
49 Lesotho	10,5	7,3	7	14	14,9	8,3
50 Géorgie	9,0	0	10	..	8,4
51 Myanmar	128	107	..	0,282	4,7	0,2	29	34	5,4	0,2
Économies à revenu intermédiaire	90 m	..							0,6 w	0,5 w
Tranche inférieure	88 m	..							1,3 w	1,1 w
52 Bolivie	130	69	0,540	0,318	14,1	9,0	203	-5	5,9	10,3
53 Macédoine, ERY de	-2,4	0	-15
54 Moldova, Rép. de	5,1	0	23	..	1,4
55 Indonésie	145	79	0,499	0,194	2,5	5,4	987	7.408	1,3	1,0
56 Philippines	99	114	0,298	0,293	3,9	6,9	840	4.107	0,9	1,6
57 Ouzbékistan	0,2	0	52	..	0,1
58 Maroc	99	107	0,284	0,160	7,4	3,9	550	877	4,9	2,1
59 Kazakstan	4,4	0	394	..	0,3
60 Guatemala	114	93	0,310	0,219	2,8	1,9	91	84	0,9	1,7
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée	94	90	0,495	0,465	16,8	-0,5	105	-231	13,1	6,5
62 Bulgarie	1,7	0,1	0	-376	0,0	1,6
63 Roumanie	66	111	4,3	1.360	787	..	0,5
64 Équateur	143	82	0,616	0,467	7,4	5,3	594	705	0,4	1,4
65 République dominicaine	115	144	0,430	0,383	7,1	1,0	132	113	1,9	0,7
66 Lituanie	1,8	0	13	..	1,4
67 El Salvador	122	89	0,557	0,238	3,2	1,9	-17	-40	2,8	3,9
68 Jordanie	127	118	0,335	0,331	..	4,4	28	-159	..	6,4
69 Jamaïque	89	105	0,462	0,406	12,3	1,9	9	123	5,1	2,9
70 Paraguay	110	101	0,468	0,362	3,6	2,3	120	135	0,7	1,3
71 Algérie	173	83	0,534	0,546	3,1	3,4	896	424	0,4	1,0
72 Colombie	124	71	0,505	0,238	2,9	2,3	688	1.860	0,3	0,2

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.

	Termes de l'échange (1987=100)		Indice de concentration des exportations		Flux nets globaux de ressources (% du PNB)		Flux nets de capitaux privés (millions de \$)		Aide publique au développement (% du PNB)		
	1985	1994	1984	1992	1980	1994	1980	1994	1980	1994	
73	Tunisie	123	93	0,414	0,209	7,2	2,8	336	80	2,7	0,7
74	Ukraine	0,9	0	424	..	0,4
75	Namibie	0,0	5,9
76	Pérou	111	86	0,247	0,260	1,8	7,7	-67	3.214	1,0	0,9
77	Belarus	1,6	0	105	..	0,6
78	Republique slovaque	0,0	6,6	0	577	0,0	0,6
79	Lettonie	5,2	0	222	..	0,9
80	Costa Rica	111	92	0,352	0,303	9,2	0,3	248	29	1,4	0,9
81	Pologne	95	109	5,5	3,8	10	1.244	0,0	2,0
82	Taïland	103	105	0,182	0,090	6,5	3,3	1.465	4.138	1,3	0,4
83	Turquie	82	109	0,159	0,119	3,7	1,0	660	1.530	1,7	0,1
84	Croatie	0,108	..	0,3	0	96
85	Panama	104	86	0,343	0,422	4,1	8,4	65	633	1,3	0,6
86	Fédération de Russie	0,8	0	658	..	0,5
87	Venezuela	166	82	0,652	0,555	2,6	0,9	1.825	70	0,0	0,1
88	Botswana	97	152	20,3	-0,5	114	-50	11,8	2,2
89	Estonie	5,5	0	211	..	0,9
90	<i>Iran, Rép. islamique d'</i>	176	90	0,965	0,880	-0,3	-2,1	-178	-1.579	0,0	0,2
91	<i>Turkménistan</i>	1,0	0	13	..	0,1
Tranche supérieure		93 m	..							0,1 w	0,2 w
92	Bésil	101	101	0,126	0,089	2,8	1,8	5.655	11.871	0,0	0,1
93	Afrique du Sud	101	102	0,457	0,378
94	Maurice	77	121	0,656	0,332	8,3	3,5	49	124	2,9	0,4
95	Republique tchèque	0,0	7,8	0	2.642	0,0	0,4
96	Malaisie	114	92	0,276	0,156	8,7	10,2	1.913	6.661	0,6	0,1
97	Cuba	91	94	0,324	0,308	8,7	8,2	2.447	4.300	0,0	0,3
98	Trinité-et Tobago	138	86	0,546	0,422	6,3	8,9	258	343	0,1	0,5
99	Hongrie	103	99	3,3	7,3	596	2.717	0,0	0,5
100	Gabon	154	90	0,790	0,743	-1,9	2,5	-93	-128	1,4	5,6
101	Mexique	145	92	0,534	0,153	4,8	4,6	8.182	17.394	0,0	0,1
102	Uruguay	91	112	0,239	0,176	5,3	3,3	479	378	0,1	0,6
103	Oman	182	77	0,435	0,824	3,3	4,5	34	395	3,1	0,9
104	Slovénie	0,083	..	2,4	0	368
105	Arabie saoudite	175	92	0,887	0,776	0,0	0,0
106	Grèce	96	99	0,127	0,118	0,1	0,1
107	Argentine	123	120	0,194	0,153	4,6	3,2	3.476	8.214	0,0	0,1
108	Corée, Rép. de	94	102	0,193	0,109	4,0	2,1	1.782	8.132	0,2	0,0
Économies à revenu faible/intermédiaire		90 m	..							1,1 w	1,1 w
Afrique subsaharienne		92 m	..							3,4 w	12,4 w
Asie de l'Est et Pacifique		87 m	..							0,7 w	0,8 w
Asie du Sud		91 m	..							2,4 w	1,4 w
Europe et Asie centrale		97 m	..							1,0 w	0,3 w
Moyen-Orient et Afrique du Nord		83 m	..							1,1 w	1,6 w
Amérique latine et Caraïbes		84 m	..							0,3 w	0,3 w
Économies à revenu élevé		100 m
109	Portugal	87	104	0,144	0,106
110	Nouvelle Zélande	90	108	0,212	0,174
111	Espagne	82	112	0,120	0,142
112	Irlande	96	92	0,161	0,125
113	† Israël	99	113	0,208	0,256	4,1	1,9
114	Australie	110	98	0,180	0,196
115	Royaume-Uni	104	105	0,152	0,063
116	Pays-Bas	88	94	0,210	0,230
117	Italie	84	104	0,100	0,056
118	† Koweït	165	88	0,570	0,742	0,0	0,0
119	Canada	99	97	0,225	0,125
120	† Hong Kong	118	87	0,310	0,152	0,0	0,0
121	Pays-Bas	101	101	0,137	0,061
122	† Singapour	108	91	0,238	0,183	0,1	0,0
123	Belgique	93	101	0,115	0,106
124	France	89	106	0,085	0,064
125	Suède	92	105	0,151	0,110
126	Autriche	92	93	0,078	0,061
127	Allemagne	84	97	0,136	0,084
128	États-Unis	101	101	0,110	0,080
129	Norvège	141	97	0,345	0,366
130	Danemark	91	102	0,087	0,077
131	Japon	73	128	0,209	0,140
132	Suisse	85	64	0,119	0,102
133	† Emirats arabes unis	181	93	0,801	0,691	0,0	0,0
Toutes économies		93 m

a. Y compris l'Érythrée. b. Y compris le Luxembourg. c. Les chiffres antérieurs à 1990 se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 4. Population et population active

	Population								Population active							
	Totale (millions)		Accroissement annuel moyen (%)		15-64 ans (millions)		Totale ^a (millions)		Accroissement annuel moyen (%)		Féminine (%)		Agriculture (%)		Industrie (%)	
	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1990	1980	1990
Économies à faible revenu	2.412 t	3.182 t	2,1 w	1,8 w	1.357 t	1.925 t	1.165 t	1.575 t	2,3 w	1,9 w	41 w	42 w	73 w	69 w	13 w	15 w
Sauf Chine et Inde	743 t	1.078 t	2,7 w	2,5 w	374 t	575 t	327 t	474 t	2,7 w	2,6 w	42 w	43 w	72 w	66 w	10 w	12 w
1 Rwanda	5	8	3,0	2,6	3	4	3	4	3,2	2,9	49	49	93	92	3	3
2 Mozambique	12	15	1,6	2,2	6	9	7	8	1,2	2,7	49	50	84	83	7	8
3 Éthiopie	38	55	3,1	1,7	19	27	16	23	2,5	2,8	41	40	89	86	2	2
4 Tanzanie	19	29	3,2	3,0	9	15	10	15	3,3	2,8	50	49	86	84	4	5
5 Burundi	4	6	2,9	3,0	2	3	2	3	2,7	2,9	50	49	93	92	2	3
6 Sierra Leone	3	4	2,1	2,4	2	2	1	2	1,8	2,3	36	36	70	68	14	15
7 Malawi	6	10	3,3	2,8	3	5	3	5	3,9	2,4	51	54	87	87	5	5
8 Tchad	4	6	2,4	2,5	2	3	2	3	1,9	2,7	43	44	88	83	3	4
9 Ouganda	13	19	2,4	3,2	7	9	7	10	2,9	2,9	49	52	87	85	4	5
10 Madagascar	9	13	2,9	2,9	5	7	4	7	2,9	3,2	47	49	82	78	6	7
11 Népal	15	21	2,6	2,5	8	11	7	10	2,4	2,5	39	40	94	94	1	0
12 Viet Nam	54	72	2,1	2,1	28	41	26	37	2,8	2,1	48	50	73	71	13	14
13 Bangladesh	87	118	2,4	1,7	44	62	42	59	2,4	2,7	43	42	73	65	9	16
14 Haïti	5	7	1,9	1,9	3	4	3	3	1,3	1,9	45	43	71	68	8	9
15 Niger	6	9	3,3	3,2	3	4	3	4	3,0	3,0	45	45	91	90	3	4
16 Guinée-Bissau	1	1	1,8	2,0	0	1	0	1	1,5	1,9	39	41	87	85	2	2
17 Kenya	17	26	3,4	2,7	8	13	8	13	3,7	3,4	46	48	82	80	6	7
18 Mali	7	10	2,5	3,0	3	5	4	5	2,7	2,8	49	51	89	86	2	2
19 Nigéria	71	108	3,0	2,9	36	56	30	43	2,5	2,8	37	36	54	43	8	7
20 Yémen, Rép. du	9	15	3,3	5,5	..	7	2	4	3,6	4,8	31	26	73	61	13	17
21 Burkina Faso	7	10	2,6	2,9	4	5	4	5	2,0	2,0	48	46	92	92	3	2
22 Mongolie	2	2	2,8	1,9	1	1	1	1	2,9	2,8	46	46	40	32	21	22
23 Inde	687	914	2,1	1,8	396	550	300	394	1,9	2,1	34	32	70	64	13	16
24 RDP lao	3	5	2,7	3,1	2	2	2	2	2,3	2,6	45	47	80	78	6	6
25 Togo	3	4	3,0	3,2	1	2	1	2	2,6	3,0	39	40	69	66	10	10
26 Gambie	1	1	3,6	3,9	0	1	0	1	3,4	3,4	45	44	84	82	7	8
27 Nicaragua	3	4	2,7	3,1	1	2	1	2	2,7	4,5	28	36	39	28	24	26
28 Zambie	6	9	3,5	3,0	3	5	2	4	3,5	3,0	45	44	76	75	8	8
29 Tadjikistan	4	6	2,9	2,0	..	3	2	2	2,0	3,3	47	44	45	41	23	23
30 Bénin	3	5	3,1	2,9	2	3	2	2	2,5	2,7	47	47	67	63	7	8
31 République centrafricaine	2	3	2,4	2,5	1	2	1	2	1,7	2,1	48	47	85	80	3	3
32 Albanie	3	3	2,1	-0,6	2	2	1	2	2,6	1,4	39	43	57	55	23	23
33 Ghana	11	17	3,3	2,8	6	9	5	8	3,2	3,0	51	51	62	59	13	13
34 Pakistan	83	126	3,1	2,9	45	67	30	49	3,4	3,3	23	28	60	52	15	19
35 Mauritanie	2	2	2,6	2,5	1	1	1	1	2,0	2,7	45	44	72	55	7	10
36 Azerbaïdjan	6	7	1,5	1,0	..	5	3	3	1,0	1,8	47	44	35	31	28	29
37 Zimbabwe	7	11	3,3	2,5	4	6	3	5	3,6	2,4	45	45	72	68	12	8
38 Guinée	4	6	2,5	2,8	2	3	2	3	2,1	2,7	47	48	91	87	1	2
39 Chine	981	1.191	1,5	1,2	587	800	548	715	2,2	1,1	44	46	74	72	14	15
40 Honduras	4	6	3,3	3,0	2	3	1	2	3,4	3,7	25	28	57	41	15	20
41 Sénégal	6	8	2,9	2,7	3	4	3	4	2,5	2,6	42	42	81	77	6	8
42 Côte d'Ivoire	8	14	3,8	3,6	4	7	3	5	3,1	2,9	32	33	65	60	8	10
43 Congo	2	3	3,1	3,1	1	1	1	1	2,9	2,7	43	42	58	49	13	15
44 République kirghize	4	4	1,9	0,4	..	3	2	2	1,5	2,0	47	48	34	32	29	27
45 Sri Lanka	15	18	1,4	1,3	9	11	5	7	2,4	2,0	27	35	52	48	18	21
46 Arménie	3	4	1,4	1,4	..	2	1	2	1,1	1,4	48	45	21	18	43	45
47 Cameroun	9	13	2,8	3,0	5	7	4	5	2,5	2,9	37	37	73	70	8	9
48 Égypte, Rép. arabe d'	41	57	2,5	2,0	23	33	15	22	2,5	2,9	28	30	57	40	16	22
49 Lesotho	1	2	2,8	2,3	1	1	1	1	2,5	2,9	38	38	41	40	34	28
50 Géorgie	5	5	0,7	-0,2	..	4	3	3	0,4	0,2	49	47	32	26	27	31
51 Myanmar	34	46	2,1	2,2	19	27	17	23	2,2	2,1	44	43	76	73	8	10
Économies à revenu intermédiaire	1.240 t	1.570 t	1,8 w	1,5 w	545 t	966 t	517 t	685 t	2,1 w	1,9 w	39 w	41 w	38 w	31 w	27 w	27 w
Tranche inférieure	874 t	1.097 t	1,7 w	1,4 w	340 t	674 t	377 t	486 t	1,8 w	1,8 w	42 w	43 w	41 w	36 w	26 w	27 w
52 Bolivie	5	7	2,0	2,4	3	4	2	3	2,6	2,6	33	37	53	47	18	18
53 Macédoine, ERY de	2	2	0,7	0,9	..	1	1	1	1,8	1,4	34	41	36	21	33	40
54 Moldova, Rép. de	4	4	0,9	-0,1	..	3	2	2	0,1	0,5	50	49	43	33	26	30
55 Indonésie	148	190	1,8	1,6	84	117	60	89	3,0	2,5	36	40	58	55	12	14
56 Philippines	48	67	2,4	2,2	26	38	19	27	2,6	2,6	35	36	52	46	15	18
57 Ouzbékistan	16	22	2,5	2,2	..	12	6	9	2,2	2,9	48	46	38	34	25	28
58 Maroc	19	26	2,3	2,0	10	16	7	10	2,7	2,6	34	35	56	45	20	25
59 Kazakhstan	15	17	1,2	0,1	..	10	7	8	1,1	0,9	48	47	24	22	32	32
60 Guatemala	7	10	2,8	2,9	4	5	2	4	2,9	3,5	22	25	54	52	19	17
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée	3	4	2,2	2,2	2	2	2	2	2,1	2,3	42	42	82	79	6	7
62 Bulgarie	9	8	-0,2	-0,8	6	6	5	4	0,0	-0,5	45	50	20	13	45	48
63 Roumanie	22	23	0,4	-0,5	14	15	11	11	-0,2	0,1	46	45	35	24	41	47
64 Équateur	8	11	2,5	2,2	4	7	3	4	3,5	3,1	20	26	40	33	20	19
65 République dominicaine	6	8	2,2	1,7	3	5	2	3	3,1	2,7	25	29	32	25	24	29
66 Lituanie	3	4	0,9	0,0	..	2	2	2	0,6	-0,1	50	48	28	18	38	41
67 El Salvador	5	6	1,3	2,1	2	3	2	2	2,1	3,3	27	33	43	36	19	21
68 Jordanie	2	4	3,7	6,0	1	2	1	1	4,9	5,2	20	25	18	15	24	23
69 Jamaïque	2	2	1,2	0,9	1	2	1	1	1,9	1,6	46	45	31	25	16	23
70 Paraguay	3	5	3,1	2,8	2	3	1	2	3,1	3,0	26	28	45	39	20	22
71 Algérie	19	27	2,9	2,3	9	16	5	8	3,7	4,2	22	23	36	26	27	31
72 Colombie	28	36	1,9	1,9	15	23	9	15	4,0	2,6	25	35	40	27	21	23

Note : Les notes techniques indiquent ce que recourent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables.

		Population						Population active									
		Totale (millions)		Accroissement annuel moyen (%)		15-64 ans (millions)		Totale ^a (millions)		Accroissement annuel moyen (%)		Féminine (%)		Agriculture (%)		Industrie (%)	
		1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1990	1980	1990
73	Tunisie	6	9	2,5	1,9	3	5	2	3	2,6	3,0	29	30	39	28	30	33
74	Ukraine	50	52	0,4	0,0	..	34	26	26	-0,2	-0,1	50	48	25	20	39	40
75	Namibie	1	2	2,7	2,8	1	1	0	1	2,3	2,6	40	40	56	49	15	15
76	Pérou	17	23	2,2	1,9	9	14	5	8	3,2	3,0	24	28	40	36	18	18
77	Bélarus	10	10	0,6	0,2	..	7	5	5	0,4	-0,1	50	48	26	20	38	40
78	République slovaque	5	5	0,6	0,3	..	4	2	3	0,9	0,9	45	48	14	12	36	32
79	Lettonie	3	3	0,5	-1,2	..	2	1	1	0,2	-0,8	51	51	16	16	42	40
80	Costa Rica	2	3	2,8	2,1	1	2	1	1	3,8	2,8	21	29	35	26	23	27
81	Pologne	36	39	0,7	0,3	23	25	19	19	0,1	0,5	45	46	30	27	38	36
82	Thaïlande	47	58	1,8	1,0	26	39	24	34	2,6	1,5	47	47	71	64	10	14
83	Turquie	44	61	2,3	2,0	25	37	19	28	2,9	2,3	35	35	60	53	16	18
84	Croatie	5	5	0,4	0,0	..	3	2	2	0,2	-0,1	38	41	25	16	33	34
85	Panama	2	3	2,1	1,9	1	2	1	1	3,1	2,6	30	33	29	26	19	16
86	Fédération de Russie	139	148	0,6	0,0	..	99	76	77	0,2	0,0	49	48	16	14	44	42
87	Venezuela	15	21	2,6	2,3	8	13	5	8	3,4	3,1	27	33	15	12	28	27
88	Botswana	1	1	3,5	3,1	0	1	0	1	3,4	3,2	50	46	63	46	10	20
89	Estonie	1	1	0,6	-1,2	..	1	1	1	0,4	-0,4	51	51	15	14	43	41
90	<i>Irak, Rép. islamique d'</i>	39	63	3,5	2,9	20	32	12	20	3,8	3,2	20	24	46	39	24	23
91	<i>Tadjikistan</i>	3	4	2,5	4,6	..	2	1	2	2,3	2,8	47	41	39	37	24	23
Tranche supérieure		366 t	473 t	1,9 w	1,7 w	206 t	293 t	140 t	199 t	2,7 w	2,2 w	32 w	36	31 w	21 w	28 w	27 w
92	Brazil	121	159	2,0	1,7	71	99	48	71	3,2	1,9	28	34	37	23	24	23
93	Afrique du Sud	29	41	2,4	2,2	17	24	11	16	2,7	2,5	35	37	17	14	35	32
94	Maroc	1	1	0,9	1,3	1	1	0	0	2,3	1,6	26	31	27	17	28	43
95	République tchèque	10	10	0,1	-0,1	..	7	5	6	0,1	0,5	47	47	13	11	56	45
96	Malaisie	14	20	2,6	2,4	8	11	5	8	2,8	2,7	34	36	41	27	19	23
97	Chili	11	14	1,7	1,5	7	9	4	5	2,7	2,2	26	31	21	19	25	25
98	Trinité-et-Tobago	1	1	1,3	1,2	1	1	0	1	1,2	2,1	32	36	11	11	39	31
99	Hongrie	11	10	-0,3	-0,3	7	7	5	5	-0,8	-0,1	43	44	18	15	43	38
100	Gabon	1	1	3,5	3,2	0	1	0	1	2,6	1,9	45	44	65	51	12	16
101	Mexique	67	89	2,0	2,0	35	53	22	35	3,5	2,9	27	32	36	28	29	24
102	Uruguay	3	3	0,6	0,6	2	2	1	1	1,6	1,0	31	40	17	14	28	27
103	Oman	1	2	4,6	4,5	1	1	0	1	4,1	4,0	7	13	50	44	22	24
104	Slovaquie	2	2	0,5	-0,1	..	1	1	1	0,3	0,3	44	45	15	6	43	46
105	Arabie saoudite	9	18	5,2	3,2	5	10	3	6	6,5	2,5	8	12	43	19	16	20
106	Grèce	10	10	0,5	0,6	6	7	4	4	1,2	0,7	28	36	31	23	29	27
107	Argentine	28	34	1,5	1,2	17	21	11	13	1,3	2,0	28	30	13	12	34	32
108	Corée, Rép. de	38	44	1,2	0,9	24	31	16	21	2,3	1,9	39	40	37	18	27	35
Économies à revenu																	
<i>faible/intermédiaire</i>		3.652 t	4.752 t	2,0 w	1,7 w	1.902 t	2.892 t	1.682 t	2.259 t	2,2 w	1,9 w	41 w	42 w	62 w	58 w	17 w	18 w
Afrique subsaharienne		380 t	572 t	3,0 w	2,7 w	197 t	296 t	171 t	251 t	2,8 w	2,7 w	43 w	44 w	72 w	68 w	9 w	9 w
Asie de l'Est et Pacifique		1.398 t	1.735 t	1,6 w	1,4 w	822 t	1.134 t	719 t	967 t	2,3 w	1,5 w	43 w	45 w	72 w	69 w	14 w	16 w
Asie du Sud		903 t	1.220 t	2,2 w	1,9 w	511 t	715 t	389 t	525 t	2,1 w	2,3 w	35 w	33 w	70 w	64 w	13 w	16 w
Europe et Asie centrale		437 t	487 t	0,9 w	0,4 w	83 t	315 t	219 t	238 t	0,6 w	0,6 w	47 w	46 w	27 w	23 w	37 w	37 w
Moyen-Orient et Afrique du Nord		175 t	267 t	3,1 w	2,8 w	87 t	146 t	53 t	85 t	3,2 w	3,6 w	26 w	28 w	49 w	37 w	21 w	24 w
Amérique latine et Caraïbes		359 t	471 t	2,0 w	1,8 w	202 t	286 t	130 t	194 t	3,0 w	2,5 w	28 w	33 w	34 w	26 w	25 w	24 w
Économies à revenu élevé		776 t	850 t	0,6 w	0,7 w	497 t	569 t	352 t	408 t	1,1 w	0,9 w	39 w	43 w	7 w	5 w	35 w	31 w
109	Portugal	10	10	0,1	0,0	6	7	5	5	0,4	0,4	39	43	26	18	36	34
110	Nouvelle-Zélande	3	3	0,8	0,9	2	2	1	2	2,0	1,5	34	44	11	10	33	25
111	Espagne	37	39	0,4	0,2	24	27	14	17	1,3	1,0	28	36	18	12	37	33
112	Irlande	3	4	0,3	0,5	2	2	1	1	0,4	1,5	28	33	19	14	34	29
113	† Israël	4	5	1,8	3,7	2	3	1	2	2,3	3,6	34	38	6	4	32	29
114	Australie	15	18	1,5	1,1	9	12	7	9	2,3	1,6	36	42	6	6	32	26
115	Royaume-Uni	56	58	0,2	0,4	36	38	27	29	0,6	0,3	39	43	3	2	38	29
116	Finlande	5	5	0,4	0,5	3	3	2	3	0,6	0,2	46	47	12	8	35	31
117	Italie	56	57	0,1	0,2	36	39	23	25	0,8	0,4	33	37	13	9	38	31
118	† Corée	1	2	4,4	-6,8	1	1	0	1	5,9	-2,3	13	33	2	1	32	25
119	Canada	25	29	1,2	1,3	17	20	12	15	1,9	1,1	40	44	7	3	33	25
120	† Hong Kong	5	6	1,2	1,5	3	4	2	3	1,6	0,8	34	36	1	1	50	37
121	Pays-Bas	14	15	0,6	0,7	9	11	6	7	2,0	0,7	31	39	6	5	31	26
122	† Singapour	2	3	1,7	2,0	2	2	1	1	1,7	1,0	37	37	2	0	42	36
123	Belgique	10	10	0,1	0,4	6	7	4	4	0,2	0,5	34	40	3	3	35	28
124	France	54	58	0,5	0,5	34	38	24	26	0,3	0,8	40	44	8	5	35	29
125	Suède	8	9	0,3	0,6	5	6	4	5	1,0	0,3	44	47
126	Autriche	8	8	0,2	1,0	5	5	3	4	0,5	0,5	40	40	10	8	41	38
127	Allemagne	78	82	0,1	0,6	52	56	37	40	0,6	0,2	40	41	7	4	45	38
128	États-Unis	228	261	0,9	1,0	151	171	110	131	1,3	1,1	42	45	3	3	31	28
129	Norvège	4	4	0,4	0,6	3	3	2	2	0,9	0,7	40	45	8	6	29	25
130	Danemark	5	5	0,0	0,3	3	4	3	3	0,7	-0,1	44	46	7	6	31	28
131	Japon	117	125	0,6	0,3	79	87	57	66	1,1	0,6	38	40	11	7	35	34
132	Suisse	6	7	0,6	1,0	4	5	3	4	1,7	1,0	37	40	6	6	39	35
133	† États arabes unis	1	2	4,7	2,9	1	1	1	1	4,4	1,8	5	13	5	8	38	27
Toutes économies		4.428 t	5.601 t	1,7 w	1,5 w	2.400 t	3.461 t	2.034 t	2.667 t	2,0 w	1,7 w	41 w	42	53 w	49 w	20 w	20 w

a. Pour calculer les estimations relatives à la population active, on a multiplié les estimations de la population par les taux d'activité établis par l'OIT.

</

Tableau 5. Répartition du revenu ou de la consommation

	Année de l'enquête	Coefficient de Gini	Pourcentage du revenu ou de la consommation							
			Décile le plus pauvre	Quintile le plus pauvre	Deuxième quintile	Troisième quintile	Quatrième quintile	Quintile le plus riche	Décile le plus riche	
Économies à faible revenu										
Sauf Chine et Inde										
1	Rwanda	1983/85 ^{a,b}	28,9	4,2	9,7	13,2	16,5	21,6	39,1	24,2
2	Mozambique
3	Éthiopie
4	Tanzanie	1993 ^{a,b}	38,1	2,9	6,9	10,9	15,3	21,5	45,4	30,2
5	Burundi
6	Sierra Leone
7	Malawi
8	Tchad
9	Ouganda	1992 ^{a,b}	40,8	3,0	6,8	10,3	14,4	20,4	48,1	33,7
10	Madagascar	1993 ^{a,b}	43,4	2,3	5,8	9,9	14,0	20,3	50,0	34,5
11	Népal	1984/85 ^{c,d}	30,1	4,0	9,1	12,9	16,7	21,8	39,5	25,0
12	Viet Nam	1993 ^{a,b}	35,7	3,5	7,8	11,4	15,4	21,4	44,0	29,0
13	Bangladesh	1992 ^{a,b}	28,3	4,1	9,4	13,5	17,2	22,0	37,9	23,7
14	Haïti
15	Niger	1992 ^{a,b}	36,1	3,0	7,5	11,8	15,5	21,1	44,1	29,3
16	Guinée-Bissau	1991 ^{a,b}	56,2	0,5	2,1	6,5	12,0	20,6	58,9	42,4
17	Kenya	1992 ^{a,b}	57,5	1,2	3,4	6,7	10,7	17,0	62,1	47,7
18	Mali
19	Nigéria	1992/93 ^{a,b}	37,5	1,3	4,0	8,9	14,4	23,4	49,3	31,3
20	Yémen, Rép. du
21	Burkina Faso
22	Mongolie
23	Inde	1992 ^{a,b}	33,8	3,7	8,5	12,1	15,8	21,1	42,6	28,4
24	RDP lao	1992 ^{a,b}	30,4	4,2	9,6	12,9	16,3	21,0	40,2	26,4
25	Togo
26	Gambie
27	Nicaragua	1993 ^{a,b}	50,3	1,6	4,2	8,0	12,6	20,0	55,2	39,8
28	Zambie	1993 ^{a,b}	46,2	1,5	3,9	8,0	13,8	23,8	50,4	31,3
29	Tadjikistan
30	Bénin
31	République centrafricaine
32	Albanie
33	Ghana	1992 ^{a,b}	33,9	3,4	7,9	12,0	16,1	21,8	42,2	27,3
34	Pakistan	1991 ^{a,b}	31,2	3,4	8,4	12,9	16,9	22,2	39,7	25,2
35	Mauritanie	1988 ^{a,b}	42,4	0,7	3,6	10,6	16,2	23,0	46,5	30,4
36	Azerbaïdjan
37	Zimbabwe	1990 ^{a,b}	56,8	1,8	4,0	6,3	10,0	17,4	62,3	46,9
38	Guinée	1991 ^{a,b}	46,8	0,9	3,0	8,3	14,6	23,9	50,2	31,7
39	Chine	1992 ^{c,d}	37,6	2,6	6,2	10,5	15,8	23,6	43,9	26,8
40	Honduras	1992 ^{c,d}	52,7	1,5	3,8	7,4	12,0	19,4	57,4	41,9
41	Sénégal	1991 ^{a,b}	54,1	1,4	3,5	7,0	11,6	19,3	58,6	42,8
42	Côte d'Ivoire	1988 ^{a,b}	36,9	2,8	6,8	11,2	15,8	22,2	44,1	28,5
43	Congo
44	République kirghize
45	Sri Lanka	1990 ^{a,b}	30,1	3,8	8,9	13,1	16,9	21,7	39,3	25,2
46	Arménie
47	Cameroun
48	Égypte, Rép. arabe d'	1991 ^{a,b}	32,0	3,9	8,7	12,5	16,3	21,4	41,1	26,7
49	Lesotho	1986/87 ^{a,b}	56,0	0,9	2,8	6,5	11,2	19,4	60,1	43,4
50	Géorgie
51	Myanmar
Économies à revenu intermédiaire										
Tranche inférieure										
52	Bolivie	1990 ^{c,d}	42,0	2,3	5,6	9,7	14,5	22,0	48,2	31,7
53	Macédoine, ERY de
54	Moldova, Rép. de	1992 ^{c,d}	34,4	2,7	6,9	11,9	16,7	23,1	41,5	25,8
55	Indonésie	1993 ^{a,b}	31,7	3,9	8,7	12,3	16,3	22,1	40,7	25,6
56	Philippines	1988 ^{a,b}	40,7	2,8	6,5	10,1	14,4	21,2	47,8	32,1
57	Ouzbékistan
58	Maroc	1990/91 ^{a,b}	39,2	2,8	6,6	10,5	15,0	21,7	46,3	30,5
59	Kazakstan	1993 ^{c,d}	32,7	3,1	7,5	12,3	16,9	22,9	40,4	24,9
60	Guatemala	1989 ^{c,d}	59,6	0,6	2,1	5,8	10,5	18,6	63,0	46,6
61	Papouasie-Nouvelle-Guinée
62	Bulgarie	1992 ^{c,d}	30,8	3,3	8,3	13,0	17,0	22,3	39,3	24,7
63	Roumanie	1992 ^{c,d}	25,5	3,8	9,2	14,4	18,4	23,2	34,8	20,2
64	Équateur	1994 ^{a,b}	46,6	2,3	5,4	8,9	13,2	19,9	52,6	37,6
65	République dominicaine	1989 ^{c,d}	50,5	1,6	4,2	7,9	12,5	19,7	55,7	39,6
66	Lituanie	1993 ^{c,d}	33,6	3,4	8,1	12,3	16,2	21,3	42,1	28,0
67	El Salvador
68	Jordanie	1991 ^{a,b}	43,4	2,4	5,9	9,8	13,9	20,3	50,1	34,7
69	Jamaïque	1991 ^{a,b}	41,1	2,4	5,8	10,2	14,9	21,6	47,5	31,9
70	Paraguay
71	Algérie	1988 ^{a,b}	38,7	2,8	6,9	11,0	15,1	20,9	46,1	31,5
72	Colombie	1991 ^{c,d}	51,3	1,3	3,6	7,6	12,6	20,4	55,8	39,5

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables.

		Pourcentage du revenu ou de la consommation								
		Année de l'enquête	Coefficient de Gini	Décile le plus pauvre	Quintile le plus pauvre	Deuxième quintile	Troisième quintile	Quatrième quintile	Quintile le plus riche	Décile le plus riche
73	Tunisie	1990 ^{a,b}	40,2	2,3	5,9	10,4	15,3	22,1	46,3	30,7
74	Ukraine	1992 ^{c,d}	25,7	4,1	9,5	14,1	18,1	22,9	35,4	20,8
75	Namibie
76	Pérou	1994 ^{a,b}	44,9	1,9	4,9	9,2	14,1	21,4	50,4	34,3
77	Belarus	1993 ^{c,d}	21,6	4,9	11,1	15,3	18,5	22,2	32,9	19,4
78	République slovaque	1992 ^{c,d}	19,5	5,1	11,9	15,8	18,8	22,2	31,4	18,2
79	Lettonie	1993 ^{c,d}	27,0	4,3	9,6	13,6	17,5	22,6	36,7	22,1
80	Costa Rica	1989 ^{c,d}	46,1	1,2	4,0	9,1	14,3	21,9	50,7	34,1
81	Pologne	1992 ^{a,b}	27,2	4,0	9,3	13,8	17,7	22,6	36,6	22,1
82	Thaïlande	1992 ^{a,b}	46,2	2,5	5,6	8,7	13,0	20,0	52,7	37,1
83	Turquie
84	Croatie
85	Panama	1989 ^{c,d}	56,6	0,5	2,0	6,3	11,6	20,3	59,8	42,2
86	Fédération de Russie	1993 ^{a,b}	49,6	1,2	3,7	8,5	13,5	20,4	53,8	38,7
87	Venezuela	1990 ^{c,d}	53,8	1,4	3,6	7,1	11,7	19,3	58,4	42,7
88	Botswana
89	Estonie	1993 ^{c,d}	39,5	2,4	6,6	10,7	15,1	21,4	46,3	31,3
90	<i>Iran, Rép. islamique d'</i>
91	<i>Tirkéménistan</i>	1993 ^{c,d}	35,8	2,7	6,7	11,4	16,3	22,8	42,8	26,9
Tranche supérieure										
92	Bราซิล	1989 ^{c,d}	63,4	0,7	2,1	4,9	8,9	16,8	67,5	51,3
93	Afrique du Sud	1993 ^{a,b}	58,4	1,4	3,3	5,8	9,8	17,7	63,3	47,3
94	Maurice
95	République tchèque	1993 ^{c,d}	26,6	4,6	10,5	13,9	16,9	21,3	37,4	23,5
96	Malaisie	1989 ^{c,d}	48,4	1,9	4,6	8,3	13,0	20,4	53,7	37,9
97	Cuba	1994 ^{c,d}	56,5	1,4	3,5	6,6	10,9	18,1	61,0	46,1
98	Trinité-et-Tobago
99	Hongrie	1993 ^{a,b}	27,0	4,0	9,5	14,0	17,6	22,3	36,6	22,6
100	Géorgie
101	Mexique	1992 ^{a,b}	50,3	1,6	4,1	7,8	12,5	20,2	55,3	39,2
102	Uruguay
103	Oman
104	Slowénie	1993 ^{c,d}	28,2	4,1	9,5	13,5	17,1	21,9	37,9	23,8
105	Arabie saoudite
106	Grèce
107	Argentine
108	Corée, Rép. de
Économies à revenu										
faible/intermédiaire										
Afrique subsaharienne										
Asie de l'Est et Pacifique										
Asie du Sud										
Europe et Asie centrale										
Moyen-Orient et Afrique du Nord										
Amérique latine et Caraïbes										
Économies à revenu élevé										
109	Portugal
110	Nouvelle-Zélande	1981/82 ^{e,f}	5,1	10,8	16,2	23,2	44,7	28,7
111	Espagne	1988 ^{e,f}	8,3	13,7	18,1	23,4	36,6	21,8
112	Irlande
113	Israël	1979 ^{e,f}	6,0	12,1	17,8	24,5	39,6	23,5
114	Australie	1985 ^{e,f}	4,4	11,1	17,5	24,8	42,2	25,8
115	Royaume-Uni	1988 ^{e,f}	4,6	10,0	16,8	24,3	44,3	27,8
116	Finlande	1981 ^{e,f}	6,3	12,1	18,4	25,5	37,6	21,7
117	Italie	1986 ^{e,f}	6,8	12,0	16,7	23,5	41,0	25,3
118	Israël
119	Canada	1987 ^{e,f}	5,7	11,8	17,7	24,6	40,2	24,1
120	Hong Kong	1980 ^{e,f}	5,4	10,8	15,2	21,6	47,0	31,3
121	Pays-Bas	1988 ^{e,f}	8,2	13,1	18,1	23,7	36,9	21,9
122	Singapour	1982/83 ^{e,f}	5,1	9,9	14,6	21,4	48,9	33,5
123	Belgique	1978/79 ^{e,f}	7,9	13,7	18,6	23,8	36,0	21,5
124	France	1989 ^{e,f}	5,6	11,8	17,2	23,5	41,9	26,1
125	Suède	1981 ^{e,f}	8,0	13,2	17,4	24,5	36,9	20,8
126	Autriche
127	Allemagne	1988 ^{e,f}	7,0	11,8	17,1	23,9	40,3	24,4
128	États-Unis	1985 ^{e,f}	4,7	11,0	17,4	25,0	41,9	25,0
129	Norvège	1979 ^{e,f}	6,2	12,8	18,9	25,3	36,7	21,2
130	Danemark	1981 ^{e,f}	5,4	12,0	18,4	25,6	38,6	22,3
131	Japon	1979 ^{e,f}	8,7	13,2	17,5	23,1	37,5	22,4
132	Suisse	1982 ^{e,f}	5,2	11,7	16,4	22,1	44,6	29,8
133	Émirats arabes unis
Toutes économies										

a. Les données se rapportent à la part des dépenses par quantile de la population. b. Classement sur la base des dépenses par habitant. c. Les données se rapportent à la part du revenu par quantile de la population. d. Classement sur la base du revenu par habitant. e. Les données se rapportent à la part des revenus par quantile des ménages. f. Classement sur la base du revenu des ménages.

Tableau 7. Éducation

	Pourcentage du groupe d'âge pertinent inscrit dans l'enseignement										Pourcentage de la cohorte atteignant la 4e année d'ens.				Pourcentage d'adultes analphabètes	
	Primaire					Secondaire					Filles		Garçons		Femmes	Hommes
	Filles		Garçons		Filles		Garçons		Supérieur		1980	1988	1980	1988		
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993					1980	1988
Économies à faible revenu	80 w	98 w	103 w	112 w	26 w	42 w	42 w	55 w	3 w	..					45 w	24 w
Sauf Chine et Inde	64 w	67 w	85 w	82 w	15 w	21 w	27 w	30 w	4 w	..					55 w	37 w
1 Rwanda	60	50	66	50	3	9	4	11	0	..	74	75	73	73	48	30
2 Mozambique	84	51	114	69	3	6	8	9	0	0	..	60	..	67	77	42
3 Éthiopie ^a	23	19	44	27	6	11	11	12	0	1	48	..	42	..	75	55
4 Tanzanie	86	69	99	71	2	5	4	6	89	87	90	87	43	21
5 Burundi	21	63	32	76	2	5	4	9	1	1	83	76	83	78	78	51
6 Sierra Leone	43	..	61	..	8	..	20	..	1	82	55
7 Malawi	48	77	72	84	2	3	5	6	1	1	55	68	62	73	58	28
8 Tchad	..	38	..	80	66	..	74	65	38
9 Ouganda	43	83	56	99	3	10	7	17	1	1	74	..	83	..	50	26
10 Madagascar	133	72	139	75	..	14	..	14	3	4	..	64	..	63
11 Népal	49	85	117	129	9	23	33	46	6	3	86	59
12 Viet Nam	106	..	111	..	40	..	44	..	2	2	67	..	71	..	9	4
13 Bangladesh	46	105	76	128	9	12	26	26	3	..	30	46	29	44	74	51
14 Haïti	70	..	82	..	13	..	14	..	1	..	64	60	63	60	58	52
15 Niger	18	21	33	35	3	4	7	9	0	1	79	..	82	..	93	79
16 Guinée-Bissau	43	..	94	..	2	2	10	10	47	..	63	..	58	32
17 Kenya	110	91	120	92	16	23	23	28	1	..	85	..	84	..	30	14
18 Mali	19	24	34	38	5	6	12	12	1	..	77	..	73	..	77	61
19 Nigéria	104	82	135	105	14	27	27	32	2	73	..	88	53	33
20 Yémen, Rép. du
21 Burkina Faso	14	30	23	47	2	6	4	11	0	..	79	83	79	83	91	70
22 Mongolie	107	..	107	..	97	..	85
23 Inde	67	91	98	113	20	38	39	59	5	..	52	..	57	..	62	35
24 RDP lao	104	92	123	123	16	19	25	31	0	2	31	..	31	..	56	31
25 Togo	91	81	146	122	16	12	51	34	2	3	84	82	90	87	63	33
26 Gambie	35	61	67	84	7	13	16	25	75	47
27 Nicaragua	102	105	96	101	45	44	39	39	13	9	55	..	51	..	33	35
28 Zambie	83	99	97	109	11	..	22	..	2	29	14
29 Tadjikistan	..	88	..	91	..	101	..	98	24	25
30 Bénin	41	44	87	88	9	7	24	17	2	..	73	..	77	..	74	51
31 République centrafricaine	51	51	92	92	7	..	21	..	1	2	..	81	..	85	48	32
32 Albanie	111	97	116	95	63	..	70	..	8	10	96	..	97
33 Ghana	71	70	89	83	31	28	51	44	2	..	82	..	87	..	47	24
34 Pakisran	27	49	51	80	8	..	20	41	45	53	55	76	50
35 Mauritanie	26	62	47	76	4	11	17	19	..	4	86	83	96	82	74	50
36 Azerbaïdjan	..	87	..	91	..	88	..	89	25	26
37 Zimbabwe	57	114	65	123	7	40	8	51	1	6	64	80	67	81	20	10
38 Guinée	25	30	48	61	10	6	24	17	5	..	57	73	85	80	78	50
39 Chine	103	116	121	120	37	51	54	60	1	4	..	81	..	97	27	10
40 Honduras	99	112	98	111	31	37	29	29	8	9	40	..	35	..	27	27
41 Sénégal	37	50	56	67	7	11	15	21	3	3	90	90	93	94	77	57
42 Côte d'Ivoire	63	58	95	80	12	17	27	33	3	..	91	83	94	85	70	50
43 Congo	91	87	91	88	33	17
44 République kirghize	28	21
45 Sri Lanka	100	105	105	106	57	78	52	71	3	6	..	98	..	97	13	7
46 Arménie	..	93	..	87	..	90	..	80	30	49
47 Cameroun	89	..	107	..	13	..	24	..	2	2	81	..	81	..	48	25
48 Égypte, Rép. arabe d'	61	89	84	105	39	69	61	81	16	17	83	97	75	92	61	36
49 Lesotho	120	105	85	90	21	31	14	21	2	2	77	84	61	74	38	19
50 Géorgie	30
51 Myanmar	89	..	93	22	11
Économies à revenu intermédiaire	101 w	102 w	107 w	105 w	48 w	63 w	53 w	65 w	20 w	23 w						
Tranche inférieure	99 w	101 w	107 w	105 w	49 w	62 w	55 w	64 w	24 w	24 w						
52 Bolivie	81	..	92	..	32	..	42	..	16	23	50	..	52	..	24	10
53 Macédoine, ERY de	..	87	..	88	..	55	..	53	28	16
54 Moldova, Rép. de	..	77	..	78	..	72	..	67	29	35
55 Indonésie	100	112	115	116	23	39	35	48	..	10	65	82	88	97	22	10
56 Philippines	112	..	113	..	69	..	61	..	24	26	..	85	..	84	6	5
57 Ouzbékistan	..	79	..	80	..	92	..	96	30	33
58 Maroc	63	60	102	85	20	29	32	40	6	10	89	85	90	85	69	43
59 Kazakstan	..	86	..	86	..	91	..	89	34	42
60 Guatemala	65	78	77	89	17	23	20	25	8	..	56	..	66	..	51	38
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée	51	67	66	80	8	10	15	15	2	..	85	67	77	68	37	19
62 Bulgarie	98	84	98	87	84	70	85	66	16	32	95	90	98	93
63 Roumanie	101	86	102	87	69	82	73	83	12	12	..	94	..	93
64 Équateur	116	122	119	124	53	56	53	54	35	..	76	..	78	..	12	8
65 République dominicaine	..	99	..	95	..	43	..	30	18	18
66 Lituanie	..	90	..	95	..	79	..	76	49	39
67 El Salvador	75	80	75	79	23	30	26	27	4	15	55	..	52	..	30	27
68 Jordanie	102	95	105	94	73	54	79	52	27	19	95	97	95	99	21	7
69 Jamaïque	104	108	103	109	71	70	63	62	7	6	..	100	..	98	11	19
70 Paraguay	101	110	107	114	24	38	25	36	8	10	74	81	74	79	9	7
71 Algérie	81	96	108	111	26	55	40	66	6	11	91	96	92	97	51	26
72 Colombie	126	120	123	118	41	68	40	57	9	16	46	74	42	72	9	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 groupe d'âge pertinent inscrit dans l'enseignement											Pourcentage de la cohorte atteignant la 4 ^e année d'ens.				Pourcentage d'adultes analphabètes	
	Primaire				Secondaire				Supérieur			Filles		Garçons		Femmes	Hommes
	Filles		Garçons		Filles		Garçons		Supérieur			1980	1988	1980	1988	1995	1995
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1993	1980	1988	1980	1988	1995	1995
73	Tunisie	88	113	118	123	20	49	34	55	5	11	90	93	94	93	45	21
74	Ukraine	..	87	..	87	..	95	..	65	42	46
75	Namibie	..	138	..	134	..	61	..	49	..	3	..	64	..	65
76	Pérou	111	..	117	..	54	..	63	..	17	40	83	..	85	..	17	6
77	Bélarus	..	95	..	96	..	96	..	89	39	44
78	République slovaque	..	101	..	101	..	90	..	87	..	17
79	Letonie	..	82	..	83	..	90	..	84	45	39
80	Costa Rica	104	105	106	106	51	49	44	45	21	30	84	90	80	92	5	5
81	Pologne	99	97	100	98	80	87	75	82	18	26	..	97	..	98
82	Thaïlande	97	97	100	98	28	37	30	38	13	19	8	4
83	Turquie	90	98	102	107	24	48	44	74	5	16	..	98	..	99	28	8
84	Croatie	..	87	..	87	..	86	..	80	..	27
85	Paraguay	105	..	108	..	65	..	58	..	21	23	88	86	87	84	10	9
86	Fédération de Russie	102	107	102	107	97	91	95	84	46	45
87	Venezuela	104	97	104	95	25	41	18	29	21	29	83	..	84	..	10	8
88	Botswana	100	120	83	113	20	55	17	49	1	3	98	95	91	91	40	20
89	Estonie	..	83	..	84	..	96	..	87	43	38
90	Iran, Rép. islamique d'	..	101	..	109	32	58	52	74	..	15	..	93	..	94	34	22
91	Tadjikistan	23
	Tranche supérieure	103 w	..	106 w	..	47 w	..	48 w	..	13 w	20 w	14 w	12 w
92	Brasil	97	..	101	..	36	..	31	..	11	12	17	17
93	Afrique du Sud	..	110	..	111	..	84	..	71	..	13	18	18
94	Maurice	91	106	94	107	49	60	51	58	1	4	97	99	97	99	21	13
95	République tchèque	..	100	..	99	..	88	..	85	18	16
96	Malaisie	92	93	93	93	46	61	50	56	4	99	..	98	22	11
97	Chili	108	98	110	99	56	70	49	65	12	27	81	95	78	94	5	5
98	Trinité-et-Tobago	100	94	98	94	62	78	60	74	4	8	89	97	83	96	3	1
99	Hongrie	97	94	96	94	67	82	72	79	14	17	96	98	96	98
100	Gambie	..	136	..	132	3	79	..	82	..	47	26
101	Mexique	121	110	122	114	46	58	51	57	14	14	63	74	85	95	13	8
102	Uruguay	107	108	107	109	62	..	61	..	17	30	99	99	93	99	2	3
103	Oman	36	82	69	87	6	57	19	64	..	5	77	96	99	97
104	Slovaquie	..	97	..	97	..	90	..	88	..	28
105	Arabie saoudite	49	73	74	78	23	43	36	54	7	14	90	93	90	93	50	29
106	Grecce	103	..	103	..	77	..	85	..	17	..	98	99	98	98
107	Argentine	106	107	106	108	60	75	52	70	22	41	76	..	73	..	4	4
108	Corée, Rép. de	111	102	109	100	74	92	82	93	15	48	96	100	96	100	b	b
	Économies à revenu																
	faible/intermédiaire	89 w	99 w	104 w	110 w	32 w	50 w	45 w	59 w	8 w
	Afrique subsaharienne	69 w	64 w	91 w	77 w	10 w	23 w	20 w	..	1 w	54 w	35 w
	Asie de l'Est et Pacifique	103 w	115 w	117 w	119 w	38 w	53 w	51 w	61 w	3 w	6 w	24 w	9 w
	Asie du Sud	60 w	87 w	91 w	110 w	18 w	35 w	36 w	55 w	5 w	64 w	37 w
	Europe et Asie centrale	..	97 w	..	97 w	..	90 w	..	81 w	31 w
	Moyen-Orient et Afrique du Nord	74 w	91 w	98 w	104 w	32 w	51 w	52 w	..	11 w	50 w	28 w
	Amérique latine et Caraïbes	105 w	..	108 w	..	41 w	..	40 w	..	14 w	15 w	14 w	12 w
	Économies à revenu élevé	102 w	104 w	103 w	104 w	..	98 w	..	97 w	37 w	53 w
109	Portugal	123	118	124	122	40	..	34	..	11	23
110	Nouvelle-Zélande	111	101	111	102	84	104	82	103	27	58	..	97	..	97	b	b
111	Espagne	109	105	110	104	89	120	85	107	23	41	94	93	92	91
112	Irlande	100	103	100	103	95	110	85	101	18	34	100	100	97	99	b	b
113	† Israël	97	96	95	95	76	91	66	84	29	35	98	97	97	98
114	Australie	110	107	112	108	72	86	70	83	25	42	97	100	94	99	b	b
115	Royaume-Uni	103	113	103	112	85	94	82	91	19	37	b	b
116	Finlande	96	100	97	100	105	130	94	110	32	63	99	98	99	98	b	b
117	Italie	100	99	100	98	70	82	73	81	27	37	b	b
118	† Koweït	100	65	105	65	76	60	84	60	11	16	81	..	85	..	25	18
119	Canada	99	104	99	106	89	103	87	104	52	103	97	98	94	95	b	b
120	† Hong Kong	106	..	107	..	65	..	63	..	10	21	99	..	100	..	12	4
121	Pays-Bas	101	99	99	96	90	120	95	126	29	45	100	..	97	..	b	b
122	† Singapour	106	..	109	..	59	..	56	..	8	..	100	..	99	..	14	4
123	Belgique	103	100	104	99	92	104	90	103	26	..	81	..	78	..	b	b
124	France	110	105	112	107	92	107	77	104	25	50	95	95	93	100	b	b
125	Suède	97	100	96	100	93	100	83	99	31	38	100	..	99	..	b	b
126	Au richie	98	103	99	103	87	104	98	109	22	43	97	100	92	98	b	b
127	Allumagne	99	98	99	97	92	100	96	101	26	36	98	99	96	97	b	b
128	États-Unis	100	106	101	107	..	97	..	98	56	81	b	b
129	Norvège	100	99	100	99	96	114	92	118	26	54	100	..	99	..	b	b
130	Danemark	95	98	96	97	104	115	105	112	28	41	..	98	..	98	b	b
131	Japon	101	102	101	102	94	97	92	95	31	30	100	100	100	100	b	b
132	Suisse	..	102	..	100	..	89	..	93	18	31	94	..	92	..	b	b
133	† Émirats arabes unis	88	108	90	112	49	94	55	84	3	11	..	93	..	94	20	21
	Toutes économies	89 w	100 w	104 w	109 w	38 w	57 w	49 w	65 w	13 w	18 w

a. Les données pour 1980 couvrent l'Érythrée. b. D'après l'UNESCO, l'analphabétisme est inférieur à 5%. c. Les chiffres antérieurs à 1990 se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 8. Consommation d'énergie commerciale

	Consommation d'énergie (équivalent pétrole)						Importations nettes d'énergie		Émissions de CO ₂ ^a					
	Totale		Par habitant		Taux de croissance annuel moyen (%)		PIB par kg (dollars)		en % de la consommation		Totales		Par habitant	
	(milliers de tonnes)		(kg)								(millions de tonnes)		(tonnes)	
	1980	1994	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1994	1980	1992	1980	1992
Économies à faible revenu	652.586 t	1.222.928 t	271 w	384 w	5,5 w	3,7 w	..	1,0 w	2.195,1 t	4.012,9 t	0,91 w	1,30 w
Sauf Chine et Inde	..	230.666 t	..	174 w	1,9 w	355,8 t	575,5 t	0,40 w	0,45 w
1 Rwanda	..	209	..	27	2,8	..	78	0,3	0,5	0,05	0,05
2 Mozambique	1.123	614	93	40	-5,8	5,8	1,8	2,4	-15	74	3,2	1,0	0,26	0,07
3 Éthiopie	624	1.156	17	21	6,4	0,9	..	4,1	91	86	1,8	2,9	0,05	0,05
4 Tanzanie	1.023	975	55	34	-0,7	2,9	..	3,5	92	83	1,9	2,1	0,10	0,08
5 Burundi	..	143	..	23	7,0	..	97	0,1	0,2	0,03	0,03
6 Sierra Leone	..	323	..	73	2,6	..	100	0,6	0,4	0,18	0,11
7 Malawi	..	370	..	39	3,5	..	59	0,7	0,7	0,12	0,07
8 Tchad	..	100	..	16	9,1	..	100	0,2	0,3	0,05	0,03
9 Ouganda	..	425	..	23	9,4	..	58	0,6	1,0	0,05	0,05
10 Madagascar	..	479	..	37	4,0	..	83	1,6	0,9	0,18	0,08
11 Népal	174	486	12	23	7,2	16,4	11,2	8,3	91	84	0,5	1,3	0,04	0,07
12 Viet Nam	4.024	7.549	75	105	4,0	8,3	..	2,1	32	-55	17,0	21,5	0,32	0,3
13 Bangladesh	2.809	7.700	32	65	9,0	5,8	4,6	3,4	60	31	7,6	17,2	0,09	0,15
14 Haïti	..	326	..	47	5,0	..	70	0,8	0,8	0,14	0,12
15 Niger	..	327	..	37	4,7	..	83	0,6	1,1	0,10	0,13
16 Guinée-Bissau	..	39	..	37	6,2	..	100	0,1	0,2	0,17	0,2
17 Kenya	1.991	2.792	120	107	4,2	3,3	3,6	2,5	95	82	6,2	5,3	0,37	0,22
18 Mali	..	205	..	22	9,1	..	80	0,4	0,4	0,06	0,05
19 Nigéria	9.879	17.503	139	162	2,9	4,6	9,4	2,0	-968	-484	68,1	96,5	0,96	0,95
20 Yémen, Rép. du	1.364	3.165	160	214	7,8	1,9	100	-406	3,3	10,1	0,39	0,73
21 Burkina Faso	..	160	..	16	11,6	..	100	0,4	0,6	0,06	0,06
22 Mongolie	..	2.550	..	1.079	0,3	..	15	6,7	9,3	4,03	4,08
23 Inde	93.907	222.262	137	243	6,9	4,8	1,8	1,3	21	20	350,1	769,4	0,51	0,87
24 RDP lao	..	182	..	38	8,4	..	-19	0,2	0,3	0,06	0,06
25 Togo	..	183	..	46	5,4	..	100	0,6	0,7	0,23	0,17
26 Gambie	..	60	..	56	6,0	..	100	0,2	0,2	0,25	0,20
27 Nicaragua	..	1.001	..	241	1,8	..	84	2,0	2,5	0,72	0,64
28 Zambie	1.685	1.292	294	140	-3,0	2,3	2,3	2,7	32	29	3,5	2,5	0,62	0,29
29 Tadjikistan	..	3.695	..	642	0,6	..	55	..	4,0	..	0,71
30 Bénin	149	97	43	18	-1,4	-2,3	9,4	15,7	93	-239	0,5	0,6	0,14	0,12
31 République centrafricaine	..	93	..	29	9,4	..	76	0,1	0,2	0,05	0,07
32 Albanie	3.058	1.350	1.145	422	-1,0	-12,0	0,5	1,3	0	28	7,4	4,0	2,77	1,24
33 Ghana	1.303	1.511	121	91	1,6	0,5	3,4	3,6	57	64	2,4	3,8	0,23	0,24
34 Pakistan	11.698	32.247	142	255	8,0	6,4	2,0	1,6	38	38	31,7	71,9	0,38	0,60
35 Mauritanie	..	229	..	103	4,5	..	100	0,6	2,9	0,39	1,36
36 Azerbaïdjan	15.001	10.545	2.433	1.414	5,2	-18,8	..	0,3	1	-41	..	63,9	..	8,71
37 Zimbabwe	2.797	4.654	399	432	5,5	0,7	1,9	1,2	28	26	9,7	18,7	1,39	1,82
38 Guinée	..	418	..	65	8,1	..	87	0,9	1,0	0,21	0,17
39 Chine	413.130	770.000	421	647	5,6	4,0	0,5	0,7	-4	-1	1.489,2	2.668,0	1,52	2,29
40 Honduras	..	969	..	169	3,4	..	71	2,1	3,1	0,56	0,56
41 Sénégal	875	840	158	102	0,8	-1,5	3,4	4,6	100	100	2,8	2,8	0,50	0,39
42 Côte d'Ivoire	1.435	2.350	175	170	1,6	17,9	7,1	2,9	87	82	4,7	6,3	0,57	0,49
43 Congo	262	379	157	147	0,6	7,3	6,5	4,2	-1.193	-2.492	0,4	4,0	0,23	1,6-
44 République kirghize	1.938	3.197	534	715	0,9	2,9	..	0,9	-113	76	..	15,4	..	3,4-
45 Sri Lanka	1.411	1.979	96	111	0,5	7,5	2,9	5,9	91	83	3,4	5,0	0,23	0,21
46 Arménie	..	2.500	..	667	1,0	..	87	..	4,2	..	1,1-
47 Cameroun	774	1.077	89	83	3,5	-1,2	9,7	6,9	-269	-525	3,9	2,2	0,45	0,13
48 Égypte, Rép. arabe d'	15.176	34.538	371	608	7,2	3,0	1,5	1,2	-120	-67	45,2	84,0	1,11	1,5-
49 Lesotho
50 Géorgie	4.474	3.098	882	572	-1,7	-12,2	..	0,7	-5	81	..	13,8	..	2,5-
51 Myanmar	4,8	0,14	0,16
Économies à revenu intermédiaire	..	2.501.145 t	..	1.593 w	1,7 w	4.009,3 t	5.370,8 t	3,23 w	3,52 w
Tranche inférieure	..	1.689.117 t	..	1.540 w	1,1 w
52 Bolivie	1.713	2.220	320	307	-0,6	4,4	1,8	2,5	-107	-90	4,5	6,6	0,84	0,96
53 Macédoine, ERY de	4,1	..	1,9-
54 Moldova, Rép. de	..	4.185	..	962	0,9	..	99	..	14,2	0,00	3,20
55 Indonésie	25.028	74.794	169	393	7,4	9,3	3,1	2,3	-275	-101	94,6	184,6	0,64	1,0-
56 Philippines	13.406	24.428	277	364	2,6	8,3	2,4	2,6	79	70	36,5	49,7	0,76	0,77
57 Ouzbékistan	..	42.209	..	1.886	0,5	..	3	..	123,3	..	5,7+
58 Maroc	4.927	8.107	254	307	3,6	4,3	3,8	3,8	87	95	16,0	27,3	0,82	1,0-
59 Kazakhstan	76.799	62.368	5.153	3.710	3,6	-10,8	..	0,3	0	-16	..	298,0	..	17,5-
60 Guatemala	1.443	1.921	209	186	0,3	9,2	5,5	6,7	84	70	4,5	5,7	0,65	0,58
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée	..	990	..	236	5,5	..	-150	1,8	2,3	0,60	0,5-
62 Bulgarie	28.476	23.500	3.213	2.786	0,3	-2,6	0,7	0,4	74	63	74,9	54,4	8,45	6,3-
63 Roumanie	63.846	39.782	2.876	1.750	0,3	-8,8	..	0,8	19	27	191,4	122,1	8,62	5,36
64 Équateur	4.209	5.807	529	517	2,6	0,0	2,8	2,9	-156	-223	13,4	18,9	1,69	1,76
65 République dominicaine	..	2.591	..	340	4,0	..	89	6,4	10,2	1,12	1,40
66 Lituanie	11.353	8.164	3.326	2.194	3,0	-19,6	..	0,6	-2	80	..	22,0	..	5,88
67 El Salvador	..	1.236	..	219	6,6	..	58	2,1	3,6	0,47	0,66
68 Jordanie	1.710	4.024	784	997	5,8	5,0	..	1,5	100	97	4,7	11,3	2,17	3,03
69 Jamaïque	2.169	2.776	1.017	1.112	-0,3	2,3	1,2	1,5	99	100	8,4	8,0	3,96	3,29
70 Paraguay	550	1.251	175	261	6,8	9,6	8,3	6,3	88	-141	1,5	2,6	0,47	0,58
71 Algérie	12.078	28.244	647	1.030	6,2	4,7	3,5	1,5	-452	-273	66,2	79,2	3,55	3,02
72 Colombie	13.972	22.271	501	613	3,7	1,3	2,4	3,0	7	-103	39,3	61,5	1,41	1,76

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables.

	Consommation d'énergie (équivalent pétrole)								Importations nettes d'énergie		Émissions de CO ₂ ^a			
	Totale (milliers de tonnes)		Par habitant (kg)		Taux de croissance annuel moyen (%)		PIB par kg (dollars)		en % de la consommation		Totales (millions de tonnes)		Par habitant (tonnes)	
	1980	1994	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1994	1980	1992	1980	1992
73 Tunisie	3.083	5.204	483	590	4,0	3,4	2,8	3,0	-99	-7	9,5	13,6	1,48	1,60
74 Ukraine	108.290	170.910	2.164	3.292	6,9	-9,8	..	0,5	-1	43	..	611,3	..	11,72
75 Narubie
76 Pérou	8.139	8.159	471	351	-0,5	3,1	2,5	6,1	-36	1	23,5	22,3	1,36	1,00
77 Bélarus	..	27.881	..	2.692	0,7	..	89	..	102,0	..	9,89
78 République slovaque	37,0	..	6,97
79 Lettonie	..	4.469	..	1.755	1,3	..	88	..	14,8	..	5,62
80 Costa Rica	..	1.843	..	558	4,5	..	41	2,5	3,8	1,08	1,20
81 Pologne	124.500	98.800	3.499	2.563	-0,4	0,2	0,5	0,9	3	5	459,6	341,9	12,92	8,91
82 Thaïlande	12.093	44.655	259	770	9,5	10,0	2,7	3,2	96	59	40,0	112,5	0,86	1,98
83 Turquie	31.314	58.100	705	955	5,8	2,7	1,8	2,3	45	56	76,0	145,5	1,71	2,49
84 Croatie	..	5.051	..	1.057	2,8	..	28	..	16,2	..	3,39
85 Panama	1.376	1.479	703	566	-1,7	6,6	2,6	4,7	97	83	3,6	4,2	1,86	1,68
86 Fédération de Russie	750.240	599.027	5.397	4.038	4,2	-8,9	..	0,6	0	-52	..	2.103,1	..	14,14
87 Venezuela	35.011	49.355	2.354	2.331	1,5	4,6	2,0	1,2	-280	-245	89,6	116,4	6,03	5,75
88 Botswana	..	549	..	380	7,3	..	55	1,0	2,2	1,10	1,60
89 Estonie	..	5.325	..	3.552	0,9	..	42	0,4	20,9	0,28	13,53
90 Iran, Rép. islamique d'	38.347	97.891	980	1.565	7,5	8,9	2,4	0,7	-118	-127	116,1	235,5	2,97	3,97
91 Turkménistan	7.948	14.090	2.778	3.198	25,0	-29,9	-101	-116	..	42,3	..	10,48
Tranche supérieure	475.209 t	810.681 t	1.297 w	1.715 w	4,9 w	3,5 w	..	2,8 w	1.358,3 t	1.907,7 t	3,71 w	4,17 w
92 Brésil	72.141	110.000	595	691	4,3	3,2	3,3	5,0	65	38	183,6	217,1	1,51	1,41
93 Afrique du Sud	60.511	91.349	2.074	2.253	3,6	0,0	1,3	1,3	-14	-33	213,4	290,3	7,31	7,49
94 Maurice	..	431	..	387	7,9	..	92	0,6	1,4	0,61	1,26
95 République tchèque	29.394	40.324	2.873	3.902	73,7	-4,5	1,0	0,9	-29	13	..	135,6	..	13,15
96 Malaisie	9.522	33.662	692	1.711	9,4	11,2	2,6	2,1	-58	-66	28,0	70,5	2,03	3,76
97 Chili	7.743	13.200	695	943	3,9	4,3	3,6	3,9	50	66	27,0	34,7	2,42	2,55
98 Trinité-et-Tobago	3.863	5.891	3.570	4.549	3,9	-0,4	1,6	0,8	-240	-89	16,7	20,6	15,41	16,28
99 Hongrie	28.322	25.191	2.645	2.455	0,8	-3,4	0,8	1,6	49	44	82,0	59,9	7,66	5,80
100 Gabon	759	676	942	520	-3,6	5,6	5,6	5,8	-1.106	-2.268	4,8	5,6	5,93	4,50
101 Mexique	97.434	139.600	1.453	1.577	2,3	2,0	2,0	2,7	-49	-55	260,1	332,9	3,88	3,92
102 Uruguay	2.208	1.971	758	623	-0,9	2,7	4,6	7,9	89	68	5,8	5,0	1,98	1,61
103 Oman	1.346	4.924	1.223	2.347	12,4	5,8	4,4	2,4	-1.024	-801	5,9	10,0	5,33	5,24
104 Slovaquie	..	2.995	..	1.506	4,7	..	19	..	5,5	..	2,76
105 Arabie saoudite	35.496	85.326	3.787	4.744	5,8	6,1	4,4	1,4	-1.361	-435	130,8	220,6	13,95	13,11
106 Grèce	15.973	23.300	1.656	2.235	3,6	1,2	2,5	3,3	77	63	51,4	73,9	5,33	7,16
107 Argentine	39.669	47.850	1.411	1.399	1,1	3,5	1,9	5,9	8	-21	107,5	117,0	3,82	3,50
108 Corée, Rép. de	41.426	133.374	1.087	3.000	8,5	10,2	1,5	2,8	77	85	125,7	289,8	3,30	6,64
Économies à revenu faible/intermédiaire	..	3.716.470 t	..	782 w	1,5 w	6.378,8 t	9.849,7 t	1,75 w	2,14 w
Afrique subsaharienne	104.833 t	155.832 t	276 w	272 w	3,2 w	1,0 w	..	1,9 w	356,8 t	478,6 t	0,94 w	0,88 w
Asie de l'Est et Pacifique	566.538 t	1.162.092 t	405 w	670 w	5,9 w	5,4 w	..	1,3 w	1.979,2 t	3.682,4 t	1,42 w	2,18 w
Asie du Sud	112.057 t	269.625 t	124 w	221 w	7,0 w	5,1 w	..	1,5 w	395,2 t	866,5 t	0,44 w	0,74 w
Europe et Asie centrale	..	1.329.092 t	..	2.727 w	0,8 w
Moyen-Orient et Afrique du Nord	143.540 t	333.267 t	821 w	1.250 w	6,4 w	6,2 w	..	1,5 w	500,5 t	860,2 t	2,86 w	3,40 w
Amérique latine et Caraïbes	322.214 t	453.021 t	898 w	962 w	2,5 w	2,7 w	..	3,7 w	857,6 t	1.047,0 t	2,39 w	2,31 w
Économies à revenu élevé	3.743.415 t	4.392.058 t	4.822 w	5.168 w	1,5 w	1,4 w	..	4,7 w	9.835,0 t	10.087,4 t	12,67 w	12,03 w
109 Portugal	10.291	18.100	1.054	1.828	4,7	2,6	2,8	4,8	86	90	27,1	47,2	2,77	4,78
110 Nouvelle-Zélande	9.202	15.200	2.956	4.352	4,5	2,2	2,4	3,3	39	5	17,6	26,2	5,65	7,60
111 Espagne	68.692	94.500	1.837	2.414	2,6	1,3	3,1	5,1	77	69	200,0	223,2	5,35	5,72
112 Irlande	8.485	11.200	2.495	3.136	2,1	1,5	2,4	4,6	78	70	25,1	30,9	7,37	8,69
113 Israël	8.616	15.151	2.222	2.815	4,5	6,7	2,6	5,1	98	96	21,1	41,6	5,45	8,13
114 Australie	70.399	92.300	4.792	5.173	2,1	1,5	2,3	3,6	-22	-91	202,8	267,9	13,80	15,33
115 Royaume-Uni	201.200	219.200	3.572	3.754	1,0	0,6	2,7	4,6	2	-9	588,3	566,2	10,44	9,76
116 Finlande	24.998	30.300	5.230	5.954	2,3	1,3	2,1	3,2	72	62	55,1	41,2	11,53	8,17
117 Italie	139.190	154.800	2.466	2.710	1,4	-0,1	3,3	6,6	86	81	372,1	407,7	6,59	7,17
118 Japon	9.500	12.337	6.909	7.615	4,1	11,7	3,0	2,0	-739	-711	24,7	16,0	17,99	11,42
119 Canada	193.170	228.000	7.854	7.795	1,6	2,2	1,4	2,4	-7	-46	430,2	409,9	17,49	14,36
120 Hong Kong	5.628	13.822	1.117	2.280	7,0	7,7	5,1	9,5	100	100	16,4	29,1	3,26	5,01
121 Pays-Bas	65.106	70.100	4.601	4.558	1,0	1,2	2,6	4,7	-10	9	152,8	139,0	10,80	9,16
122 Singapour	6.049	19.210	2.651	6.556	7,2	10,5	1,9	3,6	100	100	30,1	49,8	13,19	17,67
123 Belgique	46.122	51.500	4.684	5.091	1,3	1,2	2,6	4,4	83	77	127,7	101,8	12,97	10,13
124 France	190.660	222.400	3.539	3.839	1,9	0,2	3,5	6,0	75	47	484,1	362,1	8,99	6,31
125 Suède	40.992	49.200	4.933	5.603	2,1	0,2	3,1	4,0	61	36	71,4	56,8	8,60	6,55
126 Autriche	23.449	26.300	3.105	3.276	1,6	-0,4	3,3	7,5	67	65	52,2	56,6	6,91	7,15
127 Allemagne	359.170	334.000	4.587	4.097	0,5	-1,5	..	6,1	49	58	1.068,3	878,1	13,64	10,89
128 États-Unis	1.801.000	2.060.400	7.908	7.905	1,3	1,8	1,5	3,2	14	19	4.623,2	4.881,3	20,30	19,11
129 Norvège	18.865	23.100	4.611	5.326	1,9	1,5	3,1	4,7	-195	-636	40,0	60,2	9,78	14,06
130 Danemark	19.488	20.800	3.804	3.996	0,5	2,4	3,4	7,0	97	27	63,2	53,9	12,34	10,42
131 Japon	347.120	478.000	2.972	3.825	2,4	2,3	3,1	9,6	88	82	933,9	1.093,5	8,00	8,79
132 Suisse	20.840	25.200	3.298	3.603	2,1	0,2	4,9	10,3	66	59	40,9	43,7	6,48	6,36
133 États-Unis	8.558	24.017	8.205	12.795	8,8	4,4	3,5	..	-996	-470	36,3	70,6	34,77	39,74
Toutes économies	6.711.356 t	8.035.058 t	1.516 w	1.434 w	2,7 w	0,3 w	..	3,3 w	15.659,9 t	18.821,8 t	3,54 w	3,46 w

a. Émanant des opérations industrielles.

Tableau 9. Utilisation des sols et urbanisation

	Utilisation des sols (en % de la superficie totale)						Population urbaine				Population des villes d'au moins 1 million d'hab. en 1990, en % de la population			
	Terres cultivables		Prairies et pâturages permanents		Autres terres		% de la population totale		% de croissance annuel moyen		Urbaine		Totale	
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1994
	11 w 6 w	13 w 8 w	28 w 27 w	31 w 30 w	62 w 68 w	56 w 61 w	22 w 23 w	28 w 29 w	4,2 w 4,4 w	3,8 w 4,4 w	32 w 29 w	34 w 31 w	7 w 7 w	10 w 9 w
Économies à faible revenu														
Sauf Chine et Inde														
1 Rwanda	54	47	29	18	17	34	5	6	4,9	4,4	0	0	0	0
2 Mozambique	4	4	62	56	33	40	13	3,3	9,1	7,4	48	41	6	3
3 Éthiopie	13	13	41	41	46	47	10	13	4,7	3,2	30	29	3	4
4 Tanzanie	1	4	10	40	89	56	15	24	6,8	6,4	30	24	5	6
5 Burundi	8	53	6	36	86	12	4	7	6,9	6,7	0	0	0	0
6 Sierra Leone	3	8	13	31	84	62	24	35	5,0	4,9	0	0	0	0
7 Malawi	25	18	35	20	40	62	9	13	6,1	5,7	0	0	0	0
8 Tchad	3	3	37	36	60	62	19	21	3,4	3,5	0	0	0	0
9 Ouganda	41	34	13	9	46	57	9	12	4,9	5,6	0	0	0	0
10 Madagascar	7	5	79	41	14	53	18	26	5,7	5,7	0	0	0	0
11 Népal	17	17	14	15	69	68	6	13	8,0	7,4	0	0	0	0
12 Viet Nam	22	20	1	1	77	79	19	21	2,5	3,0	27	32	5	7
13 Bangladesh	79	75	5	5	15	21	11	18	5,9	4,9	46	46	5	8
14 Haïti	5	33	3	18	92	49	24	31	3,9	4,0	55	56	13	7
15 Niger	3	3	8	7	90	90	13	22	7,5	6,9	0	0	0	0
16 Guinée-Bissau	10	12	38	38	51	50	17	22	3,5	4,3	0	0	0	0
17 Kenya	3	8	48	37	49	55	16	27	7,5	6,1	32	28	5	8
18 Mali	2	2	22	25	76	74	18	26	5,1	5,7	0	0	0	0
19 Nigéria	33	36	44	44	23	21	27	38	5,8	5,3	23	27	6	0
20 Yémen, Rép. du	3	3	28	30	70	67	20	33	7,0	8,4	0	0	0	0
21 Burkina Faso	13	13	48	22	39	65	9	25	10,0	11,5	0	0	0	0
22 Mongolie	1	1	65	80	34	19	52	60	3,9	2,9	0	0	0	0
23 Inde	73	57	5	4	22	39	23	27	3,2	2,9	25	35	6	9
24 RDP lao	6	3	5	3	89	93	13	21	6,2	6,4	0	0	0	0
25 Togo	17	45	48	4	36	52	23	30	5,3	4,8	0	0	0	0
26 Gambie	1	18	0	9	99	73	18	25	6,0	6,5	0	0	0	0
27 Nicaragua	10	11	41	46	48	43	53	62	3,9	4,2	42	44	23	28
28 Zambie	7	7	40	40	53	53	40	43	4,2	3,6	23	32	9	14
29 Tadjikistan	..	6	..	25	..	70	34	32	2,3	2,0	0	0	0	0
30 Bénin	16	17	4	4	80	79	32	41	5,2	4,9	0	0	0	0
31 République centrafricaine	7	3	11	5	82	92	35	39	3,0	3,5	0	0	0	0
32 Albanie	26	26	15	15	59	59	34	37	2,9	-0,4	0	0	0	0
33 Ghana	13	19	23	22	63	59	31	36	4,3	4,2	30	27	9	10
34 Pakistan	26	30	6	6	67	64	28	34	4,5	4,7	39	52	11	18
35 Mauritanie	0	0	40	38	60	62	29	52	7,6	5,5	0	0	0	0
36 Azerbaïdjan	..	23	..	26	..	51	53	56	1,9	1,6	48	44	26	25
37 Zimbabwe	7	7	14	13	78	80	22	31	6,0	5,0	0	0	0	0
38 Guinée	7	3	65	22	27	75	19	29	5,7	5,7	65	77	12	22
39 Chine	12	10	39	43	49	47	19	29	4,8	4,1	41	35	8	10
40 Honduras	7	17	10	14	82	69	36	47	5,4	4,9	0	0	0	0
41 Sénégal	23	12	30	16	47	72	36	42	4,0	4,0	49	55	18	23
42 Côte d'Ivoire	14	12	59	41	27	47	35	43	5,4	5,3	44	45	15	9
43 Congo	0	0	5	29	95	70	41	58	5,9	5,1	0	0	0	0
44 République kirghize	..	7	..	47	..	46	38	39	1,9	0,8	0	0	0	0
45 Sri Lanka	10	29	2	7	87	64	22	22	1,4	2,2	0	0	0	0
46 Arménie	..	20	..	24	..	55	66	69	1,6	1,8	51	50	34	34
47 Cameroun	2	15	2	4	96	81	31	44	5,4	5,3	19	36	6	6
48 Égypte, Rép. arabe d'	2	3	..	5	98	92	44	45	2,6	2,4	52	51	23	23
49 Lesotho	2	11	12	66	86	24	13	22	6,8	6,1	0	0	0	0
50 Géorgie	..	14	..	29	..	57	52	58	1,6	0,7	42	43	22	25
51 Myanmar	30	15	1	1	69	84	24	26	2,5	3,3	27	32	7	8
Économies à revenu intermédiaire	8 w	10 w	25 w	23 w	74 w	67 w	52 w	61 w	3,0 w	2,4 w	32 w	33 w	16 w	20 w
Tranche inférieure	8 w	11 w	17 w	18 w	83 w	71 w	47 w	56 w	3,0 w	2,3 w	28 w	30 w	12 w	16 w
52 Bolivie	3	2	43	24	54	73	46	58	4,2	3,2	30	29	14	7
53 Macédoine, ERY de	..	26	..	25	..	49	54	59	1,5	1,6	0	0	0	0
54 Moldova, Rép. de	..	67	..	11	..	22	40	51	2,7	1,5	0	0	0	0
55 Indonésie	31	17	19	7	50	76	22	34	5,3	3,8	33	38	7	3
56 Philippines	26	31	3	4	70	65	38	53	5,2	4,4	33	25	12	3
57 Ouzbékistan	..	11	..	52	..	37	41	41	2,5	2,6	28	24	11	0
58 Maroc	15	22	40	47	44	31	41	48	3,5	3,0	26	37	11	8
59 Kazakstan	..	13	..	70	..	17	54	59	1,9	0,9	12	12	6	7
60 Guatemala	28	17	21	23	52	60	37	41	3,4	4,0	0	0	0	0
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée	1	1	0	0	99	99	13	16	3,6	3,7	0	0	0	0
62 Bulgarie	11	39	5	17	84	44	61	70	1,0	0,0	20	23	12	6
63 Roumanie	62	43	26	21	12	36	49	55	1,3	0,2	18	17	9	9
64 Équateur	9	11	15	8	77	82	47	58	4,2	3,6	29	44	14	26
65 République dominicaine	29	30	43	0	27	70	50	64	4,1	3,1	49	51	25	33
66 Lituanie	..	46	..	7	..	47	61	71	2,1	0,9	0	0	0	0
67 El Salvador	35	35	29	29	36	35	42	45	1,9	2,7	0	0	0	0
68 Jordanie	4	5	9	9	88	87	60	71	5,1	7,0	49	40	29	28
69 Jamaïque	4	20	3	24	94	56	47	55	2,3	2,1	0	0	0	0
70 Paraguay	4	6	40	54	56	40	42	52	4,8	4,4	0	0	0	0
71 Algérie	3	3	15	13	82	84	43	55	4,8	3,9	25	24	11	13
72 Colombie	10	5	75	39	14	56	64	72	2,8	2,7	34	38	22	28

Note : Les notes techniques indiquent ce que recourent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables.

	Utilisation des sols (en % de la superficie totale)						Population urbaine				Population des villes d'au moins 1 million d'hab. en 1990, en % de la population				
	Terres cultivables		Prairies et pâturages permanents		Autres terres		% de la population totale		% de croissance annuel moyen		Urbaine		Totale		
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1994	1980-90	1990-94	1980	1994	1980	1994	
73	Turisie	13	32	10	23	77	46	51	57	3,2	2,8	34	39	17	22
74	Ukraine	..	59	..	13	..	28	62	70	1,2	0,9	22	22	14	15
75	Namibie	1	1	46	46	53	53	23	36	6,2	6,2	0	0	0	0
76	Pérou	3	3	21	21	76	76	65	72	3,0	2,6	40	43	26	31
77	Bélarus	..	30	..	15	..	55	56	70	2,2	1,5	24	24	14	17
78	République slovaque	..	34	..	17	..	49	52	58	1,5	1,1	0	0	0	0
79	Lettonie	..	28	..	13	..	59	68	73	1,0	-0,8	0	0	0	0
80	Costa Rica	15	10	61	46	23	44	43	49	3,8	3,3	0	0	0	0
81	Pologne	49	48	13	13	38	38	58	64	1,4	1,0	31	28	18	18
82	Thaïlande	50	41	2	2	48	58	17	20	2,8	2,4	59	56	10	11
83	Turquie	45	36	15	16	39	48	44	67	5,8	4,6	39	34	17	23
84	Croatie	..	25	..	22	..	52	50	64	2,2	1,5	0	0	0	0
85	Panama	7	9	18	20	75	71	50	54	2,8	2,7	0	0	0	0
86	Fédération de Russie	..	8	..	5	..	88	70	73	1,2	-0,2	23	25	16	19
87	Venezuela	7	4	31	20	62	75	83	92	3,5	2,9	20	29	16	27
88	Botswana	0	1	6	45	94	54	15	30	8,9	7,6	0	0	0	0
89	Estonie	..	27	..	7	..	66	70	73	1,0	-0,9	0	0	0	0
90	<i>Irak, Rép. islamique d'</i>	6	11	21	27	73	62	50	58	5,0	3,9	26	35	13	20
91	<i>Tadjikistan</i>	..	3	..	74	..	23	47	45	2,0	5,1	0	0	0	0
	Tranche supérieure	9 w	7 w	37 w	32 w	55 w	61 w	64 w	74 w	3,0 w	2,6 w	40 w	40 w	26 w	30 w
92	Brazïl	15	6	52	22	33	72	66	77	3,3	2,7	42	42	27	32
93	Afrique du Sud	10	11	59	67	31	23	48	50	2,7	2,9	23	37	11	19
94	Maurice	2	52	0	3	98	44	42	41	0,4	1,4	0	0	0	0
95	République tchèque	..	43	..	11	..	46	64	65	0,3	0,1	18	18	12	12
96	Malaisie	17	15	0	0	83	85	42	53	4,4	4,0	16	12	7	6
97	Chili	2	6	6	18	91	76	81	86	2,1	1,8	41	41	33	35
98	Trinité-et-Tobago	41	24	4	2	56	74	63	66	1,6	1,7	0	0	0	0
99	Hoïgrie	46	55	11	13	43	33	57	64	0,5	0,6	34	31	19	20
100	Galles	8	2	82	18	10	80	36	49	6,0	5,1	0	0	0	0
101	Mexique	17	13	52	39	31	48	66	75	2,9	2,8	41	38	27	28
102	Uruguay	3	7	27	77	70	15	85	90	1,0	0,9	49	46	42	42
103	Onan	0	0	3	5	97	95	8	13	8,7	8,6	0	0	0	0
104	Sloénie	..	15	..	28	..	57	48	63	2,6	1,3	0	0	0	0
105	Arabie saoudite	1	2	40	56	59	42	67	80	6,9	4,1	28	27	19	21
106	Grèce	38	27	51	41	11	32	58	65	1,3	1,5	54	54	31	35
107	Argentine	10	10	52	52	38	38	83	88	1,9	1,6	42	44	35	39
108	Corée, Rép. de	38	21	1	1	62	78	57	80	3,8	2,9	65	64	37	51
	Économies à revenu														
	<i>faible/intermédiaire</i>	10 w	11 w	27 w	26 w	68 w	63 w	32 w	39 w	3,6 w	3,1 w	32 w	34 w	10 w	13 w
	Afrique subsaharienne	4 w	7 w	24 w	33 w	72 w	60 w	24 w	31 w	4,9 w	4,8 w	21 w	24 w	5 w	8 w
	Asie de l'Est et Pacifique	13 w	12 w	35 w	34 w	52 w	54 w	22 w	32 w	4,6 w	3,9 w	40 w	36 w	9 w	11 w
	Asie du Sud	50 w	45 w	12 w	10 w	39 w	45 w	22 w	26 w	3,5 w	3,3 w	27 w	36 w	6 w	10 w
	Europe et Asie centrale	39 w	13 w	16 w	16 w	92 w	71 w	58 w	65 w	2,0 w	1,0 w	24 w	24 w	14 w	16 w
	Moyen-Orient et Afrique du Nord	4 w	6 w	19 w	24 w	78 w	70 w	48 w	56 w	4,4 w	3,7 w	32 w	35 w	15 w	18 w
	Amérique latine et Caraïbes	9 w	7 w	38 w	29 w	53 w	64 w	65 w	74 w	3,0 w	2,6 w	36 w	37 w	24 w	28 w
	Économies à revenu élevé	15 w	12 w	32 w	25 w	54 w	63 w	76 w	77 w	0,8 w	0,3 w	40 w	43 w	30 w	34 w
109	Portugal	34	34	9	9	57	56	29	35	1,4	1,3	46	52	13	18
110	Nouvelle-Zélande	2	14	53	51	45	35	83	86	0,9	1,2	0	0	0	0
111	Espagne	25	40	13	21	62	40	73	76	0,7	0,5	27	23	20	18
112	Irlande	5	13	19	68	77	18	55	57	0,6	0,7	0	0	0	0
113	† Israël	11	21	3	7	86	72	89	90	41	39	37	35
114	Australie	6	6	57	54	37	39	86	85	1,4	1,0	55	68	47	58
115	Royaume-Uni	11	27	18	46	71	27	89	89	0,3	0,4	28	26	25	23
116	Finlande	8	8	1	0	91	91	60	63	0,7	1,1	0	0	0	0
117	Italie	53	41	22	15	25	45	67	67	0,1	0,2	39	31	26	20
118	† Corée	0	0	1	8	99	92	90	97	5,1	-5,4	67	70	60	67
119	Canada	8	5	5	3	87	92	76	77	1,4	1,3	38	45	29	35
120	† Hong Kong	5	..	1	..	94	..	92	95	1,6	1,7	100	100	91	95
121	Pays-Bas	24	27	35	31	41	41	88	89	0,6	0,8	8	16	7	14
122	† Singapour	14	2	0	0	86	98	100	100	1,7	2,0	100	100	100	100
123	Belgique	..	31	..	21	..	48	95	97	0,2	0,5	13	11	12	11
124	France	34	35	23	20	42	45	73	73	0,4	0,6	29	28	21	21
125	Suède	21	7	5	1	74	92	83	83	0,3	0,6	20	21	17	17
126	Australie	20	18	25	24	56	58	55	55	0,3	1,0	49	46	27	26
127	All-magne	..	34	..	15	..	51	83	86	0,4	1,0	46	47	38	40
128	États-Unis	30	20	38	25	32	55	74	76	1,2	1,3	49	56	36	43
129	Norvège	3	3	0	0	97	97	71	73	0,6	0,8	0	0	0	0
130	Danemark	63	60	6	5	31	35	84	85	0,2	0,4	32	30	27	26
131	Japon	22	12	3	2	76	86	76	78	0,7	0,4	44	48	34	37
132	Suisse	12	11	47	32	40	56	57	61	1,0	1,4	0	0	0	0
133	† États arabes unis	0	0	2	2	97	97	72	83	6,1	3,7	0	0	0	0
	Toutes économies	11 w	11 w	28 w	26 w	65 w	63 w	39 w	45 w	2,7 w	2,3 w	34 w	35 w	14 w	16 w

Tableau 10. Ressources naturelles : forêts et eau

	Zones forestières			Aires protégées à l'échelon nat., 1994 ^a			Ressources en eau douce : prélev. annuel, 1970-94 ^b				
	Sup. tot. (milliers de km ²) 1990	Débois. ann. 1981-90		Milliers de km ²	Nombre	% superficie totale	Totales (km ³)	Par habitant (m ³)			
		Milliers de km ²	% superficie totale					Usages domestiq.	Autres usages		
Économies à faible revenu				2.006,6 t	1.666 t	5,0 w					
Sauf Chine et Inde				1.282,4 t	829 t	4,7 w					
1	Rwanda	2	0,0	0,2	3,3	2	12,4	0,2	2,4	6	18
2	Mozambique	173	1,4	0,8	0,0	1	0,0	0,8	0,4 ^c	13	42
3	Éthiopie	142	0,4	0,3	60,2	23	5,5	2,2	2,0	6	45
4	Tanzanie	336	4,4	1,3	138,9	30	14,7	0,5	0,5 ^c	7	28
5	Burundi	2	0,0	0,6	0,9	3	3,2	0,1	2,8	7	15
6	Sierra Leone	19	0,1	0,6	0,8	2	1,1	0,4	0,2	7	92
7	Malawi	35	0,5	1,5	10,6	9	8,9	0,2	0,9 ^c	7	15
8	Tchad	114	0,9	0,8	114,9	9	9,0	0,2	0,4 ^c	6	29
9	Ouganda	63	0,6	1,0	19,1	31	8,1	0,2	0,3 ^c	7	14
10	Madagascar	158	1,3	0,9	11,1	37	1,9	16,3	4,8	16	1,56 ^d
11	Népal	50	0,5	1,1	11,1	12	7,9	2,7	1,6	6	144
12	Viet Nam	83	1,4	1,6	13,3	59	4,0	28,9	7,7	54	361
13	Bangladesh	8	0,4	4,9	1,0	8	0,7	22,5	1,0 ^c	7	215
14	Haïti	0	0,0	6,5	0,1	3	0,4	0,0	0,4	2	5
15	Niger	24	0,1	0,4	84,2	5	6,6	0,3	0,9 ^c	9	35
16	Guinée-Bissau	20	0,2	0,8	0,0	0,0 ^c	3	8
17	Kenya	12	0,1	0,6	35,0	36	6,0	1,1	3,6 ^c	14	37
18	Mali	121	1,1	0,9	40,1	11	3,2	1,4	1,4 ^c	3	15 ^d
19	Nigéria	156	1,2	0,8	29,7	19	3,2	3,6	1,3 ^c	13	28
20	Yémen, Rép. du	41	0,0	0,0	3,4	136,0	17	318
21	Burkina Faso	44	0,3	0,7	26,6	12	9,7	0,2	0,5	5	15
22	Mongolie	139	1,3	0,9	61,7	15	3,9	0,6	2,2	30	245
23	Inde	517	3,4	0,7	143,5	374	4,4	380,0	18,2 ^c	18	594
24	RDP lao	132	1,3	1,0	24,4	17	10,3	1,0	0,4	21	23 ^d
25	Togo	14	0,2	1,6	6,5	11	11,4	0,1	0,8 ^c	17	11
26	Gambie	1	0,0	0,8	0,2	5	2,0	0,0	0,3 ^c	2	27
27	Nicaragua	60	1,2	2,1	9,0	59	6,9	0,9	0,5	92	275
28	Zambie	323	3,6	1,1	63,6	21	8,5	0,4	0,3 ^c	54	32
29	Tadjikistan	0,9	3	0,6	12,6	13,2 ^c	123	2,33 ^d
30	Bénin	49	0,7	1,4	7,8	2	6,9	0,1	0,4 ^c	7	19
31	République centrafricaine	306	1,3	0,4	61,1	13	9,8	0,1	0,0	5	20
32	Albanie	14	0,0	0,0	0,3	11	1,2	0,2	0,9 ^c	6	88
33	Ghana	96	1,4	1,4	11,0	9	4,6	0,3	0,6 ^c	12	23
34	Pakistan	19	0,8	4,1	37,2	55	4,7	153,4	32,8 ^c	21	2,032
35	Mauritanie	6	0,0	0,0	17,5	4	1,7	0,7	6,4 ^c	59	436
36	Azerbaïdjan	1,9	12	2,2	15,8	56,4 ^c	90	2,158
37	Zimbabwe	89	0,6	0,7	30,7	25	7,9	1,2	6,1 ^c	19	117
38	Guinée	67	0,9	1,3	1,6	3	0,7	0,7	0,3	14	126
39	Chine	1.246	8,8	0,7	580,7	463	6,1	460,0	16,4	28	435
40	Honduras	46	1,1	2,4	8,6	44	7,7	1,5	2,1 ^c	12	282
41	Sénégal	75	0,5	0,7	21,8	10	11,1	1,4	3,5 ^c	10	191
42	Côte d'Ivoire	109	1,2	1,1	19,9	12	6,2	0,7	0,9	15	52
43	Congo	199	0,3	0,2	11,8	10	3,4	0,0	0,0 ^c	12	-
44	République kirghize	2,8	5	1,4	11,7	24,0	82	2,647
45	Sri Lanka	17	0,3	1,5	8,0	56	12,1	6,3	14,6	10	492
46	Arménie	2,1	4	7,2	3,8	45,8 ^c	149	996
47	Cameroun	204	1,2	0,6	20,5	14	4,3	0,4	0,1	17	20
48	Égypte, Rép. arabe d'	0	0,0	0,0	7,9	12	0,8	56,4	97,1 ^c	67	884
49	Lesotho	0	0,1	1	0,2	0,1	1,0	7	24
50	Géorgie	1,9	15	2,7	4,0	6,5 ^c	156	586
51	Myanmar	289	4,0	1,4	1,7	2	0,3	4,0	0,4	7	94
Économies à revenu intermédiaire				2.984,5 t	2.675 t	4,9 w					
Tranche inférieure				2.161,0 t	1.670 t	5,4 w					
52	Bolivie	493	6,3	1,3	92,3	25	8,4	1,2	0,4	20	181
53	Macédoine, ERY de	9	0,0	0,1	2,2	16	8,4
54	Moldova, Rép. de	0,1	2	0,2	3,7	29,1 ^c	60	79,1
55	Indonésie	1.095	12,1	1,1	185,6	175	9,7	16,6	0,7	12	81
56	Philippines	78	3,2	4,0	6,1	27	2,0	29,5	9,1	123	562
57	Ouzbékistan	2,4	10	0,5	82,2	76,4 ^c	165	3,956
58	Maroc	90	-1,2	-1,3	3,6	10	0,8	10,9	36,2	23	404
59	Kazakhstan	8,9	9	0,3	37,9	30,2 ^c	92	2,202
60	Guatemala	42	0,8	1,9	8,3	17	7,6	0,7	0,6	13	127
61	Papouasie-Nouvelle-Guinée	360	1,1	0,3	0,8	5	0,2	0,1	0,0	8	21
62	Bulgarie	37	-0,1	-0,2	3,7	46	3,3	13,9	6,8 ^c	43	1,501
63	Roumanie	63	0,0	0,0	10,9	39	4,6	26,0	12,5 ^c	91	1,044
64	Équateur	120	2,4	2,0	111,1	15	39,2	5,6	1,8	41	541
65	République dominicaine	11	0,4	3,3	10,5	17	21,5	3,0	14,9	22	423
66	Lituanie	6,3	76	9,7	4,4	19,0 ^c	83	1,107
67	El Salvador	1	0,0	2,6	0,1	2	0,2	1,0	5,3	17	228
68	Jordanie	1	0,0	-1,0	2,9	10	3,3	0,4	32,1 ^c	50	123
69	Jamaïque	2	0,3	11,2	0,0	1	0,2	0,3	3,9	11	148
70	Paraguay	129	4,0	3,1	14,8	19	3,6	0,4	0,1 ^c	16	93
71	Algérie	41	0,3	0,8	119,2	19	5,0	3,0	20,3 ^c	35	125
72	Colombie	541	3,7	0,7	93,6	79	8,2	5,3	0,5	71	103

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables.

	Zones forestières			Aires protégées à l'échelon nat., 1994 ^a			Ressources en eau douce : prélev. annuel, 1970-94 ^b			
	Sup. tot. (milliers de km ²) 1990	Débois. ann. 1981-90		Milliers de km ²	Nombre	% superficie totale	Totales (km ³)	En % des ressources totales	Par habitant (m ³)	
		Milliers de km ²	% superficie totale						Usages domestiq.	Autres usages
73 Tunisie	7	-0,1	-1,8	0,4	7	0,3	2,3	60,5 ^c	41	276
74 Ukraine	92	-0,2	-0,3	5,2	20	0,9	34,7	40,0 ^c	108	565
75 Namibie	126	0,4	0,3	102,2	12	12,4	0,1	0,3 ^c	7	103
76 Pérou	679	2,7	0,4	41,8	22	3,2	6,1	15,3	57	243
77 Bélarus	63	-0,3	-0,4	2,4	10	1,2	3,0	5,4 ^c	94	200
78 République slovaque	18	0,0	0,1	10,2	40	20,7	1,8	5,8
79 Letonie	7,8	45	12,0	0,7	2,2 ^c	110	152
30 Costa Rica	14	0,5	3,5	6,4	29	12,5	1,4	1,4	31	749
31 Pologne	87	-0,1	-0,1	30,6	111	9,8	12,3	21,9 ^c	42	279
32 Finlande	127	5,2	4,0	70,2	111	13,7	31,9	17,8 ^c	24	578
33 Turquie	202	0,0	0,0	8,2	44	1,1	33,5	17,3 ^c	140	445
34 Croatie	20	0,0	0,1	3,8	29	6,8
35 Panama	31	0,6	2,1	13,3	15	17,6	1,3	0,9	91	664
36 Fédération de Russie	655,4	199	3,8	117,0	2,7 ^c	134	656
37 Venezuela	457	6,0	1,3	263,2	100	28,9	4,1	0,3 ^c	164	218
38 Botswana	143	0,8	0,5	106,6	9	18,3	0,1	0,6 ^c	5	94
39 Espagne	4,4	39	9,8	3,3	21,2 ^c	105	1.992
90 Iran, Rép. islamique d'	180	0,0	0,0	83,0	68	5,0	45,4	38,6	54	1.307
91 Turkménistan	11,1	8	2,3	22,8	32,6 ^c	64	6.326
Tranche supérieure				823,5 t	1.005 t	4,0 w				
92 Brésil	5.611	36,7	0,7	321,9	273	3,8	36,5	0,5 ^c	54	191
93 Afrique du Sud	45	-0,4	-0,8	69,3	237	5,7	14,7	29,3 ^c	47	348
94 Maurice	1	0,0	0,2	0,0	3	2,0	0,4	16,4	66	344
95 République tchèque	26	0,0	0,0	10,7	34	13,5	2,7	4,7	109	157
96 Malaisie	176	4,0	2,3	14,9	54	4,5	9,4	2,1	177	592
97 Chili	88	-0,1	-0,1	137,2	66	18,1	16,8	3,6	98	1.528
98 Trinité-et-Tobago	2	0,0	-1,9	0,2	6	3,1	0,2	2,9	40	108
99 Hongrie	17	-0,1	-0,5	5,7	53	6,2	6,8	5,7 ^c	59	601
100 Gabon	182	1,2	0,6	10,4	6	3,9	0,1	0,0	41	16
101 Mexique	486	6,8	1,4	97,3	65	5,0	77,6	21,7	54	845
102 Uruguay	7	0,0	-0,6	0,3	8	0,2	0,6	0,5 ^c	14	227
103 Oman	41	0,0	0,0	37,4	29	17,6	0,5	24,0	17	547
104 Slovénie	10	0,0	0,0	1,1	10	5,3
105 Arabie saoudite	12	0,0	0,0	62,0	10	2,9	3,6	163,6	224	273
106 Grèce	60	0,0	0,0	2,2	24	1,7	5,0	8,6 ^c	42	481
107 Argentine	592	0,9	0,1	43,7	86	1,6	27,6	2,8 ^c	94	949
108 Corée, Rép. de	65	0,1	0,1	6,9	28	7,0	27,6	41,8	117	515
Économies à revenu faible/intermédiaire				4.991,1 t	4.341 t	5,0 w				
Afrique subsaharienne				1.361,7 t	677 t	5,7 w				
Asie de l'Est et Pacifique				997,4 t	993 t	6,1 w				
Asie du Sud				212,6 t	520 t	4,1 w				
Europe et Asie centrale				807,0 t	940 t	3,3 w				
Moyen-Orient et Afrique du Nord				318,2 t	172 t	3,2 w				
Amérique latine et Caraïbes				1.294,2 t	1.039 t	6,3 w				
Économies à revenu élevé				4.324,5 t	5.508 t	13,6 w				
109 Portugal	31	-0,1	-0,4	5,8	25	6,3	7,3	10,5 ^c	111	628
110 Nouvelle-Zélande	75	61,5	206	22,7	2,0	0,6	271	318
111 Espagne	256	0,0	0,0	42,5	215	8,4	30,8	27,6 ^c	94	687
112 Irlande	4	0,0	-1,1	0,5	12	0,7	0,8	1,6 ^c	37	196
113 Israël	1	0,0	-0,3	3,1	15	14,6	1,9	84,1 ^c	65	343
114 Australie	1.456	0,0	0,0	935,5	892	12,1	14,6	4,3	607	327
115 Royaume-Uni	24	-0,2	-1,0	51,3	191	20,9	11,8	16,6	41	164
116 Finlande	234	-0,1	0,0	27,3	82	8,1	2,2	1,9 ^c	53	387
117 Italie	86	22,8	172	7,6	56,2	33,7 ^c	138	848
118 Israël	0	0,0	0,0	0,3	2	1,5	0,5	..	336	189
119 Canada	4.533	825,5	640	8,3	45,1	1,6	288	1.314
120 Hong Kong	0	0,0	-0,5
121 Pays-Bas	3	0,0	-0,3	3,9	79	10,4	7,8	8,7 ^c	26	492
122 Singapour	0	0,0	2,5	0,0	1	4,8	0,2	31,7	38	46
123 Belgique	6	0,0	-0,3	0,8	3	2,5	9,0	72,2 ^c	101	816
124 France	135	-0,1	-0,1	56,0	110	10,2	37,7	19,1 ^c	106	559
125 Suède	280	-0,1	0,0	29,9	214	6,6	2,9	1,6 ^c	123	218
126 Autriche	39	-0,1	-0,4	20,0	170	23,9	2,4	2,6 ^c	101	203
127 Allemagne	107	-0,5	-0,4	92,0	504	25,8	46,3	27,1 ^c	64	518
128 États-Unis	2.960	3,2	0,1	1.042,4	1.494	11,1	467,3	18,9 ^c	244	1.626
129 Norvège	96	55,4	114	17,1	2,0	0,5 ^c	98	390
130 Danemark	5	0,0	0,0	13,9	113	32,2	1,2	9,2 ^c	70	163
131 Japon	238	0,0	0,0	27,6	80	7,3	90,8	16,6	125	610
132 Suisse	12	-0,1	-0,6	7,3	109	17,7	1,2	2,4 ^c	40	133
133 Émirats arabes unis	0	0,0	0,0	0,9	300,0	97	787
Toutes économies				9.315,5 t	9.849 t	7,1 w				

a. Les données peuvent se rapporter à des années antérieures et sont les plus récentes fournies, en 1994, par le Centre mondial de surveillance de la conservation de la nature. b. Les données se rapportent à une année quelconque de la période 1970 à 1994. c. Les ressources totales en eau incluent le débit des cours d'eau provenant d'autres pays.

Tableau 11. Croissance de l'économie

	Taux de croissance annuel moyen (%)													
	PIB		Déflateur du PIB		Agriculture		Industrie		Services ^a		Exportations de biens et de services hors facteurs		Investissement intérieur brut	
	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94
Économies à faible revenu	<i>5,8 w</i>	<i>6,2 w</i>	<i>13,0 w</i>	<i>59,0 w</i>	<i>3,5 w</i>	<i>2,8 w</i>	<i>7,4 w</i>	<i>11,0 w</i>	<i>6,8 w</i>	<i>5,2 w</i>	<i>5,7 w</i>	<i>10,4 w</i>	<i>6,1 w</i>	<i>7,9 w</i>
Sauf Chine et Inde	<i>2,9 w</i>	<i>1,4 w</i>	<i>24,8 w</i>	<i>150,2 w</i>	<i>2,0 w</i>	<i>1,5 w</i>	<i>2,7 w</i>	<i>-0,7 w</i>	<i>3,7 w</i>	<i>2,1 w</i>	<i>2,5 w</i>	<i>3,0 w</i>	<i>-0,4 w</i>	<i>-1,8 w</i>
1 Rwanda	2,3	-15,5	3,3	9,7	0,7	-13,8	1,7	-23,4	4,3	-14,2	4,4	1,2	3,7	-12,3
2 Mozambique	-0,2	7,3	38,4	49,3	1,6	2,4	-9,8	-2,4	2,8	12,7	-5,0	7,2	-2,5	8,6
3 Éthiopie	2,3 ^b	..	3,4 ^b	..	1,1 ^b	..	0,1 ^b	..	4,4 ^b
4 Tanzanie	3,8	3,1	35,7	20,4	4,9	5,8	3,4	9,7	2,8	-3,1
5 Burundi	4,4	-1,4	4,4	7,1	3,1	-3,1	4,5	-3,4	6,3	1,5	4,5	-2,5	4,5	-4,0
6 Sierra Leone	0,9	0,6	56,0	55,9	2,9	0,6	-2,0	7,4	0,7	-2,7	-7,6	5,4	-4,0	1,1
7 Malawi	2,7	-0,7	14,6	22,8	2,0	-0,6	2,9	-0,4	3,0	-1,0	2,5	0,4	-3,9	-14,5
8 Tchad ^c	6,3	1,3	1,1	6,6	b	6,9	8,0	-9,9	9,9	1,2	7,7	-15,8	19,0	-2,9
9 Ouganda	3,1	5,6	125,6	28,8	2,3	3,3	6,0	9,3	3,5	7,7	2,3	5,3	9,3	2,6
10 Madagascar	1,1	-0,2	17,1	16,8	2,5	1,5	0,9	-0,7	0,5	-1,1	-2,0	4,4	4,9	-7,4
11 Népal	4,6	4,9	11,1	12,6	4,0	1,3	6,0	10,5	4,8	6,8	0,9	26,8	2,2	6,3
12 Viet Nam ^c	..	8,0	..	29,8	..	4,5
13 Bangladesh ^c	4,3	4,2	9,5	4,1	2,7	1,9	4,9	7,1	5,7	5,0	6,6	11,7	1,4	4,7
14 Haïti	-0,2	-8,1	7,5	20,9	1,2	-19,0	-0,6	-45,7
15 Niger ^c	-1,1	-0,3	2,9	4,7	1,8	-3,5	-3,3	-1,3	-5,2	-2,2	-4,6	-6,7	-5,9	-6,9
16 Guinée-Bissau	4,5	3,6	56,1	53,4	6,7	4,7	0,4	2,3	3,3	2,3	-1,6	-6,2	5,8	0,7
17 Kenya	4,2	0,9	9,0	17,7	3,3	-1,5	3,9	0,9	4,8	2,0	4,3	0,4	0,8	-2,2
18 Mali ^c	1,5	2,0	5,6	8,0	4,3	1,7	2,7	5,3	-1,4	1,1	5,2	3,0	5,4	5,0
19 Nigéria	1,6	2,4	16,6	37,4	3,3	2,2	-1,0	0,3	2,8	4,5	-0,3	1,7	-10,9	-4,6
20 Yémen, Rép. du
21 Burkina Faso	3,7	2,5	3,1	4,0	3,1	4,6	3,7	1,4	4,2	1,6	-0,6	-2,4	8,6	-15,1
22 Mongolie ^c	5,5	-4,4	-1,2	157,7	2,9	-4,0	4,6	-7,0	18,5	-4,0	5,2	-13,0	1,7	-20,3
23 Inde	5,8	3,8	8,0	10,1	3,1	2,9	7,1	3,2	6,9	4,6	5,9	13,6	6,5	1,2
24 RDP lao ^c	..	6,2	..	8,8	8,3	..
25 Togo ^c	1,8	-3,4	4,7	5,7	5,6	3,3	1,1	-6,0	-0,3	-8,6	0,6	-13,6	2,1	-34,3
26 Gambie	3,4	1,4	18,7	5,6	0,4	-0,5	6,0	-0,8	4,8	2,4	0,6	-5,6	0,8	3,0
27 Nicaragua ^a	-2,0	0,5	422,6	148,6	-2,2	0,3	-1,7	-4,4	-2,0	2,2	-3,8	3,8	-4,7	2,8
28 Zambie ^c	0,8	-0,1	42,4	124,2	3,6	2,1	1,0	-1,3	0,1	0,4	-3,3	13,7	-2,7	-16,9
29 Tadjikistan	2,9	-22,5	0,5	522,3	-1,4	..	3,6	..	5,9	4,2	..
30 Bénin ^c	2,6	4,1	1,6	7,9	5,1	4,9	2,1	3,5	1,2	3,5	-2,2	1,9	-6,2	12,1
31 République centrafricaine	1,7	-0,1	5,6	6,2	2,7	1,5	3,1	-4,6	0,5	-2,9	-3,7	4,4	4,8	-8,7
32 Albanie	1,5	-4,2	-0,4	101,6	2,4	6,4	3,2	-21,8	-2,4	4,3	-2,6	-6,6	-0,3	-11,3
33 Ghana ^c	3,0	4,3	42,4	20,7	1,0	1,8	3,3	4,3	6,4	7,3	2,5	7,5	4,5	-3,9
34 Pakistan	6,3	4,6	6,7	10,8	4,3	2,7	7,3	6,3	6,9	4,7	8,1	11,3	5,9	4,7
35 Mauritanie	1,7	3,6	8,6	7,6	1,7	5,3	4,9	2,0	0,3	3,3	3,4	-3,8	-4,1	3,2
36 Azerbaïdjan ^c	2,1	-22,9	..	696,6	-1,4	..	2,8	..	4,2	0,4	..
37 Zimbabwe	3,5	1,1	11,5	27,0	2,4	1,6	3,6	-3,6	3,9	1,3	5,4	4,5	1,3	0,2
38 Guinée	..	3,5	..	11,7	..	4,3	..	1,9	..	4,3	..	0,5	..	-1,1
39 Chine ^c	10,2	12,9	5,8	10,8	5,9	4,1	11,1	18,8	13,6	9,9	11,5	16,0	11,0	15,4
40 Honduras	2,7	3,8	5,7	16,9	2,7	3,4	3,3	6,0	2,5	1,5	1,1	1,4	2,9	12,6
41 Sénégal ^c	3,2	0,0	6,4	7,1	2,9	-4,9	3,8	1,1	3,1	1,2	2,8	1,4	3,6	-0,1
42 Côte d'Ivoire	-0,1	-0,2	3,1	6,8	-0,5	-0,9	4,4	0,2	-1,4	0,1	-1,0	-1,2	-10,8	1,4
43 Congo ^c	3,6	-0,1	0,3	2,1	3,4	-2,8	5,2	3,4	2,6	-2,6	4,8	5,7	-11,9	-6,7
44 République kirghize	4,2	-16,9	0,1	454,9	2,2	2,5	16,0
45 Sri Lanka	4,2	5,4	10,9	9,5	2,2	2,0	4,6	7,5	5,0	5,8	3,7	10,7	1,7	10,8
46 Arménie	3,3	-27,8	0,3	967,0	-3,9	-1,9	5,1	-36,7	4,4	-28,7	6,2	-25,0
47 Cameroun ^c	1,9	-4,1	5,7	2,7	1,2	-1,2	3,7	-6,9	1,0	-3,9	9,1	-0,6	-0,8	-10,0
48 Égypte, Rép. arabe d'	5,0	1,1	11,7	14,9	1,5	1,8	2,6	0,1	7,5	1,2	6,1	-1,5	2,7	-2,7
49 Lesotho	4,3	6,1	13,6	11,9	2,6	-2,3	7,2	11,4	3,6	4,7	4,1	10,6	6,9	10,4
50 Géorgie	0,5	-31,2	1,9	2.707,1	0,7	-31,5	1,8	-38,8	-1,3	-26,6
51 Myanmar	0,6	5,7	12,2	24,4	0,5	5,1	0,5	9,4	0,7	5,5	1,9	13,6	-4,1	9,4
Économies à revenu intermédiaire	<i>2,2 w</i>	<i>0,2 w</i>	<i>57,3 w</i>	<i>334,6 w</i>	..	<i>0,9 w</i>	..	<i>1,3 w</i>	..	<i>3,7 w</i>	<i>2,1 w</i>
Tranche inférieure	<i>2,2 w</i>	<i>-2,3 w</i>	<i>15,5 w</i>	<i>326,4 w</i>
52 Bolivie ^c	..	3,8	317,4	10,9	2,0	..	-2,9	..	-0,1	..	3,5	6,1	-9,9	5,8
53 Macédoine, ERY de
54 Moldova, Rép. de
55 Indonésie ^c	6,1	7,6	8,5	7,4	3,4	3,0	6,9	9,8	7,0	7,6	2,9	10,8	7,0	7,5
56 Philippines ^c	1,0	1,6	14,9	9,6	1,0	1,6	-0,9	0,9	2,8	2,1	3,5	8,0	-2,1	2,3
57 Ouzbékistan	3,4	-5,0	-0,7	628,7	-0,1	-0,7	4,3	-6,7	5,4	-6,3	0,4	-9,1
58 Maroc ^c	4,2	1,7	7,2	4,4	6,7	-1,5	3,0	0,3	4,2	3,4	5,6	2,1	2,5	-2,7
59 Kazakhstan	1,5	-14,3	2,8	976,5	1,9	-26,0
60 Guatemala ^c	0,8	4,1	14,6	15,5	2,3	2,5	2,1	4,2	2,1	4,9	-2,1	5,2	-1,8	10,7
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^c	1,9	11,5	5,3	3,8	1,8	5,3	1,9	24,3	0,7	..	3,3	18,3	-0,9	-4,1
62 Bulgarie	4,0	-5,9	1,2	90,0	-2,1	-2,9	5,2	-9,3	4,8	-0,6	-3,5	-5,3	2,4	-10,1
63 Roumanie	0,6	-3,7	2,5	191,9	..	-2,3	..	-5,1	..	-3,1	-13,1
64 Équateur ^c	2,0	3,5	36,4	41,0	4,4	2,0	1,2	5,2	1,8	2,9	5,4	7,5	-3,8	5,9
65 République dominicaine ^c	2,7	4,2	21,5	13,6	0,4	3,0	2,2	3,7	3,7	4,6	2,8	5,2	3,7	7,0
66 Lituanie ^c	2,3	-20,3	3,5	390,6
67 El Salvador ^c	0,2	6,2	16,4	11,4	-1,1	1,0	0,1	4,2	0,7	8,8	-3,4	12,1	2,2	16,0
68 Jordanie	-1,5	8,2	7,0	4,7	13,2	10,2	-1,3	7,9	-7,3	7,9	14,0	3,3	7,3	6,5
69 Jamaïque ^c	2,0	3,5	18,6	42,8	0,6	8,3	2,4	-0,5	1,9	6,0	5,4	-1,0	-0,1	5,8
70 Paraguay ^c	2,5	2,9	24,4	19,3	3,6	1,4	-0,3	1,9	3,4	4,1	11,5	13,5	-0,8	1,2
71 Algérie	2,9	-0,6	7,8	27,1	4,5	-0,2	1,7	-0,8	3,3	-0,6	4,1	-0,4	-2,3	-6,8
72 Colombie	3,7	4,3	24,6	23,8	2,9	1,4	5,0	3,0	3,1	6,4	7,5	5,9	0,5	21,2

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.

Taux de croissance annuel moyen (%)														
	PIB		Déflateur du PIB		Agriculture		Industrie		Services ^a		Exportations de biens et de services hors facteurs		Investissement intérieur brut	
	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94
73 Tunisie	3,3	4,5	7,5	5,5	2,8	0,5	3,1	4,0	3,5	5,9	5,6	5,9	-1,8	2,3
74 Ukraine ^c	..	-14,4	..	1,169,1	..	-8,5	..	-19,4	..	-11,3
75 Arabie saoudite	1,1	4,1	13,6	9,5	1,8	6,8	-1,1	2,9	2,2	4,1	0,2	6,1	11,9	-2,8
76 Pérou ^c	-0,2	4,2	229,6	83,0	-1,7	7,4	-4,2	10,7
77 Belgique	4,8	-10,5	0,6	905,5	1,8	-6,8	6,2	-5,3	4,9	-11,1	4,4	-5,3
78 République slovaque ^c	1,9	-5,4	1,8	17,0	0,6	-2,6	2,2	-11,8	1,7	3,4	4,4	-20,5
79 Letonie	3,5	-17,7	0,0	205,1	2,3	-19,1	4,3	-35,7	3,1	-8,0
80 Costa Rica ^c	3,0	5,6	23,5	18,8	3,1	3,8	2,8	6,1	3,1	6,0	6,1	10,7	5,3	10,6
81 Pologne	1,7	1,6	53,9	36,9	0,7	-3,0	0,1	1,2	2,2	2,6	4,5	6,3	0,9	-3,3
82 Thaïlande ^c	7,6	8,2	3,9	4,4	4,0	3,1	9,9	10,9	7,3	7,4	14,0	14,6	9,4	9,3
83 Turquie	5,6	3,2	48,4	71,7	4,4	0,8	6,4	4,3	5,5	3,3	16,6	7,7	5,3	2,2
84 Croatie
85 Panama ^c	0,3	7,0	2,4	1,6	..	5,1	..	18,6	..	5,5	..	4,9	..	19,6
86 Fédération de Russie	1,9	-10,6	3,2	616,7
87 Venezuela ^c	1,1	3,2	19,3	34,2	3,0	2,3	0,5	4,1	1,1	2,6	2,8	5,0	-5,3	6,9
88 Botswana ^c	10,3	4,4	13,1	8,4	2,2	0,6	11,4	1,7	11,0	7,9
89 Estonie ^c	0,2	-11,6	4,4	208,4	-1,9	-9,3	1,6	-19,4	-0,5	-27,1	0,5	-33,8
90 Iran, République islamique d'	1,5	5,2	14,6	30,3	4,5	5,8	3,3	4,5	-0,3	5,4	6,9	9,0	-2,5	-7,8
91 Turkménistan	3,6	-5,2	0,7	545,8	1,2	..	2,7	..	7,2	3,6	..
Tranche supérieure	2,2 w	3,4 w	121,5 w	347,1 w	2,5 w	0,9 w	2,1 w	2,6 w	2,7 w	4,4 w	7,1 w	7,8 w	0,7 w	5,7 w
92 Brésil	2,7	2,2	284,5	1,231,5	2,8	3,2	2,0	0,8	3,5	3,2	7,5	9,0	0,2	1,8
93 Afrique du Sud	1,3	-0,1	14,8	11,9	3,0	-2,3	-1,1	-1,2	2,9	0,6	1,9	2,3	-4,8	2,4
94 Maurice	6,5	5,3	8,7	7,2	2,6	-2,1	9,2	6,0	5,3	6,4	10,4	4,6	11,8	5,5
95 République tchèque ^c	1,7	-4,7	1,5	21,3	2,3	-6,6
96 Malaisie ^c	5,2	8,4	1,7	3,7	3,8	2,8	7,2	9,8	4,3	9,1	10,9	12,9	2,6	14,9
97 Chine	4,1	7,5	20,9	15,3	5,6	4,0	3,7	7,5	4,2	9,7	7,0	9,0	9,6	12,9
98 Trinité-et-Tobago	-2,5	0,3	4,1	6,4	-5,8	0,9	-5,5	-0,5	1,3	0,9	8,9	12,1	-10,1	-0,6
99 Hongrie ^c	1,6	-2,0	8,6	22,4	0,6	-9,4	-2,6	-1,1	4,8	-0,5	4,0	-5,9	-0,4	3,2
100 Gabon ^c	0,5	-2,1	1,9	10,5	1,7	-0,3	1,0	2,8	-0,3	-9,2	2,8	4,5	-4,6	-2,8
101 Mexique ^c	1,0	2,5	70,4	13,1	0,6	1,1	1,0	2,5	1,1	2,7	6,6	4,0	-3,1	6,5
102 Uruguay ^c	0,4	4,4	61,3	60,0	0,1	3,3	-0,2	-2,6	0,9	8,5	4,3	8,4	-7,8	11,6
103 Oman ^c	8,3	6,7	-3,6	-3,4	7,9	2,1	10,3	6,2	6,0	11,4
104 Slovaquie
105 Arabie saoudite ^c	-1,2	1,9	-3,7	0,4	13,4	..	-2,3	..	-1,2
106 Grèce	1,7	1,4	17,9	13,7	-0,1	3,3	1,3	-1,1	2,3	2,3	7,1	10,4	-0,9	1,2
107 Argentine	-0,3	7,6	389,1	27,6	0,9	1,2	-0,9	8,0	0,0	8,4	3,7	2,7	-4,7	22,0
108 Corée, Rép. de ^c	9,4	6,6	5,9	6,3	2,8	1,8	13,1	6,1	8,2	7,5	12,0	10,6	11,9	4,3
Économies à revenu faible/intermédiaire														
Afrique subsaharienne	1,7 w	0,9 w	18,8 w	39,2 w	1,8 w	0,7 w	0,5 w	-0,2 w	2,4 w	0,9 w	1,8 w	2,1 w	-4,1 w	-0,4 w
Asie de l'Est et Pacifique	7,9 w	9,4 w	9,3 w	9,9 w	4,4 w	3,6 w	9,7 w	13,4 w	8,6 w	8,0 w	9,7 w	12,7 w	9,1 w	10,6 w
Asie du Sud	5,7 w	3,9 w	8,0 w	9,9 w	3,2 w	2,7 w	6,9 w	3,8 w	6,8 w	4,6 w	6,1 w	13,1 w	6,1 w	1,8 w
Europe et Asie centrale	2,3 w	-7,5 w	9,8 w	528,9 w
Moyen-Orient et Afrique du Nord	0,2 w	2,3 w	8,2 w	15,9 w	4,5 w	..	1,0 w	..	1,3 w
Amérique latine et Caraïbes	1,7 w	3,6 w	179,4 w	482,8 w	2,0 w	2,3 w	1,3 w	2,9 w	2,1 w	4,4 w	5,4 w	6,3 w	-1,5 w	7,9 w
Économies à revenu élevé														
109 Portugal ^c	2,9	0,6	18,1	10,1	8,7	1,0	2,6	2,7
110 Nouvelle-Zélande	1,9	3,0	10,8	1,2	4,1	..	1,3	..	1,8	..	4,1	5,4	4,4	2,4
111 Espagne ^c	3,2	0,7	9,3	5,6	..	-1,0	5,7	7,8	5,7	-5,4
112 Irlande	3,3	4,5	6,3	2,0	8,9	9,7	-0,4	-10,8
113 Israël	3,5	6,2	101,4	12,9	5,5	9,2	2,1	12,2
114 Australie ^c	3,5	3,4	7,3	1,2	3,3	-0,1	2,6	-0,2	4,0	2,8	7,0	7,6	2,6	0,9
115 Royaume-Uni	3,2	0,8	5,7	4,0	3,9	1,9	6,4	-2,0
116 Finlande	3,3	-2,2	6,8	1,9	-0,2	-2,6	3,3	-4,0	3,7	-4,2	2,2	6,6	3,0	-19,5
117 Italie ^c	2,4	0,7	9,9	4,9	0,6	2,1	2,2	-0,5	2,7	0,9	4,1	5,2	2,1	-5,9
118 Koweït ^c	0,9	..	-2,4	..	14,7	..	1,0	..	0,9	..	-2,3	..	-4,5	..
119 Canada	3,4	1,4	4,4	1,4	1,5	-1,2	2,9	-0,9	3,6	1,0	6,0	6,5	5,2	-1,3
120 Hong Kong	6,9	5,7	7,7	8,9	14,4	14,3	4,0	9,1
121 Pays-Bas ^c	2,1	1,5	1,7	2,2	..	2,6	..	-0,4	..	1,9	4,6	3,0	3,3	-2,8
122 Singapour ^c	6,4	8,3	2,0	3,7	-6,2	-1,3	5,4	8,7	7,2	8,1	10,0	12,3	3,7	6,1
123 Belgique ^c	1,9	0,9	4,4	3,3	1,8	7,7	2,2	..	1,8	..	4,6	2,8	3,2	-1,7
124 France ^c	2,4	0,8	6,0	2,3	2,0	0,4	1,1	-1,0	3,0	1,1	3,7	3,8	2,8	-6,3
125 Suède	2,3	-1,0	7,4	3,2	1,5	-1,9	2,8	-2,7	2,1	-1,2	4,3	2,4	4,3	-13,3
126 Autriche ^c	2,1	1,6	3,7	3,8	1,1	-2,8	1,9	0,9	2,3	2,2	4,6	2,6	2,5	0,9
127 Allemagne	2,2	1,1	2,6	3,8	1,7	..	1,2	..	2,9	..	4,4	-3,0	2,0	-1,8
128 États-Unis	3,0	2,5	4,1	2,4	4,0	..	2,8	..	3,1	..	5,2	6,7	3,4	4,1
129 Norvège	2,9	3,3	5,5	0,5	0,9	..	3,5	..	2,6	..	5,0	7,2	0,6	-0,4
130 Danemark	2,4	1,8	5,5	1,7	3,1	1,3	2,9	0,4	2,1	1,5	4,4	2,7	4,0	-6,9
131 Japon ^c	4,1	1,2	1,5	1,1	1,1	-2,8	4,9	0,7	3,7	2,6	4,8	4,0	5,7	-0,4
132 Suisse ^c	2,2	0,1	3,7	2,8	3,4	1,5	4,8	-7,3
133 Émirats arabes unis	-2,0	..	0,7	..	9,6	9,3	-4,2	-1,8	2,0	-8,7
Toutes économies	3,1 w	1,8 w	14,8 w	66,2 w	2,8 w	..	3,4 w	..	3,3 w	..	5,3 w	..	3,7 w	..

a. Les services comprennent les éléments non affectés. b. Y compris l'Erythrée. c. Les composantes du PIB sont indiquées aux prix d'acquisition. d. Les chiffres antérieurs à 1990 se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 12. Structure de l'économie : production

	Répartition du produit intérieur brut (%)									
	PIB (millions de dollars)		Agriculture		Industrie		(Secteur manufacturier ^a)		Services ^b	
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Économies à faible revenu	751.872 t	1.208.422 t	34 w	28 w	32 w	34 w	21 w	25 w	32 w	36 w
Sauf Chine et Inde	377.855 t	392.644 t	..	38 w	..	21 w	..	13 w	..	39 w
1 Rwanda	1.163	585	50	51	23	9	17	3	27	40
2 Mozambique	2.028	1.467	37	33	31	12	32	55
3 Éthiopie ^c	5.179	4.688	56	57	12	10	6	3	31	32
4 Tanzanie	5.702	3.378	46	57	18	17	11	8	37	26
5 Burundi	920	1.001	62	53	13	18	7	12	25	29
6 Sierra Leone	1.100	843	33	47	22	18	6	2	45	35
7 Malawi	1.238	1.302	37	31	19	21	12	14	44	47
8 Tchad ^d	727	910	54	44	12	22	..	16	34	35
9 Ouganda	1.267	4.001	72	49	4	14	4	7	23	37
10 Madagascar	4.042	1.918	30	35	16	13	54	52
11 Népal	1.946	4.048	62	44	12	21	4	9	26	35
12 Viet Nam ^d	..	15.570	..	28	..	30	..	22	..	45
13 Bangladesh ^d	12.950	26.164	50	30	16	18	11	10	34	52
14 Haïti	1.462	1.623	..	44	..	12	..	9	..	47
15 Niger ^d	2.538	1.540	43	39	23	18	4	7	35	41
16 Guinée-Bissau	105	243	44	45	20	18	..	7	36	37
17 Kenya	7.265	6.860	33	29	21	17	13	11	47	57
18 Mali ^d	1.629	1.871	58	42	9	15	4	9	32	42
19 Nigéria	93.082	35.200	27	43	40	32	8	7	32	25
20 Yémen, Rép. du
21 Burkina Faso	1.709	1.856	33	34	22	27	16	21	45	39
22 Mongolie ^d	2.329	741	14	21	28	45	57	34
23 Inde	172.321	293.606	38	30	26	28	18	18	36	42
24 RDP laos ^d	..	1.534	..	51	..	18	..	13	..	37
25 Togol	1.136	981	27	38	25	21	8	9	48	47
26 Gambie	233	363	30	28	16	15	7	7	53	58
27 Nicaragua ^d	2.144	1.833	23	33	31	20	26	16	45	46
28 Zambie ^d	3.884	3.481	14	31	41	35	18	23	44	34
29 Tadjikistan	..	2.009
30 Bénin ^d	1.405	1.522	35	34	12	12	8	7	52	53
31 République centrafricaine	797	872	40	44	20	13	7	..	40	43
32 Albanie	1.636	1.808	28	55	37	22	35	23
33 Ghana ^d	4.445	5.421	58	46	12	16	8	8	30	39
34 Pakistan	23.690	52.011	30	25	25	25	16	18	46	50
35 Mauritanie	709	1.027	30	27	26	30	..	12	44	43
36 Azerbaïdjan ^d	..	3.541	22	27	47	32	39	44	31	41
37 Zimbabwe	5.355	5.432	14	15	34	36	25	30	52	48
38 Guinée	..	3.395	..	24	..	31	..	5	..	45
39 Chine ^d	201.696	522.172	30	21	49	47	41	37	21	32
40 Honduras	2.566	3.333	24	20	24	32	15	18	52	48
41 Sénégal ^d	3.016	3.881	19	17	25	20	15	14	57	63
42 Côte d'Ivoire	10.175	6.716	31	41	24	26	15	26	45	32
43 Congo ^d	1.706	1.578	12	10	47	44	7	7	42	46
44 République kirghize	..	2.666	..	37	..	30	33
45 Sri Lanka	4.024	11.712	28	24	30	25	18	16	43	51
46 Arménie	..	2.607	44	49	..	30	26
47 Cameroun ^d	7.499	7.470	28	32	26	28	8	12	46	41
48 Égypte, Rép. arabe d'	22.912	42.923	18	20	37	21	12	15	45	59
49 Lesotho	368	886	24	14	29	46	7	17	47	40
50 Géorgie	..	2.063	..	61	..	23	..	17	..	16
51 Myanmar	47	63	13	9	10	7	41	28
Économies à revenu intermédiaire	2.477.885 t	4.069.532 t	..	10 w	..	36 w	..	20 w	..	52 w
Tranche inférieure	..	1.783.221 t	..	13 w	..	36 w	49 w
52 Bolivie ^d	3.074	5.506	18	..	35	..	15	..	47	..
53 Macédoine, ERY de	..	1.678
54 Moldova, Rép. de	..	3.672	..	48	..	28	..	25	..	25
55 Indonésie ^d	78.013	174.640	24	17	42	41	13	24	34	42
56 Philippines ^d	32.500	64.162	25	22	39	33	26	23	36	45
57 Ouzbékistan	..	21.508	28	33	37	34	27	18	35	37
58 Maroc ^d	18.821	30.803	18	21	31	30	17	17	51	49
59 Kazakhstan	..	18.167	..	44	..	35	27
60 Guatemala ^d	7.879	12.919	..	25	..	19	56
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée ^d	2.548	5.403	33	28	27	38	10	8	40	35
62 Bulgarie	20.040	10.199	14	13	54	35	32	52
63 Roumanie	..	30.086	..	21	..	33	46
64 Équateur ^d	11.733	16.556	12	12	38	38	18	21	50	50
65 République dominicaine ^d	6.631	10.416	20	15	28	22	15	15	52	63
66 Liban ^d	..	5.224	19	21	53	41	29	38
67 El Salvador ^d	3.574	8.116	38	14	22	24	16	..	40	62
68 Jordanie	..	6.105	..	8	..	27	..	14	..	65
69 Jamaïque ^d	2.679	4.241	8	8	38	37	17	17	54	54
70 Paraguay ^d	4.579	7.826	29	24	27	22	16	16	44	54
71 Algérie	42.347	41.941	10	12	54	44	9	11	36	44
72 Colombie	33.399	67.266	19	14	32	32	23	18	49	54

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 (%)									
		PIB (millions de dollars)		Agriculture		Industrie		(Secteur manufacturier ^a)		Services ^b	
		1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
73	Tunisie	8.743	15.770	16	15	36	32	14	20	48	53
74	Ukraine	..	91.307	..	19	..	50	..	38	..	31
75	Namibie	2.190	2.884	12	14	53	29	5	9	35	56
76	Prou ^d	20.661	50.077	10	7	42	37	20	23	48	56
77	Blarus ^d	..	20.287	18	17	53	54	45	44	29	29
78	République slovaque ^d	12.027	12.370	7	7	63	36	30	57
79	Lettonie	..	5.817	..	9	..	34	..	20	..	57
80	Costa Rica ^d	4.831	8.281	18	15	27	24	19	19	55	61
81	Pologne	57.068	92.580	..	6	..	40	54
82	Taïland ^d	32.354	143.209	23	10	29	39	22	29	48	50
83	Turquie	56.919	131.014	23	16	30	31	21	20	47	52
84	Croatie	..	14.017	..	13	..	25	..	20	..	62
85	Panama ^d	3.592	6.975	..	11	..	16	73
86	Fédération de Russie	..	376.555	9	7	54	38	..	31	37	55
87	Venezuela ^d	69.377	58.257	5	5	46	42	16	14	49	53
88	Botswana ^l	971	4.011	13	5	44	49	4	4	43	46
89	États-Unis ^d	..	4.578	14	10	49	36	42	23	37	55
90	Iran, Rép. islamique d'	92.664	63.716	18	21	32	37	9	14	50	42
91	Tadjikistan	..	5.156
Tranche supérieure		1.054.324 t	2.264.369 t	8 w	8 w	47 w	37 w	22 w	20 w	43 w	53 w
92	Bésil	236.995	554.587	11	13	44	39	33	25	45	49
93	Afrique du Sud	78.743	121.888	7	5	50	31	23	23	43	65
94	Naurie	1.132	3.385	12	9	26	33	15	22	62	58
95	République tchèque ^d	29.123	36.024	7	6	63	39	30	55
96	Malaisie ^c	24.488	70.626	22	14	38	43	21	32	40	42
97	Chili ^d	27.572	51.957	7	..	37	..	21	..	55	..
98	Trinité-et-Tobago	6.236	4.792	2	3	60	46	9	10	38	51
99	Hongrie ^c	22.163	41.374	..	7	..	33	..	23	..	60
100	Cambod	4.279	3.945	7	8	60	52	5	11	33	40
101	Mexique ^c	194.905	377.115	8	8	33	28	22	20	59	64
102	Uruguay ^c	10.133	15.539	14	8	34	23	26	17	53	69
103	Oman ^d	5.982	11.628	3	3	69	53	1	4	28	44
104	Slovénie	..	14.037	..	5	..	38	..	29	..	57
105	Arabie saoudite ^d	156.487	117.236	1	..	81	..	5	..	18	..
106	Grèce	40.147	77.721	20	16	35	31	22	18	44	53
107	Argentine	76.962	281.922	6	5	41	30	29	20	52	65
108	Corée, R. p. de ^c	63.661	376.505	15	7	40	43	29	29	45	50
Économies à revenu											
faible/intermédiaire		3.222.247 t	5.276.483 t	..	14 w	..	36 w	..	21 w	..	48 w
Afrique subsaharienne		297.077 t	277.021 t	24 w	20 w	36 w	30 w	13 w	15 w	38 w	48 w
Asie de l'Est et Pacifique		524.972 t	1.520.558 t	27 w	18 w	39 w	42 w	28 w	30 w	32 w	41 w
Asie du Sud		219.283 t	394.958 t	39 w	29 w	24 w	26 w	16 w	15 w	35 w	43 w
Europe et Asie centrale		..	1.029.958 t
Moyen-Orient et Afrique du Nord		463.036 t	425.707 t	9 w	..	57 w	..	7 w	10 w	32 w	..
Amérique latine et Caraïbes		762.475 t	1.624.083 t	10 w	10 w	38 w	33 w	25 w	21 w	50 w	55 w
Économies à revenu élevé		7.685.574 t	20.120.240 t	3 w	..	36 w	..	23 w	..	59 w	..
109	Portugal	28.526	87.257
110	Nouvelle Zélande ^d	22.469	50.777	11	..	31	..	22	..	58	..
111	Espagne ^c	211.542	482.841	..	3	17
112	Irlande	20.231	52.060	..	8	..	9	..	3	..	83
113	Israël	22.690	77.777
114	Australie ^d	159.728	331.990	5	3	36	30	19	15	58	67
115	Royaume-Uni	537.383	1.017.306	2	2	43	32	27	22	55	66
116	Finlande	51.306	97.961	10	5	40	32	28	24	51	63
117	Italie ^d	452.648	1.024.634	6	3	39	31	28	20	55	66
118	États-Unis ^d	28.639	24.289	0	0	75	53	6	11	25	47
119	Canada	263.192	542.954	4	..	36	..	20	..	60	..
120	Hong Kong	28.496	131.881	1	0	31	18	23	11	68	82
121	Pays-Bas ^d	172.280	329.768	..	3	..	27	..	18	..	70
122	Singapour ^d	11.718	68.949	1	0	38	36	29	27	61	64
123	Belgique ^d	118.021	227.550	2	2	34	..	24	..	64	..
124	France ^d	664.595	1.330.381	4	2	34	28	24	20	62	70
125	Suède	125.557	196.441	4	2	34	30	23	20	62	68
126	Autriche ^d	76.882	196.546	4	2	40	34	28	23	56	64
127	Allemagne	..	2.045.991	..	1	29
128	États-Unis ^d	2.708.147	6.648.013	3	..	34	..	22	..	64	..
129	Norvège	57.711	109.568	4	..	40	..	16	..	57	..
130	Danemark	66.322	146.076	6	4	30	27	20	19	65	69
131	Japon ^d	1.059.257	4.590.971	4	2	42	40	29	27	54	58
132	Suisse ^d	101.646	260.352
133	Émirats arabes unis	29.625	35.405	1	2	77	57	4	8	22	40
Toutes économies		10.759.322 t	25.223.462 t	8 w	..	37 w	..	22 w	..	53 w	..

a. L'industrie manufacturière étant généralement la branche la plus dynamique du secteur industriel, sa part est indiquée séparément. b. Les services comprennent les éléments non affrétés. c. Les données antérieures à 1992 couvrent l'Érythrée. d. Les composantes du PIB sont indiquées aux prix d'acquisition.

Tableau 13. Structure de l'économie : demande

	Répartition du produit intérieur brut (%)											
	Consommation des adm. publiques		Consommation privée, etc.		Investissement intérieur brut		Épargne intérieure brute		Export. de biens et de serv. hors facteurs		Solde de ressources	
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Économies à faible revenu	12 w	12 w	66 w	62 w	24 w	30 w	22 w	28 w	13 w	19 w	-3 w	-2 w
Sauf Chine et Inde	11 w	10 w	71 w	79 w	20 w	17 w	18 w	11 w	20 w	17 w	-4 w	-6 w
1 Rwanda	12	11	83	158	16	6	4	-69	14	8	-12	-75
2 Mozambique	21	20	78	75	22	60	1	5	20	23	-22	-55
3 Éthiopie	14 ^a	12	83 ^a	85	9 ^a	15	3 ^a	3	11 ^a	12	-6 ^a	-12
4 Tanzanie	12	8	69	88	29	31	19	3	14	24	-10	-28
5 Burundi	9	11	92	99	14	9	-1	-10	9	14	-15	-19
6 Sierra Leone	8	12	92	83	16	9	-1	4	24	17	-17	-5
7 Malawi	19	22	70	79	25	16	11	-1	25	29	-14	-16
8 Tchad	8	17	99	93	4	9	-6	-10	9	13	-10	-19
9 Ouganda	11	10	89	85	6	14	0	4	19	8	-6	-10
10 Madagascar	12	7	89	91	15	12	-1	2	13	22	-16	-10
11 Népal	7	9	82	78	18	21	11	12	12	24	-7	-8
12 Viet Nam	..	9	..	77	..	24	..	13	..	23	..	-11
13 Bangladesh	6	7	92	85	15	14	2	8	6	12	-13	-6
14 Haïti	10	6	82	101	17	2	8	-7	22	4	-9	-9
15 Niger	10	17	67	82	37	6	23	1	24	13	-14	-4
16 Guinée-Bissau	29	8	77	90	30	20	-6	2	8	19	-36	-18
17 Kenya	20	15	62	62	29	21	18	24	28	39	-11	3
18 Mali	10	12	91	82	17	26	-2	6	16	21	-19	-21
19 Nigéria	12	10	56	79	22	10	32	11	29	22	10	1
20 Yémen, Rép. du
21 Burkina Faso	10	16	95	78	17	22	-6	6	10	14	-23	-16
22 Mongolie	b	14	73	71	46	21	27	15	19	56	-20	-6
23 Inde	10	11	73	68	21	23	17	21	7	12	-4	-2
24 RDP lao
25 Togo	22	15	53	78	30	11	25	7	51	30	-5	-4
26 Gambie	20	18	79	76	26	21	1	5	47	44	-26	-16
27 Nicaragua	20	14	83	95	17	18	-2	-9	24	24	-19	-27
28 Zambie	26	13	55	84	23	7	19	4	41	34	-4	-3
29 Tadjikistan	19	..	57	..	30	..	24	-6	..
30 Bénin	9	9	96	82	15	20	-5	9	23	27	-20	-10
31 République centrafricaine	15	15	94	78	7	14	-10	7	26	21	-17	-6
32 Albanie	9	15	56	100	35	13	35	-15	23	12	0	-29
33 Ghana	11	12	84	84	6	16	5	4	8	25	-1	-12
34 Pakistan	10	12	83	71	18	20	7	17	12	16	-12	-3
35 Mauritanie	25	10	68	80	36	17	7	10	37	43	-29	-8
36 Azerbaïdjan	19	b	40	96	23	23	41	4	..	55	18	-18
37 Zimbabwe	20	19	64	64	19	22	16	17	30	39	-3	-6
38 Guinée	..	9	..	82	..	14	..	9	..	20	..	-5
39 Chine	15	13	51	43	35	42	35	44	6	24	-0	2
40 Honduras	13	13	70	73	25	26	17	14	36	36	-8	-12
41 Sénégal	22	12	78	79	15	16	0	10	28	36	-16	-6
42 Côte d'Ivoire	17	17	63	58	27	13	20	25	35	47	-6	13
43 Congo	18	23	47	54	36	16	36	23	60	44	0	8
44 République kirghize	20	11	61	74	29	30	18	14	-10	-15
45 Sri Lanka	9	9	80	76	34	27	11	15	32	34	-23	-12
46 Arménie	16	18	47	101	29	10	37	-19	..	32	9	-29
47 Cameroun	9	8	69	73	25	14	22	20	24	29	-3	5
48 Égypte, Rép. arabe d'	16	14	69	81	28	18	15	6	31	22	-12	-12
49 Lesotho	36	28	124	86	42	86	-60	-14	20	15	-102	-99
50 Géorgie
51 Myanmar	b	b	82	89	21	12	18	11	9	2	-4	-1
Économies à revenu intermédiaire	..	14 w	..	59 w	..	26 w	..	25 w	..	23 w	..	-1 w
Tranche inférieure	..	14 w	..	62 w	..	26 w	..	25 w	-1 w
52 Bolivie	14	13	67	79	15	15	19	8	21	20	4	-7
53 Macédoine, ERY de	..	7	..	89	..	18	..	4	..	41	..	-14
54 Moldova, Rép. de	..	21	..	79	..	8	..	0	..	32	..	-8
55 Indonésie	11	8	52	61	24	29	37	30	33	25	13	1
56 Philippines	9	11	67	71	29	24	24	18	24	34	-5	-6
57 Ouzbékistan	19	25	54	51	32	23	27	24	..	63	-5	1
58 Maroc	18	17	68	68	24	21	14	16	17	22	-10	-5
59 Kazakstan	20	20	55	60	38	24	25	20	..	28	-12	-4
60 Guatemala	8	6	79	86	16	17	13	8	22	19	-3	-9
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée	24	15	61	53	25	15	15	32	43	53	-10	17
62 Bulgarie	6	15	55	64	34	21	39	21	36	53	5	0
63 Roumanie	5	13	60	62	40	27	35	25	35	25	-5	-2
64 Équateur	15	7	60	70	26	21	26	23	25	29	0	2
65 République dominicaine	8	4	77	80	25	20	15	16	19	24	-10	-4
66 Lituanie	20	13	64	76	31	18	16	11	..	71	-15	-7
67 El Salvador	14	8	72	88	13	19	14	4	34	20	1	-15
68 Jordanie	..	22	..	75	..	26	..	3	..	49	..	-23
69 Jamaïque	20	12	64	69	16	22	16	19	51	60	0	-3
70 Paraguay	6	7	76	79	32	23	18	14	15	36	-13	-9
71 Algérie	14	17	43	57	39	32	43	27	34	24	4	-5
72 Colombie	10	9	70	75	19	20	20	15	16	15	1	-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.

		Répartition du produit intérieur brut (%)											
		Consommation des adm. publiques		Consommation privée, etc.		Investissement intérieur brut		Épargne intérieure brute		Export. de biens et de serv. hors facteurs		Solde de ressources	
		1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
73	Tunisie	14	16	62	62	29	24	24	22	40	45	-5	-2
74	Ukraine
75	Nanibie	17	31	44	52	29	20	39	17	76	53	10	-3
76	Pérou	11	10	57	70	29	24	32	20	22	11	3	-4
77	Bélarus	23	22	46	51	19	35	32	27	..	46	12	-8
78	République slovaque	b	24	70	53	37	17	31	23	..	72	-6	6
79	Lettonie	10	22	58	53	26	9	32	25	..	72	7	16
80	Costa Rica	18	17	66	60	27	28	16	23	26	40	-10	-5
81	Pologne	9	19	67	64	26	16	23	17	28	24	-3	1
82	Thaïlande	12	9	65	55	29	40	23	35	24	39	-6	-5
83	Turquie	13	11	73	67	22	22	14	23	6	21	-8	1
84	Croatie	..	28	..	60	..	14	..	12	..	47	..	-2
85	Panama	..	16	..	61	..	25	..	23	..	38	..	-2
86	Fédération de Russie	15	21	62	50	22	27	22	29	..	27	0	2
87	Venezuela	12	7	55	72	26	13	33	22	29	30	7	8
88	Botswana	19	32	53	44	38	25	28	25	53	52	-10	0
89	Estonie	12	24	63	48	28	32	25	28	..	70	-4	-4
90	Iran, Rép. islamique d'	21	15	53	54	30	23	26	31	13	30	-3	8
91	Tadjikistan	18	..	50	..	28	..	32	3	..
	Tranche supérieure	12 w	..	56 w	..	25 w	..	32 w	..	28 w	..	6 w	..
92	Brsil	9	17	70	61	23	21	21	22	9	8	-2	2
93	Afrique du Sud	13	21	50	59	28	18	36	20	36	24	8	2
94	Maurice	14	13	75	64	21	32	10	23	51	59	-10	-9
95	République tchèque	..	22	..	58	..	20	..	20	..	52	..	0
96	Malaisie	17	10	51	53	30	39	33	37	58	90	3	-2
97	Chili	12	9	67	63	25	27	20	28	23	28	-4	1
98	Trinité-et-Tobago	12	12	46	63	31	14	42	24	50	40	11	10
99	Hongrie	10	13	61	72	31	21	29	15	39	29	-2	-6
100	Gabon	13	13	26	40	28	25	61	47	65	62	33	22
101	Mexique	10	12	65	70	27	23	25	18	11	13	-2	-5
102	Uruguay	12	10	76	79	17	13	12	12	15	20	-6	-2
103	Oman	25	39	28	33	22	17	47	27	63	..	25	10
104	Slovenie	..	21	..	55	..	21	..	25	..	58	..	4
105	Arabie saoudite	16	29	22	44	22	24	62	28	71	40	41	3
106	Grèce	16	19	60	73	29	18	23	8	21	22	-5	-10
107	Argentine	b	b	76	82	25	20	24	18	5	7	-1	-2
108	Corée, Rép. de	12	10	64	53	32	38	25	39	34	36	-7	-1
	Économie à revenu												
	faible/intermédiaire	14 w	14 w	57 w	60 w	26 w	27 w	28 w	26 w	23 w	22 w	2 w	-1 w
	Afrique subsaharienne	14 w	17 w	60 w	68 w	23 w	17 w	27 w	16 w	30 w	27 w	2 w	-2 w
	Asie de l'Est et Pacifique	12 w	11 w	58 w	54 w	29 w	36 w	28 w	37 w	..	28 w	0 w	0 w
	Asie du Sud	9 w	11 w	75 w	70 w	20 w	22 w	15 w	20 w	8 w	13 w	-6 w	-3 w
	Europe et Asie centrale	..	18 w	..	60 w	..	24 w	..	23 w	-4 w
	Moyen-Orient et Afrique du Nord
	Amérique latine et Caraïbes	11 w	12 w	67 w	67 w	25 w	21 w	23 w	20 w	16 w	15 w	-3 w	-2 w
	Économie à revenu élevé	17 w	..	60 w	..	23 w	..	23 w	..	22 w	..	1 w	..
109	Portugal	14	17	65	66	34	26	22	17	24	26	-13	-9
110	Nouvelle-Zélande	18	15	62	60	21	21	20	24	30	31	-1	3
111	Espagne	13	18	66	63	23	20	21	19	16	19	-2	-1
112	Irlande	19	16	67	56	27	14	14	28	47	68	-13	-4
113	Israël	38	26	51	61	22	23	11	13	40	31	-11	-10
114	Australie	18	18	59	63	25	20	24	19	16	19	-2	0
115	Royaume-Uni	22	22	59	64	17	15	19	14	27	25	2	-1
116	Finlande	18	23	54	57	29	14	28	20	33	33	-1	5
117	Italie	15	18	61	62	27	17	24	20	22	23	-3	-4
118	Koweït	11	37	31	41	14	11	58	22	78	55	44	12
119	Canada	19	22	55	61	24	18	25	18	28	30	2	-1
120	Hong Kong	6	8	60	59	35	31	34	33	90	139	-1	2
121	Pays-Bas	17	15	61	61	22	19	21	24	50	51	0	5
122	Singapour	10	8	53	40	46	32	38	51	207	177	-9	19
123	Belgique	18	15	63	62	22	18	19	23	63	69	-3	5
124	France	18	19	59	61	24	18	23	20	22	23	-1	2
125	Suède	29	28	51	55	21	13	19	17	29	33	-2	-4
126	Autriche	18	19	56	55	28	25	26	26	37	38	-2	1
127	Allemagne	..	20	..	58	..	22	..	22	..	22	..	0
128	États-Unis	18	17	63	68	20	16	19	15	10	10	-1	-1
129	Norvège	19	22	47	52	28	20	34	26	47	43	6	7
130	Danemark	27	26	56	52	19	14	17	21	33	34	-1	7
131	Japon	10	10	59	58	32	30	31	32	14	9	-1	2
132	Suisse	13	14	64	59	27	22	24	27	37	36	-4	5
133	Émirats arabes unis	11	18	17	49	28	25	72	33	78	68	43	9
	Toutes économies	15 w	..	59 w	..	24 w	..	24 w	..	22 w	..	1 w	..

a. Y compris l'Égypte. b. On ne dispose pas de chiffres distincts pour la consommation des administrations publiques, qui est donc incluse dans la consommation privée, etc.

Tableau 14. Budget de l'administration centrale

		Pourcentage du PNB										Déficit/ excédent global ^c			
		Recettes totales ^a				Dépenses totales				Pourcentage des dépenses totales ^b				Déficit/ excédent global ^c	
		Fiscales		Non fiscales		Courantes		D'équipement		Défense		Services sociaux ^d		(% du PNB)	
		1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Economies à faible revenu															
Sauf Chine et Inde															
1	Rwanda	11,0	11,6	1,8	1,6	9,3	18,7	5,0	6,5	-1,7	-6,9
2	Mozambique
3	Ethiopie	13,2 ^e	12,4	3,5 ^e	2,4
4	Tanzanie	17,2	..	0,7	..	19,2	..	10,4	..	9,2	..	21,9	..	-7,0	..
5	Burundi	13,3	..	0,8	..	11,6	..	11,0	-3,9	..
6	Sierra Leone ^f	15,2	15,2	1,7	0,6	22,6	17,6	5,8	7,8	-13,2	-6,1
7	Malawi ^f	18,1	..	2,7	..	19,6	..	18,0	..	11,3	..	14,2	..	-17,3	..
8	Tchad
9	Ouganda	3,0	..	0,1	..	5,3	..	0,8	..	24,4	..	23,5	..	-3,1	..
10	Madagascar	13,1	8,5	0,3	1,6	..	12,6	..	7,8	-5,0
11	Népal	6,5	..	1,3	..	0,2	..	0,2	15,6	..	-3,0	..
12	Viet Nam
13	Bangladesh ^f	7,7	..	3,6	15,8	..	2,5	..
14	Haïti	9,4	..	1,3	..	14,0	..	3,5	-4,7	..
15	Niger	12,4	..	2,2	..	9,6	..	9,1	..	3,6	..	24,8	..	-4,8	..
16	Guinée-Bissau
17	Kenya ^f	19,8	22,4	2,9	2,5	20,0	25,3	6,1	6,1	15,3	6,1	30,3	25,7	-4,6	-3,6
18	Mali	9,6	..	0,9	..	12,4	..	1,9	..	10,5	..	20,7	..	-4,7	..
19	Nigéria ^f
20	Yémen, Rép. du	29,4	..	27,0
21	Burkina Faso	10,5	8,7	1,2	2,9	9,8	11,3	2,3	4,5	17,7	..	30,1	..	0,2	..
22	Mongolie	..	17,1	..	4,0	..	17,4	..	3,2	..	9,8	..	28,1	..	-1,8
23	Inde	9,7	9,6	1,9	3,2	11,7	14,6	1,6	2,0	14,1	12,8	5,5	9,3	-6,5	-6,0
24	RDP lao
25	Togo	28,0	..	4,5	..	24,8	..	9,3	..	7,0	..	39,9	..	-2,0	..
26	Gambie	21,0	22,1	3,6	1,4	17,5	16,0	4,7	23,7	..	-4,7	3,6
27	Nicaragua	21,6	28,8	2,5	1,7	26,3	31,3	6,0	11,1	10,9	5,7	33,2	45,5	-7,3	-5,7
28	Zambie	25,0	10,6	2,0	0,4	35,7	13,9	4,3	7,1	17,4	29,3	-20,0	-7,3
29	Tadjikistan
30	Bénin
31	République centrafricaine	14,9	..	1,5	..	18,4	..	1,3	..	9,6	..	28,6	..	-3,5	..
32	Albanie
33	Ghana ^f	6,4	13,1	0,5	3,8	9,8	17,9	1,1	3,1	3,7	4,8	35,1	38,5	-4,2	-2,5
34	Pakistan	13,5	13,2	3,0	5,3	14,6	20,7	3,1	3,6	-5,8	-6,9
35	Mauritanie
36	Azerbaïdjan
37	Zimbabwe	19,5	..	4,9	..	33,5	..	1,8	..	24,9	..	28,5	..	-11,1	..
38	Guinée	..	12,6	..	1,4	..	10,9	..	11,0	-3,3	..
39	Chine ^f	..	2,6	..	0,5	19,0	..	3,3	..	-2,1
40	Honduras	14,4	..	1,0
41	Sénégal	21,5	..	1,6	..	23,1	..	2,0	..	16,7	..	36,8	..	0,9	..
42	Côte d'Ivoire	22,2	..	1,8	..	20,0	..	9,5	-11,4	..
43	Congo	29,9	..	9,2	..	23,6	..	19,1	7,0	..	-5,8	..
44	République kirghize
45	Sri Lanka	19,3	17,4	1,1	1,9	24,9	22,3	16,7	5,3	1,6	11,6	23,6	33,0	-18,4	-8,7
46	Arménie
47	Cameroun	14,8	10,9	1,3	4,9	10,4	16,1	5,1	1,7	9,1	9,3	25,4	25,5	0,5	-2,0
48	Égypte, Rép. arabe d'	31,1	26,4	17,9	15,0	39,4	34,9	9,7	8,1	11,6	8,2	22,2	29,7	-6,8	2,1
49	Lesotho	14,7	..	2,4	..	16,5
50	Géorgie
51	Myanmar	9,7	4,9	6,4	2,6	12,1	6,7	3,8	3,5	21,9	39,1	26,5	24,6	1,2	-2,2
Economies à revenu intermédiaire															
Tranche inférieure															
52	Bolivie	..	12,1	..	5,7	..	20,5	..	5,6	..	8,5	..	42,0	..	-3,7
53	Macédoine, ERY de
54	Moldova, Rép. de
55	Indonésie	21,1	16,3	1,1	2,8	12,2	8,9	10,9	8,1	12,7	6,2	11,8	14,4	-2,3	0,6
56	Philippines ^f	12,5	15,1	1,5	1,8	9,9	15,0	3,5	2,9	13,5	10,2	20,8	23,1	-1,4	-1,4
57	Ouzbékistan
58	Maroc	21,0	26,7	3,0	3,3	23,5	24,2	10,7	7,2	17,8	13,9	27,0	27,2	-10,0	-1,4
59	Kazakhstan
60	Guatemala	8,8	6,8	0,7	0,8	7,4	6,9	5,1	2,3	10,0	15,2	29,8	29,5	-3,5	-1,2
61	Papouasie-Nouvelle-Guinée ^f	21,1	20,8	2,5	3,4	29,9	28,8	5,4	3,6	4,3	3,3	27,2	30,7	-2,0	-4,5
62	Bulgarie	..	29,3	..	8,9	..	42,8	..	1,1	..	6,1	..	36,3	..	-4,5
63	Roumanie	10,3	26,5	36,0	3,5	30,5	27,8	15,3	4,3	3,8	7,3	18,8	46,9	0,5	-2,5
64	Équateur ^f	12,9	14,9	0,6	2,0	12,5	13,3	2,4	3,5	12,5	..	43,9	..	-1,5	0,0
65	République dominicaine ^f	11,4	16,1	3,3	1,4	11,7	9,0	5,3	8,7	7,8	4,7	35,5	39,8	-2,7	0,0
66	Lituanie	..	18,3	..	0,8	..	18,9	..	1,6
67	El Salvador ^f	11,3	10,7	0,5	1,3	12,0	11,2	2,9	3,7	8,8	8,7	34,3	39,4	-5,9	-0,8
68	Jordanie ^f	..	22,2	..	8,4	..	27,1	..	6,7	22,4	21,3	23,0	40,7	..	1,9
69	Jamaïque	30,4	..	1,3	-16,9	..
70	Paraguay	9,7	9,0	0,9	5,0	7,4	11,0	2,4	1,9	11,7	10,7	33,6	46,3	0,3	1,2
71	Algérie
72	Colombie	10,4	14,4	1,7	2,8	10,5	12,2	4,2	2,6	6,7	8,1	44,1	31,5	-1,8	-0,6

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 PNB												Déficit/ excédent global ^b	
		Recettes totales ^a				Dépenses totales				Pourcentage des dépenses totales ^b				Déficit/ excédent global ^b	
		Fiscales		Non fiscales		Courantes		D'équipement		Défense		Services sociaux ^d		(% du PNB)	
		1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
73	Tunisie	24,6	24,3	7,1	5,4	22,8	26,2	9,7	6,9	11,1	5,4	34,2	43,0	-2,9	-2,6
74	Uruguay
75	Namibie	..	30,7	..	3,8	..	33,8	..	6,0	-4,7
76	Pérou	16,5	13,7	1,4	1,3	15,8	12,9	4,6	2,9	21,0	..	21,2	..	-2,5	3,1
77	Bélarus	..	30,8	..	0,6	..	31,9	..	5,9	..	4,1	..	57,2	..	-5,2
78	République slovaque
79	Lettonie	..	25,3	..	1,6	..	27,8	..	1,3	..	3,1	..	52,8	..	-4,4
80	Costa Rica	17,6	22,8	1,1	3,0	22,4	28,1	5,4	3,5	2,6	0,0	62,4	61,3	-7,8	-5,9
81	Pologne	..	37,9	..	4,2	..	43,1	..	1,6	-2,4
82	Thaïlande	13,3	17,0	1,2	1,8	14,6	11,4	4,4	3,9	20,9	17,0	28,0	35,4	-4,9	1,9
83	Turquie	17,7	15,4	4,6	4,1	19,1	21,6	7,2	2,0	15,2	9,5	23,8	21,7	-3,8	-4,0
84	Croatie	..	41,7	..	1,7	..	38,8	..	3,0	..	20,2	..	53,6	..	1,7
85	Papouasie	19,5	21,8	7,1	10,0	26,2	25,8	5,8	3,1	0,0	5,6	39,6	70,9	-5,4	4,6
86	Fédération de Russie	..	19,1	..	1,4	..	26,2	..	1,3	..	14,5	..	54,1	..	-10,7
87	Venezuela	18,9	15,4	3,4	4,2	14,9	16,9	4,0	2,6	4,9	..	32,0	..	0,0	-4,3
88	Botswana	26,8	30,5	9,8	25,6	24,9	32,8	11,6	7,4	8,5	10,3	30,6	36,0	-0,2	11,2
89	Estonie	..	29,1	..	1,5	3,0	..	56,4	..	1,2
90	Iran, Rép. islamique d'	6,8	8,3	14,6	16,9	27,5	16,6	7,9	8,9	16,1	6,5	36,7	37,4	-13,7	-0,1
91	Tadjikistan
Tranche supérieure															
92	Brazil	18,4	17,5	5,0	7,5	19,2	33,8	1,7	1,0	3,2	2,5	32,3	36,7	-2,5	-4,0
93	Afrique du Sud	21,4	24,7	3,1	2,0	20,0	34,4	3,2	1,6	-2,5	-9,2
94	Maurice	18,5	20,0	2,4	3,0	22,8	18,9	4,6	4,5	0,7	1,4	40,7	48,6	-10,4	-0,3
95	République tchèque	..	38,0	..	3,0	..	37,7	..	4,9	..	6,6	..	60,6	..	0,9
96	Malaisie	24,4	22,5	2,9	7,7	19,9	21,4	10,3	5,0	13,1	12,0	26,8	39,5	-6,2	4,1
97	Chili	26,6	19,1	6,6	2,6	26,3	17,8	2,8	3,4	12,1	8,8	57,6	64,9	5,6	1,7
98	Trinité-et-Tobago	37,5	..	7,2	..	19,3	..	12,6	7,6	..
99	Hongrie	46,5	..	8,9	..	50,6	..	7,7	..	4,3	..	26,7	..	-2,9	..
100	Gabon	26,1	..	13,3	6,8	..
101	Mexique	14,8	..	0,8	..	11,7	..	5,7	..	2,1	..	36,1	..	-3,1	..
102	Uruguay	21,8	31,7	1,3	2,3	20,9	34,3	1,8	2,8	13,1	7,3	61,1	73,1	0,0	-3,0
103	Oman	12,1	9,1	30,8	26,5	34,0	41,7	9,1	7,8	49,6	36,7	9,4	30,0	0,5	-12,6
104	Slovenie
105	Arabie saoudite
106	Gèce	26,5	25,8	3,1	2,1	30,1	38,6	5,4	4,3	12,5	8,9	51,2	30,6	-4,8	-15,6
107	Argentine	10,5	..	5,3	..	18,4	14,3	..	28,6	..	-2,6	..
108	Corée, Rép. de	15,8	18,1	2,2	2,8	15,1	16,0	2,5	2,9	29,3	18,7	22,0	32,0	-2,3	0,3
Economies à revenu															
faible/intermédiaire															
Afrique subsaharienne															
Asie de l'Est et Pacifique															
Asie du Sud															
Europe et Asie centrale															
Moyen-Orient et Afrique du Nord															
Amérique latine et Caraïbes															
Economies à revenu élevé															
109	Portugal	24,9	29,3	1,9	4,4	29,6	37,4	4,6	5,4	7,0	..	46,0	..	-8,7	-2,2
110	Nouvelle-Zélande	31,3	33,5	3,6	3,1	36,6	35,1	2,5	1,0	4,8	3,5	57,0	69,1	-6,8	0,8
111	Espagne	22,4	30,1	1,9	2,5	24,0	34,0	3,0	2,5	4,1	3,4	64,8	48,6	-4,2	-4,8
112	Irlande	31,8	39,2	4,0	2,8	41,7	44,0	4,8	3,0	3,2	3,2	49,3	57,3	-12,9	-2,3
113	Israël	44,6	33,5	7,3	4,8	69,3	39,8	2,9	4,4	36,8	19,2	25,7	49,1	-16,1	-3,0
114	Australie	19,9	21,2	2,2	3,2	21,5	27,0	1,6	1,2	9,1	7,8	45,5	57,5	-1,5	-2,9
115	Royaume-Uni	30,6	31,9	4,6	3,1	36,4	39,9	1,8	2,8	13,1	10,4	43,7	52,2	-4,6	-6,6
116	Finlande	25,5	29,6	2,1	5,3	25,6	46,0	3,0	1,8	5,3	3,7	50,3	59,3	-2,2	-14,1
117	Italie	29,1	38,8	2,5	1,1	37,5	48,5	2,1	1,9	3,3	..	48,8	..	-10,7	-10,6
118	Koweït	2,3	1,3	74,1	..	16,1	43,6	7,6	6,3	11,0	..	24,0	..	50,2	..
119	Canada	16,6	19,5	2,6	2,5	21,6	..	0,3	..	7,4	6,9	43,8	51,4	-3,6	-4,5
120	Hong Kong
121	Pays-Bas	44,0	44,7	5,2	3,8	48,1	50,7	4,6	2,2	5,5	4,3	62,9	69,3	-4,5	-0,5
122	Singapour	18,2	17,1	8,1	10,0	16,2	13,4	4,6	4,2	20,8	21,4	24,1	35,9	2,2	15,7
123	Belgique	42,1	42,8	1,9	1,8	47,0	48,4	4,3	2,0	5,5	..	60,2	..	-8,2	-6,1
124	France	36,5	38,0	2,9	2,7	37,3	44,9	2,1	2,5	7,3	5,6	69,4	68,7	-0,1	-5,5
125	Suède	30,2	31,7	4,9	6,9	37,7	50,3	1,8	0,7	7,0	5,3	58,2	56,8	-8,1	-13,4
126	Autriche	32,2	33,7	2,7	3,1	34,3	38,4	3,4	3,2	3,0	2,2	70,0	70,1	-3,4	-5,1
127	Allemagne	..	29,6	..	2,0	..	31,9	..	1,7	9,0	..	68,8	-2,5
128	Etats-Unis	18,3	18,5	1,6	1,5	20,3	22,2	1,4	0,8	20,3	18,1	48,8	52,1	-2,8	-3,0
129	Norvège	38,6	37,0	3,8	9,5	37,9	47,9	1,3	1,9	6,8	6,5	47,4	55,6	-2,0	-7,5
130	Danemark	32,2	33,3	4,2	6,2	37,6	44,3	2,8	1,7	6,5	4,7	56,3	53,5	-2,7	-5,7
131	Japon	11,0	17,8	0,6	3,3	14,8	..	3,6	4,2	..	59,2	-7,0	-1,6
132	Suisse	17,5	20,0	1,4	..	18,2	..	1,3	..	10,1	..	63,6	..	-0,2	..
133	Émirats arabes unis	0,0	0,5	0,2	1,7	10,7	11,0	0,9	0,4	41,4	37,1	20,5	29,9	2,0	-0,2
Toutes économies															

a Recettes courantes. b Couvre les prêts moins les remboursements. c Couvre les dons. d Éducation, santé, sécurité sociale, aide sociale, logements et équipements collectifs. e Y compris l'Érythrée. f Les chiffres ne se réfèrent qu'aux comptes budgétaires.

Tableau 15. Exportations et importations de marchandises

	Exportations				Importations				Taux de croissance annuel moyen (%)					
	Totales (millions de dollars)		Produits manuf. (% du total)		Totales (millions de dollars)		Produits alim. (% du total)		Combust. (% du total)	Exportations		Importations		
	1980	1994	1980	1993	1980	1994	1980	1993		1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	
	1980	1994	1980	1993	1980	1994	1980	1993	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94		
Économies à faible revenu	85.945 t	202.239 t			102.726 t	218.960 t				5,7 w	9,1 w	1,6 w	13,0 w	
Sauf Chine et Inde	60.700 t	56.192 t			69.547 t	76.433 t				1,0 w	2,6 w	-4,0 w	3,9 w	
1 Rwanda	112	..	0	..	243	..	12	..	13	..	5,6	-19,6	1,3	-1,7
2 Mozambique	281	..	2	20	800	1.000	-10,5	-0,3	-1,0	2,2
3 Éthiopie*	425	372	0	12	717	1.033	8	16	25	23	1,2	-9,4	3,3	-3,3
4 Tanzanie	511	519	14	..	1.250	1.505	13	..	21	..	-1,8	10,0	-3,3	12,7
5 Burundi	65	106	3	10	168	224	13	..	19	..	7,4	-4,8	1,4	-14,6
6 Sierra Leone	224	115	40	29	427	150	24	..	2	..	-2,1	-4,3	-9,9	-1,1
7 Malawi	295	325	7	4	439	491	8	8	15	11	0,1	-1,8	1,3	-1,6
8 Tchad	71	..	8	12	74	..	23	..	2	..	5,4	-10,0	10,5	-12,1
9 Ouganda	345	421	3	1	293	870	11	..	23	..	-1,4	3,9	-0,6	28,7
10 Madagascar	401	277	6	20	600	434	9	14	15	19	-0,1	-6,8	-4,6	-5,6
11 Népal	80	363	31	88	342	1.176	4	9	18	12	7,8	22,1	4,9	6,3
12 Viet Nam	339	3.770	1.310	4.440
13 Bangladesh	793	2.661	69	83	2.600	4.701	24	16	10	10	7,5	12,7	1,8	5,3
14 Haïti	226	73	375	292	24	..	13	..	-2,9	-11,2	-4,4	-6,3
15 Niger	566	..	2	..	594	..	14	..	26	..	-6,4	-2,0	-4,5	2,5
16 Guinée-Bissau	11	32	55	63	20	..	6	..	-5,1	-18,3	1,3	-5,4
17 Kenya	1.250	1.609	12	29	2.120	2.156	8	14	34	15	2,6	16,6	1,1	-5,6
18 Mali	205	..	9	..	439	..	19	..	35	..	2,6	-3,7	1,2	-3,4
19 Nigéria	26.000	9.378	0	2	16.700	6.511	17	6	2	1	-2,4	-1,9	-17,5	7,6
20 Yémen, Rép. du	802	..	51	4	2.510	..	28	..	7	..	1,5	7,2	-5,9	11,1
21 Burkina Faso	90	..	11	14	359	..	21	..	13	..	5,4	1,3	2,1	8,3
22 Mongolie	..	324	223
23 Inde	8.590	25.000	59	75	14.900	26.846	9	3	45	27	6,3	7,0	4,5	2,7
24 RDP lao	31	300	8	..	29	564
25 Togo	338	..	11	9	551	..	17	22	23	10	4,9	9,0	1,1	-11,2
26 Gambie	31	35	9	36	165	209	23	..	11	..	2,3	26,9	1,0	9,0
27 Nicaragua	451	352	14	11	887	824	15	23	20	14	-4,4	-8,7	-4,1	7,3
28 Zambie	1.300	..	6	9	1.340	..	5	..	22	..	-3,5	26,9	-5,0	-6,2
29 Tadjikistan	..	531	619
30 Bénin	63	..	8	11	331	..	26	..	8	..	7,7	-0,3	-6,3	29,4
31 République centrafricaine	116	..	29	47	81	..	21	..	2	..	2,5	3,5	6,0	-3,3
32 Albanie	..	116	596
33 Ghana	1.260	..	1	24	1.130	..	10	11	27	17	3,9	9,1	1,6	12,8
34 Pakistan	2.620	7.370	49	85	5.350	8.890	13	14	27	17	9,5	8,8	2,1	10,3
35 Mauritanie	194	..	2	1	286	..	30	..	14	..	7,8	3,5	1,1	4,4
36 Azerbaïdjan	..	682	791
37 Zimbabwe	1.410	..	38	38	1.450	..	3	11	39	15	2,2	-6,6	-2,2	-5,1
38 Guinée	401	270	-3,6	-8,6	-2,9	-2,8
39 Chine*	18.100	121.047	48	81	19.900	115.681	..	3	..	6	11,4	14,3	10,0	24,8
40 Honduras	830	843	13	13	1.010	1.056	10	13	16	14	1,3	10,7	-1,0	7,0
41 Sénégal	477	..	15	22	1.050	..	25	29	25	11	2,6	3,6	1,0	6,1
42 Côte d'Ivoire	3.130	16	2.970	2.000	13	..	16	..	3,3	-7,5	-4,0	5,4
43 Congo	911	..	7	14	580	..	19	..	14	..	5,5	9,7	-2,0	2,5
44 République kirghize	..	340	459
45 Sri Lanka	1.070	3.210	16	74	2.040	4.780	20	14	24	8	6,3	17,0	2,0	15,0
46 Arménie	..	209	401
47 Cameroun	1.380	..	4	14	1.600	1.100	9	16	12	3	4,5	-1,7	-1,4	-11,2
48 Égypte, Rép. arabe d'	3.050	3.463	11	33	4.860	10.185	32	24	1	2	-0,2	-0,1	-0,7	-2,0
49 Lesotho	58	464
50 Géorgie	..	381	744
51 Myanmar	472	771	6	10	353	886	7	..	3	..	-7,0	27,2	-7,0	38,7
Économies à revenu intermédiaire	606.399 t	826.822 t			453.101 t	890.818 t					3,5 w	7,0 w	1,0 w	9,8 w
Tranche inférieure
52 Bolivie	942	1.032	3	19	665	1.209	19	9	1	5	1,7	-5,4	-2,8	18,0
53 Macédoine, ERY de	..	1.120	1.260
54 Moldova, Rép. de	..	618	672
55 Indonésie	21.900	40.054	2	53	10.800	31.985	13	7	16	8	5,3	21,3	1,2	9,1
56 Philippines	5.740	13.304	37	76	8.300	22.546	8	8	28	12	2,9	10,2	2,4	15,2
57 Ouzbékistan	..	3.543	3.243
58 Maroc	2.490	4.013	24	57	4.160	7.188	20	17	24	14	4,2	0,8	2,9	1,7
59 Kazakhstan	..	3.285	4.205
60 Guatemala	1.520	1.522	24	30	1.600	2.604	8	11	24	12	-1,3	8,2	-0,6	19,1
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée	1.030	2.640	3	12	1.180	1.521	21	..	15	..	4,5	19,3	-0,2	2,1
62 Bulgarie	10.400	4.165	9.650	4.160	..	8	..	22
63 Roumanie	11.200	6.151	..	76	12.800	7.109	..	14	..	26	-6,8	-4,7	-0,9	-5,1
64 Équateur	2.480	3.820	3	7	2.250	3.690	8	5	1	2	3,0	8,9	-3,9	10,0
65 République dominicaine	962	633	24	52	1.640	2.630	17	..	25	..	-1,0	-10,2	2,6	8,9
66 Lituanie	..	1.892	..	64	..	2.210	..	11	..	44
67 El Salvador	967	844	35	46	966	2.250	18	13	18	11	-2,8	13,0	1,3	16,2
68 Jordanie	574	1.424	34	51	2.400	3.382	18	20	17	13	7,4	7,1	-3,1	13,0
69 Jamaïque	963	1.192	63	65	1.100	2.164	20	14	38	19	1,2	1,3	3,1	7,0
70 Paraguay	310	817	12	17	615	2.370	..	11	..	12	9,9	-1,9	3,2	7,3
71 Algérie	13.900	8.594	0	4	10.600	8.000	21	27	3	1	2,5	-0,8	-5,1	-5,7
72 Colombie	3.920	8.399	20	40	4.740	11.883	12	8	12	4	9,7	4,8	-1,9	22,3
* Données pour Taïwan, Chine	19.800	92.847	88	93	19.700	85.507	8	6	25	8	11,6	5,9	12,8	14,2

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.

	Exportations				Importations					Taux de croissance annuel moyen (%)					
	Totales		Produits manuf.		Totales		Produits ALIM.		Combust.		Exportations		Importations		
	(millions de dollars)		(% du total)		(millions de dollars)		(% du total)		(% du total)						
	1980	1994	1980	1993	1980	1994	1980	1993	1980	1993	1980-90	1990-94	1980-90	1990-94	
73	Tunisie	2.200	4.660	36	75	3.540	6.580	14	8	21	8	6,2	7,7	1,3	6,4
74	Ukraine	..	11.818	14.177
75	Nanibic	..	1.321	1.196
76	Pérou	3.900	4.555	18	17	2.500	6.794	20	20	2	8	-1,9	11,0	-1,0	12,1
77	Bélarus	..	3.134	3.857
78	République slovaque	..	6.587	6.823
79	Letonie	..	967	1.367
80	Costa Rica	1.000	2.215	34	33	1.540	3.025	9	8	15	9	4,9	10,1	2,8	15,1
81	Pologne	14.200	17.000	71	68	16.700	21.400	14	11	18	12	4,8	3,9	1,5	26,3
82	Thaïlande	6.510	45.262	28	73	9.210	54.459	5	5	30	8	14,3	21,6	12,1	12,7
83	Turquie	2.910	18.106	27	72	7.910	23.270	4	6	48	14	12,0	8,8	11,3	11,2
84	Croatie	..	4.259	..	71	..	5.231	..	7	..	10
85	Paname	358	584	9	16	1.450	2.404	10	10	31	13	2,6	23,3	-4,1	14,3
86	Fédération de Russie ^b	..	53.000	41.000
87	Venezuela	19.900	15.480	2	14	10.700	7.710	15	11	2	1	1,6	-0,1	-6,1	19,3
88	Botswana	502	1.845	692	1.638	11,4	-0,8	7,7	-5,6
89	Estonie	..	1.329	1.690
90	Répub. Dém. et Travail d'Yougoslavie	14.700	13.900	5	9	12.200	20.000	13	..	0	..	7,4	10,2	-4,0	15,7
91	Turkménistan	..	2.176	1.690
Tranche supérieure		280.750 t	404.146 t			174.465 t	428.837 t					3,5 w	7,8 w	2,2 w	10,4 w
92	Bresil	20.100	43.600	39	60	25.000	36.000	10	10	43	16	6,1	6,6	-1,5	8,5
93	Afrique du Sud	25.500	25.000	39	94	19.600	23.400	3	6	0	1	0,9	2,8	-0,8	5,3
94	Maurice	431	1.347	27	90	609	1.926	26	14	14	7	8,6	2,0	11,0	2,5
95	République tchèque	..	14.252	15.636
96	Malaisie	13.000	58.756	19	70	10.800	59.581	12	6	15	4	11,5	17,8	6,0	15,7
97	Chili	4.710	11.539	10	18	5.800	11.800	15	6	18	10	5,7	10,5	1,4	14,5
98	Trinité-et-Tobago	3.960	1.867	4	34	3.160	1.131	11	15	38	16	-4,3	4,9	-12,1	8,1
99	Hongrie	8.670	10.733	66	68	9.220	14.438	8	6	16	13	3,0	-1,8	0,7	7,9
100	Gambie	2.170	..	0	3	674	..	19	..	1	..	0,6	5,7	-2,0	2,0
101	Mexique	15.600	61.964	12	75	19.500	80.100	16	8	2	2	12,2	14,7	5,7	18,7
102	Uruguay	1.060	1.913	38	43	1.680	2.770	8	8	29	9	2,9	-3,1	-2,0	21,7
103	Oman	2.390	5.418	3	15	1.730	3.915	15	19	11	3	13,1	9,8	-1,6	18,5
104	Slovenie	..	6.828	..	86	..	7.304	..	8	..	11
105	Arabie saoudite	109.000	38.600	1	7	30.200	22.796	14	..	1	..	-8,2	4,0	-8,4	5,9
106	Grèce	5.150	9.384	47	53	10.500	21.466	9	14	23	11	5,1	11,9	5,8	12,3
107	Argentine	8.020	15.839	23	32	10.500	21.527	6	5	10	2	3,1	-1,0	-8,6	..
108	Corée, Rép. de	17.500	96.000	90	93	22.300	102.348	10	6	30	18	13,7	7,4	11,2	7,7
Économies à revenu															
faible/intermédiaire		683.360 t	1.033.887 t			550.291 t	1.098.170 t					3,9 w	7,5 w	1,1 w	10,5 w
Afrique subsaharienne		77.330 t	59.065 t			67.448 t	63.330 t					1,1 w	0,9 w	-3,7 w	1,8 w
Asie de l'Est et Pacifique		87.323 t	388.383 t			88.303 t	404.292 t					10,7 w	14,4 w	8,3 w	14,5 w
Asie du Sud		13.855 t	38.922 t			25.884 t	47.582 t					6,5 w	8,5 w	3,4 w	5,3 w
Europe et Asie centrale	
Moyen-Orient et Afrique du Nord		203.874 t	96.741 t			104.130 t	107.306 t					-2,3 w	1,1 w	-5,9 w	6,1 w
Amérique latine et Caraïbes				99.344 t	212.790 t					0,6 w	13,7 w
Économies à revenu élevé		1.375.665 t	3.291.137 t			1.478.865 t	3.307.266 t					5,0 w	5,1 w	6,1 w	4,6 w
109	Portugal	4.640	17.540	72	84	9.310	26.680	14	14	24	9	12,2	0,5	9,8	2,4
110	Norvège	5.420	12.200	20	27	5.470	11.900	6	8	23	7	3,6	5,4	4,6	5,5
111	Espagne	20.700	73.300	72	78	34.100	92.500	13	14	39	11	6,9	11,2	10,1	5,3
112	Irlande	8.400	34.370	58	75	11.200	25.508	12	10	15	5	9,3	11,4	4,7	5,6
113	Israël	5.540	16.881	82	91	9.780	25.237	11	7	27	7	5,9	10,0	4,6	12,3
114	Australie	21.900	47.538	20	42	22.400	53.400	5	5	14	6	5,8	8,1	4,9	5,1
115	Royaume-Uni	110.000	205.000	74	82	116.000	227.000	13	11	14	5	4,4	1,8	6,3	0,9
116	Finlande	14.200	29.700	70	83	15.600	23.200	7	7	29	13	2,3	8,7	4,4	-1,9
117	Italie	78.100	189.805	85	89	101.000	167.685	13	13	28	9	4,4	6,0	5,3	-1,7
118	Koweït	19.700	11.614	10	84	6.530	21.716	15	15	1	1	-2,0	42,3	-6,3	23,0
119	Canada	67.700	166.000	49	66	62.500	155.072	8	6	12	4	5,7	8,4	6,2	6,2
120	Hong Kong	19.800	151.395	92	95	22.400	162.000	12	6	6	2	15,4	15,3	11,0	15,8
121	Pays-Bas	74.000	155.554	51	63	76.600	139.795	15	15	24	9	4,5	5,8	4,6	4,3
122	Singapour	19.400	96.800	50	80	24.000	103.000	9	6	29	11	12,1	16,1	8,6	12,1
123	Belgique	64.500	137.394	74	81	71.900	125.762	11	11	17	8	4,4	2,4	4,0	0,3
124	France	116.000	235.905	74	78	135.000	230.203	10	11	27	9	4,1	2,3	5,0	0,8
125	Suède	30.900	61.292	79	85	33.400	51.800	7	7	24	9	4,6	7,4	4,9	5,0
126	Autriche	17.500	45.200	83	89	24.400	55.300	6	5	16	5	6,4	3,9	5,8	1,9
127	Allemagne	193.000	427.219	86	90	188.000	381.890	12	10	23	8	4,6	2,2	4,9	2,8
128	États-Unis	226.000	513.000	68	82	257.000	690.000	8	5	33	10	3,6	5,6	7,2	7,4
129	Norvège	18.600	34.700	32	31	16.900	27.300	8	7	17	3	6,8	6,5	4,2	0,7
130	Danemark	16.700	41.417	56	66	19.300	34.800	12	14	22	5	4,4	5,4	3,6	3,4
131	Japon	130.000	397.000	96	97	141.000	275.000	12	18	50	21	5,0	0,4	6,5	4,0
132	Suisse	29.600	66.200	91	94	36.300	64.100	8	7	11	4	6,0	3,3	4,9	-6,7
133	Émirats arabes unis	20.700	19.700	3	13	8.750	21.100	11	11	11	2	6,1	6,3	-1,3	21,0
Toutes économies		2.003.736 t	4.326.096 t			2.007.961 t	4.391.660 t					4,8 w	5,7 w	5,0 w	5,7 w

a. Les données antérieures à 1992 couvrent l'Érythrée. b. Non compris les échanges avec la Communauté des États indépendants. c. Y compris le Luxembourg. d. Les chiffres antérieurs à 1990 se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 16. Balance des paiements

	Exportations de biens et services ^a (millions de dollars)		Importations de biens et services ^a (millions de dollars)		Transferts courants				Solde des transact. courantes avant transferts officiels (millions de dollars)		Réserves internationales brutes (millions de dollars)	
	1980	1994	1980	1994	Envois nets de fonds des travailleurs (millions de dollars)		Autres transferts privés nets (millions de dollars)		1980	1994	1980	1994
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Économies à faible revenu	105.529 t	237.848 t	136.812 t	285.936 t								
Sauf Chine et Inde	74.386 t	76.664 t	98.041 t	121.425 t							42.943 t	119.140 t
1 Rwanda	182	51	335	496	-14	0	11	45	-155	-400	187	39
2 Mozambique	452	341	875	1.403	0	55	0	138	-423	-870
3 Éthiopie ^b	590	563	797	1.189	22	247	58	61	-126	-317	262	5,88
4 Tanzanie	762	855	1.412	2.067	0	0	22	450	-628	-762
5 Burundi	..	106	..	307	..	0	..	29	..	-171	105	2,1
6 Sierra Leone	276	..	494	..	-2	..	10	..	-209
7 Malawi	315	390	638	639	0	0	13	18	-310	-230	76	48
8 Tchad	71	181	83	336	-4	..	0	-8	-16	-163	12	80
9 Ouganda	331	333	450	901	-2	0	..	304	-121	-264
10 Madagascar	518	630	1.121	988	-30	-2	10	33	-623	-327
11 Népal	239	1.004	368	1.320	0	70	29	-4	-100	-250	272	752
12 Viet Nam	..	4.918	..	6.218	170	..	-1.130
13 Bangladesh	976	3.220	2.622	4.830	197	1.090	13	154	-1.436	-366	331	3.175
14 Haïti	309	64	498	216	52	0	0	43	-137	-109	27	..
15 Niger	644	245	1.016	351	-47	10	-9	-10	-429	-106	132	115
16 Guinée-Bissau	17	55	83	102	-14	0	0	9	-80	-37
17 Kenya	2.061	2.666	3.095	2.844	0	-3	27	151	-1.006	-30	539	5,88
18 Mali	263	392	537	817	40	85	0	146	-234	-194	26	2,29
19 Nigéria	27.749	9.879	22.044	12.504	-410	546	0	0	5.295	-2.079	10.640	1,649
20 Yémen, Rép. du	..	2.010	..	3.178	..	1.059	..	-15	..	-124	..	274
21 Burkina Faso	225	343	596	933	100	71	12	26	-259	-493	75	241
22 Mongolie	443	421	934	481	0	0	0	-0	-491	-59	..	94
23 Inde	12.348	35.020	18.105	43.692	2.786	4.976	74	1.224	-2.897	-2.473	12.010	24,221
24 RDP lao	..	259	..	400	..	0	..	10	-99	-131	..	68
25 Togo	570	305	752	341	1	5	-0	-0	-181	-31	85	99
26 Gambie	66	220	181	254	0	0	4	13	-112	-20
27 Nicaragua	514	459	1.049	1.429	0	30	2	0	-534	-940	75	146
28 Zambie	1.625	1.185	1.987	1.593	-61	..	-122	-19	-545	-427	206	..
29 Tadjikistan
30 Bénin	241	405	428	518	75	65	0	0	-112	-48	15	262
31 République centrafricaine	205	186	329	280	-19	..	3	0	-141	-95	62	214
32 Albanie	386	276	375	775	0	265	6	-4	16	-238	209	..
33 Ghana	1.213	1.386	1.264	2.123	-4	12	0	259	-54	-466	330	689
34 Pakistan	3.010	8.401	6.042	12.812	1.748	1.446	147	945	-1.137	-2.020	1.568	3,716
35 Mauritanie	270	427	493	568	-27	24	-1	-23	-251	-140	146	44
36 Azerbaïdjan	..	637	..	852	36	..	-179
37 Zimbabwe	1.719	2.016	1.900	2.338	8	0	-129	26	-302	-295	419	585
38 Guinée	553	678	577	952	-8	9	5	-50	-26	-315
39 Chine*	20.901	124.665	24.752	118.344	640	395	0	441	-3.211	7.157	10.091	57,781
40 Honduras	967	1.370	1.306	1.859	0	90	8	5	-331	-394	159	179
41 Sénégal	830	1.349	1.337	1.740	-15	40	-4	1	-526	-350	25	191
42 Côte d'Ivoire	3.640	3.177	4.761	3.590	-716	-312	0	0	-1.836	-726	46	221
43 Congo	1.029	1.078	1.195	1.400	-38	..	-26	-25	-230	-346	93	55
44 République kirghize	..	340	..	490	..	0	..	-52	..	-202
45 Sri Lanka	1.340	4.087	2.269	5.646	152	698	-16	-72	-793	-933	283	1,686
46 Arménie	..	258	..	525	..	0	..	36	..	-232
47 Cameroun	1.828	2.210	2.226	2.485	11	52	-8	-34	-395	-257	206	14
48 Égypte, Rép. arabe d'	6.516	10.511	9.745	16.121	2.696	5.073	95	0	-438	-536	2.480	14,413
49 Lesotho	363	551	482	914	0	0	2	3	-117	-360
50 Géorgie
51 Myanmar	556	1.125	869	1.776	0	0	7	312	-307	-339	409	518
Économies à revenu intermédiaire	662.723 t	1.047.195 t	670.749 t	1.214.187 t							173.363 t	316.491 t
Tranche inférieure							78.989 t	136.901 t
52 Bolivie	1.046	1.226	1.112	1.670	0	-1	13	25	-53	-419	553	793
53 Macédoine, ERY de	..	1.226	..	1.733	137	..	-370	..	166
54 Moldova, Rép. de	..	618	..	823	..	0	..	22	..	-183	..	180
55 Indonésie	22.241	46.295	19.432	49.704	0	449	0	0	2.810	-2.960	6.803	13,321
56 Philippines	7.997	24.033	10.348	27.809	202	367	97	93	-2.052	-3.316	3.978	7,126
57 Ouzbékistan	..	3.561	..	3.569	..	0	..	0	..	-8
58 Maroc	3.270	7.035	5.807	9.901	989	2.061	15	55	-1.533	-750	814	4,622
59 Kazakhstan	..	3.114	..	3.916	..	0	..	80	..	-722
60 Guatemala	1.834	2.586	2.107	3.734	0	0	109	378	-164	-770	753	943
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée	1.089	2.909	1.561	2.356	0	0	-106	-150	-578	402	458	20
62 Bulgarie	9.443	5.507	8.547	5.525	0	0	58	164	954	146
63 Roumanie	12.160	7.158	14.580	7.704	0	0	0	194	-2.420	-352	2.511	3,092
64 Équateur	2.975	4.521	3.647	5.482	0	0	0	0	-672	-962	1.257	2,003
65 République dominicaine	1.313	2.601	2.237	3.253	183	420	17	0	-725	-232	279	259
66 Lituanie	..	2.153	..	2.463	..	0	..	31	..	-279	..	597
67 El Salvador	1.271	1.675	1.289	2.982	11	967	6	37	-1	-303	382	829
68 Jordanie	1.781	3.058	3.318	4.783	715	1.093	-120	-91	-942	-723	1.745	1,997
69 Jamaïque	1.422	2.680	1.678	3.112	51	327	31	120	-175	15	105	..
70 Paraguay	781	2.657	1.399	3.981	0	0	0	42	-618	-1.282	783	1,030
71 Algérie	14.500	9.698	14.552	12.919	241	0	36	1.400	225	-1.821	7.064	4,813
72 Colombie	5.860	12.428	6.231	16.283	68	211	96	651	-207	-2.993	6.474	7,862
* Données pour Taïwan, Chine	22.627	112.899	23.445	105.524	-92	-1.316	-910	6.059	4.055	97,653

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.

	Transferts courants															
	Exportations de biens et services ^a (millions de dollars)				Importations de biens et services ^a (millions de dollars)				Envois nets de fonds des travailleurs (millions de dollars)		Autres transferts privés nets (millions de dollars)		Solde des transact. courantes avant transferts officiels (millions de dollars)		Réserves internationales brutes (millions de dollars)	
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
73 Tunisie	3.356	6.983	4.119	8.086	304	675	-2	8	-462	-419	700	1.544				
74 Ukraine	..	14.426	..	15.837	..	0	..	-566	..	-1.977				
75 Nan'ïbie	..	1.758	..	1.806	..	0	..	30	..	-19	..	203				
76 Pérou	4.832	5.996	5.080	9.197	0	280	0	-14	-248	-2.935	2.804	7.420				
77 Bélarus	..	2.770	..	3.345	70	..	-505				
78 République slovaque	..	9.138	..	8.496	..	0	..	63	..	706	..	2.186				
79 Lettonie	..	1.263	..	1.446	-158	..	641				
80 Costa Rica	1.219	3.399	1.897	4.004	0	0	20	89	-659	-516	197	906				
81 Pologne	16.200	22.189	20.338	25.898	0	0	593	991	-3.545	-2.718	574	6.023				
82 Thaïlande	8.575	59.161	10.861	68.429	0	0	75	986	-2.212	-8.282	3.026	30.280				
83 Turquie	3.672	30.084	9.251	30.589	2.071	2.627	82	126	-3.426	2.248	3.298	8.633				
84 Croatie	..	6.654	..	6.872	..	340	..	-116	..	7	..	1.410				
85 Panama	7.736	7.647	8.062	7.756	0	0	-52	-25	-378	-136				
85 Fédération de Russie ^c	..	59.006	..	59.208	0	..	-202	..	7.206				
87 Venezuela	22.232	19.170	17.065	15.993	-418	-746	0	436	4.749	2.450	13.360	12.459				
88 Botswana	748	2.356	954	2.096	-17	..	15	-85	-207	174				
89 Estonie	..	1.173	..	1.240	..	0	..	0	..	-68	..	446				
90 Iran Rép. islamique d'	14.073	19.765	16.509	16.384	0	0	1.200	-2.436	4.581	12.783				
91 Turkménistan				
Tranche supérieure	305.516 t	488.002 t	286.289 t	569.204 t							94.374 t	179.589 t				
92 Brésil	23.275	50.674	36.250	54.474	1	0	126	2.597	-12.848	-1.203	6.875	38.492				
93 Afrique du Sud	29.258	29.580	25.989	30.215	0	0	94	-19	3.363	-654	7.888	3.295				
94 Maurice	574	2.087	712	2.385	0	0	10	68	-129	-230	113	771				
95 République tchèque	..	19.602	..	19.744	..	0	..	126	..	-16	..	6.949				
96 Malaisie	14.836	65.795	15.100	70.106	0	0	-43	48	-307	-4.262	5.755	26.339				
97 Chili	6.276	14.881	8.360	15.978	0	0	64	52	-2.020	-1.045	4.128	13.802				
98 Trinité-et-Tobago	3.371	2.161	2.972	1.943	1	26	-44	-30	357	213	2.813	373				
99 Honduras	9.780	11.441	10.374	16.404	0	0	63	896	-531	-4.067	..	6.853				
100 Gabon	2.434	2.418	1.926	2.275	-143	..	-14	-72	350	71	115	180				
101 Mexique	22.240	53.607	33.496	86.406	687	3.705	106	216	-10.463	-28.878	4.175	6.441				
102 Uruguay	1.594	3.442	2.312	3.892	0	0	2	33	-716	-416	2.401	1.622				
103 Oman	3.852	5.800	2.650	5.558	-362	-1.329	0	0	840	-1.087	704	1.090				
104 Slovaquie	..	8.628	..	8.185	..	56	..	33	..	532	..	1.499				
105 Arabie saoudite	114.208	54.598	62.710	52.159	-4.094	-15.717	0	0	47.404	-13.278	26.129	9.134				
105 Grèce	8.374	15.650	11.670	22.732	1.066	2.576	21	53	-2.209	-4.453	3.607	15.809				
107 Argentine	11.202	21.029	15.999	31.421	0	0	23	318	-4.774	-10.074	9.297	16.003				
108 Corée, Rép. de	22.577	116.228	28.347	121.364	0	0	399	832	-5.371	-4.304	3.101	25.764				
Économies à revenu																
faible/intermédiaire	763.625 t	1.290.939 t	797.322 t	1.484.372 t							216.306 t	435.631 t				
Afrique subsaharienne	91.798 t	79.026 t	96.504 t	100.724 t							22.249 t	20.107 t				
Asie de l'Est et Pacifique	101.752 t	451.795 t	117.669 t	482.575 t							33.794 t	161.686 t				
Asie du Sud	18.792 t	52.585 t	30.493 t	69.750 t							15.403 t	31.901 t				
Europe et Asie centrale							11.445 t	63.580 t				
Moyen-Orient et Afrique du Nord	218.507 t	..	165.659 t	..							76.217 t	46.538 t				
Amérique latine et Caraïbes	132.434 t	233.334 t	178.545 t	319.456 t							57.197 t	111.820 t				
Économies à revenu élevé	1.908.362 t	4.923.317 t	1.916.810 t	4.792.515 t							730.811 t	1.031.132 t				
109 Portugal	6.846	24.586	10.916	30.354	2.928	3.844	71	-3	-1.072	-1.926	13.863	21.671				
110 Nouvelle-Zélande	6.561	16.011	7.630	18.116	143	177	-35	806	-961	-1.123	365	3.705				
111 Espagne	33.863	111.791	41.089	121.337	1.647	1.780	411	99	-5.168	-7.667	20.474	47.531				
112 Irlande	10.418	40.446	13.754	39.483	0	0	123	-52	-3.213	911	3.071	6.253				
113 Israël	9.858	24.527	13.458	33.898	0	0	1.060	3.260	-2.540	-6.111	4.055	6.796				
114 Australie	26.668	58.062	30.683	68.755	0	0	295	738	-3.720	-9.955	6.366	14.313				
115 Royaume-Uni	201.137	386.474	189.683	380.663	0	0	-473	-398	10.980	5.414	31.755	48.079				
116 Finlande	17.332	36.490	18.621	34.992	0	0	-20	-96	-1.308	1.402	2.451	11.430				
117 Irlande	105.011	278.378	116.794	256.921	1.609	242	-155	-247	-10.329	21.453	62.428	57.817				
118 Koweït	27.344	17.927	10.463	12.261	-692	-1.445	0	0	16.190	4.221	5.425	4.474				
119 Canada	77.995	190.101	79.859	209.087	0	0	53	832	-1.811	-18.153	15.462	13.775				
120 Hong Kong	24.190	..	25.448	-1.258				
121 Pays Bas	97.922	197.115	97.610	180.466	-316	-395	-498	-1.547	-503	14.707	37.549	47.859				
122 Singapour	25.239	101.929	26.695	99.194	0	0	-104	-482	-1.560	2.253				
123 Belgique ^d	88.925	224.364	92.625	209.188	-266	-360	-104	-240	-4.070	14.576	27.974	23.474				
124 France	171.817	424.737	171.856	408.318	-2.591	-1.290	137	-87	-2.494	15.043	75.592	57.627				
125 Suède	39.388	83.406	42.495	80.711	0	91	-301	-273	-3.407	2.513	6.996	25.579				
126 Autriche	29.152	82.237	32.951	83.834	-67	33	9	-294	-3.857	-1.858	17.725	23.852				
127 Allemagne ^e	233.971	565.307	235.078	554.118	-4.437	-4.634	-1.464	-4.228	-7.007	2.327	104.702	113.841				
128 États-Unis	344.440	836.415	333.830	957.209	-810	-7.680	-220	-8.010	9.580	-136.484	171.413	163.591				
129 Norvège	28.252	50.837	26.658	45.573	-23	-236	-32	-215	1.539	4.813	6.746	19.479				
130 Danemark	24.152	72.481	26.642	67.263	0	0	-89	-133	-2.578	5.086	4.347	9.680				
131 Japon	158.230	600.110	167.450	463.390	0	0	-240	-2.820	-9.460	133.900	38.919	135.145				
132 Suisse	59.462	119.920	58.524	100.364	-603	-2.007	-98	-220	238	17.329	64.748	66.645				
133 Émirats arabes unis	11.800	..	2.355	6.964				
Toutes économies	2.639.869 t	6.275.740 t	2.666.779 t	6.276.817 t							947.117 t	1.466.763 t				

a. La définition de cette rubrique est celle de la quatrième édition du *Manuel de la balance des paiements* du FMI. b. Les données antérieures à 1992 couvrent l'Érythrée.
c. Non compris les échanges avec la Communauté des États indépendants. d. Y compris le Luxembourg. e. Les chiffres antérieurs à 1990 se réfèrent à la République fédérale d'Allemagne avant l'unification.

Tableau 17. Dette extérieure

	Dette extérieure en %											
	Dette extérieure totale (millions de dollars)		Du PNB				Des exportations de biens et services		Service de la dette en % des export. de biens et services	Rapport valeur actuelle/valeur nom. de la dette	Dette multilatérale en % de la dette extérieure totale	
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1994	1980	1994	
Économies à faible revenu	
Sauf Chine et Inde	
1 Rwanda	190	954	16,3	164,8	113,7	2.163,9	4,6	14,7	47,3	47,8	78,5	
2 Mozambique	..	5.491	..	450,4	..	1.388,7	..	23,0	73,5	0,0	19,2	
3 Éthiopie ^a	824	5.058	..	109,8	139,4	630,0	7,6	11,5	62,3	41,2	42,0	
4 Tanzanie	2.616	7.441	..	229,5	349,7	877,5	21,5	20,5	72,9	21,6	35,5	
5 Burundi	166	1.125	18,2	113,8	..	1.144,9	..	41,7	43,7	35,7	78,3	
6 Sierra Leone	435	1.392	40,7	187,3	158,3	..	23,3	..	73,7	14,2	23,9	
7 Malawi	821	2.015	72,1	160,3	262,4	523,0	27,8	17,4	45,6	26,7	78,8	
8 Tchad	228	816	31,6	91,0	320,2	450,9	8,3	8,1	47,2	32,6	72,3	
9 Ouganda	702	3.473	55,7	88,1	213,2	1.042,7	17,4	45,6	54,9	11,6	58,4	
10 Madagascar	1.241	4.134	31,1	225,3	240,7	652,1	20,5	9,5	71,6	14,7	38,6	
11 Népal	205	2.320	10,4	56,2	91,5	223,4	3,4	7,9	48,5	62,0	77,8	
12 Viet Nam	6	25.115	..	161,3	..	514,3	..	6,1	83,7	100,0	0,9	
13 Bangladesh	4.327	16.569	33,4	63,4	399,8	400,7	25,6	15,8	50,7	29,0	55,9	
14 Haïti	303	712	20,9	44,2	73,4	1.108,9	6,3	1,2	56,5	43,8	73,3	
15 Niger	863	1.569	34,5	104,2	138,6	617,4	22,7	26,1	55,4	16,5	52,7	
16 Guinée-Bissau	135	816	128,4	340,7	..	1.801,8	..	15,2	65,3	21,6	4,6	
17 Kenya	3.383	7.273	48,1	112,4	168,6	275,0	21,6	33,6	70,9	18,6	37,9	
18 Mali	732	2.781	45,4	151,8	227,2	589,2	5,1	27,5	55,3	23,7	4,3	
19 Nigéria	8.921	33.485	10,1	102,5	33,0	322,6	4,3	18,5	89,4	6,4	14,4	
20 Yémen, Rép. du	1.684	5.959	196,3	..	4,8	80,1	14,9	20,3	
21 Burkina Faso	330	1.125	19,5	61,1	91,8	6,2	50,0	42,9	78,1	
22 Mongolie	..	443	..	61,3	..	106,5	..	9,6	62,1	..	25,5	
23 Inde	20.582	98.990	11,9	34,2	146,5	253,7	10,0	26,9	71,4	29,5	31,8	
24 RDP lao	350	2.080	..	135,6	..	803,1	..	7,7	29,3	5,9	25,4	
25 Togo	1.052	1.455	95,9	156,6	187,9	470,5	9,3	7,8	62,3	11,3	46,9	
26 Gambie	137	419	61,5	117,3	206,5	194,6	6,3	14,4	50,6	29,9	71,5	
27 Nicaragua	2.192	11.019	108,5	800,6	443,4	2.286,1	23,2	38,0	88,3	19,2	11,9	
28 Zambie	3.261	6.573	90,7	204,3	202,3	560,1	25,5	31,5	77,0	12,2	30,3	
29 Tadjikistan	..	594	..	28,7	88,5	..	11,4	
30 Bénin	424	1.619	30,2	109,4	139,7	399,9	6,7	10,1	51,5	24,5	48,5	
31 République centrafricaine	195	891	24,3	104,0	96,9	490,6	5,0	12,9	50,2	27,4	66,3	
32 Albanie	..	925	..	50,8	..	190,7	..	2,5	88,4	..	7,1	
33 Ghana	1.398	5.389	31,6	101,5	115,8	389,2	13,2	24,8	62,1	19,9	49,6	
34 Pakistan	9.930	29.579	42,4	56,6	211,0	303,3	18,1	35,1	74,5	15,4	38,9	
35 Mauritanie	843	2.326	125,5	240,1	326,7	518,1	18,4	23,3	67,6	14,8	35,7	
36 Azerbaïdjan	..	113	..	3,1	..	17,7	..	0,0	96,6	..	7,4	
37 Zimbabwe	786	4.368	14,9	85,9	48,3	..	4,0	..	80,0	0,4	34,1	
38 Guinée	1.117	3.104	..	94,7	202,0	455,7	19,8	14,2	63,2	11,6	42,0	
39 Chine	4.504	100.536	2,2	19,3	21,4	84,3	4,4	9,3	85,2	0,0	13,5	
40 Honduras	1.472	4.418	60,6	..	156,3	345,3	22,0	33,9	76,4	31,2	46,7	
41 Sénégal	1.473	3.678	50,5	99,1	167,0	277,6	29,4	14,9	65,7	17,8	48,3	
42 Côte d'Ivoire	7.445	18.452	76,9	338,9	208,3	581,0	39,4	40,1	83,2	7,0	18,2	
43 Congo	1.526	5.275	99,0	454,2	149,2	489,2	10,6	51,5	84,1	7,7	13,2	
44 République kirghize	..	441	..	16,2	..	129,8	..	4,8	79,3	..	21,9	
45 Sri Lanka	1.841	7.811	46,1	67,6	127,6	168,3	12,4	8,7	61,2	11,7	34,0	
46 Arménie	..	214	..	8,3	..	83,4	..	1,7	91,9	..	43,6	
47 Cameroun	2.513	7.275	36,8	107,0	138,2	325,1	15,4	16,7	80,7	16,8	22,3	
48 Égypte, Rép. arabe d'	19.131	33.358	89,2	78,9	213,9	231,8	13,8	15,8	65,7	13,7	12,5	
49 Lesotho	72	600	11,4	44,4	79,5	331,9	6,1	16,9	58,3	56,1	68,6	
50 Géorgie	..	1.227	..	58,6	..	254,2	..	1,2	95,3	..	12,1	
51 Myanmar	1.499	6.502	26,0	8,8	278,0	580,8	26,2	15,4	74,8	18,6	22,4	
Économies à revenu intermédiaire	
Tranche inférieure	
52 Bolivie	2.702	4.749	93,4	89,4	262,4	390,1	35,5	28,2	74,0	16,5	47,9	
53 Macédoine, ERY de	..	924	..	56,9	..	75,4	..	12,7	93,5	..	23,6	
54 Moldova, Rép. de	..	492	..	13,2	..	79,7	..	2,2	88,7	..	33,1	
55 Indonésie	20.944	96.500	28,0	57,4	94,7	211,3	13,9	32,4	87,2	8,8	10,8	
56 Philippines	17.417	39.302	53,7	59,7	233,9	189,7	29,3	21,9	89,1	7,5	2,2	
57 Ouzbékistan	..	1.156	..	5,4	..	33,0	..	3,2	91,2	..	1,4	
58 Maroc	9.710	22.512	53,3	76,3	227,0	257,1	33,0	33,3	84,0	7,4	27,4	
59 Kazakhstan	..	2.704	..	14,9	..	88,1	..	1,9	91,0	..	3,0	
60 Guatemala	1.166	3.017	14,9	23,4	67,4	121,4	8,4	11,4	80,6	30,0	23,3	
61 Papouasie-Nouvelle-Guinée	719	2.878	28,9	57,5	69,9	99,4	14,6	30,0	80,3	21,2	31,3	
62 Bulgarie	392	10.468	2,0	104,8	4,2	193,1	0,5	14,0	95,6	0,0	13,3	
63 Roumanie	9.762	5.492	..	18,3	80,9	78,0	12,7	8,4	92,0	8,3	25,2	
64 Équateur	5.997	14.955	53,8	96,6	207,7	335,3	34,9	22,1	87,6	5,4	16,1	
65 République dominicaine	2.002	4.293	31,2	41,8	137,7	144,8	26,1	17,0	87,9	10,2	21,8	
66 Lituanie	..	438	..	8,4	..	20,3	..	2,8	82,9	..	27,2	
67 El Salvador	911	2.188	26,1	26,9	74,0	84,0	7,8	13,1	74,6	28,3	57,2	
68 Jordanie	1.971	7.051	..	121,8	86,2	172,9	9,2	12,4	71,3	8,0	14,3	
69 Jamaïque	1.913	4.318	78,0	110,1	135,7	149,8	19,9	20,6	85,4	14,9	27,4	
70 Paraguay	955	1.979	20,7	25,1	136,2	78,3	20,7	10,2	88,6	20,2	36,0	
71 Algérie	19.365	29.898	47,1	74,3	132,8	312,1	28,0	56,0	81,9	1,5	11,1	
72 Colombie	6.940	19.416	20,9	29,6	128,8	159,4	17,7	30,3	93,7	19,5	27,7	

Note : Les notes techniques indiquent ce que recouvrent les chiffres et dans quelle mesure ils sont comparables.

	Dette extérieure en %												
	Dette extérieure totale (millions de dollars)		Du PNB				Des exportations de biens et services		Service de la dette en % des export. de biens et services		Rapport valeur actuelle/valeur nom. de la dette	Dette multilatérale en % de la dette extérieure totale	
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1994	1980	1994		
73	Tunisie	3.526	9.254	41,6	60,8	98,5	122,1	15,2	18,8	85,9	12,3	37,9	
74	Ukraine	..	5.430	..	6,6	..	37,7	..	2,0	92,4	..	4,1	
75	Namibie	
76	Pérou	9.386	22.623	47,6	46,2	202,5	379,6	46,4	17,7	88,5	5,5	14,8	
77	Bélarus	..	1.272	..	6,3	..	45,9	..	4,3	74,4	..	13,6	
78	Republique slovaque	670	4.067	5,6	33,2	..	45,3	..	9,3	91,9	0,0	12,5	
79	Lettonie	..	364	..	6,3	..	28,8	..	2,1	89,6	..	31,5	
80	Costa Rica	2.744	3.843	59,7	47,8	229,3	116,4	29,6	15,0	88,1	16,4	33,6	
81	Pologne	8.894	42.160	16,3	46,2	55,5	195,0	18,1	14,3	79,3	0,0	4,6	
82	Thaïlande	8.297	60.991	25,9	43,1	104,5	107,9	20,4	16,3	98,4	12,0	5,1	
83	Turquie	19.131	66.332	34,3	51,4	336,2	217,1	28,2	33,4	85,8	11,2	14,0	
84	Croatie	..	2.304	..	16,4	..	33,4	..	4,2	93,8	..	22,9	
85	Panama	2.975	7.107	81,8	107,2	88,0	..	14,4	..	96,6	11,0	8,2	
86	Fédération de Russie	4.477	94.232	..	25,4	..	161,1	..	6,3	92,2	0,0	1,7	
87	Venezuela	29.345	36.850	42,1	65,6	146,6	209,7	30,2	21,0	90,2	0,7	8,5	
88	Botswana	147	691	16,3	17,4	22,7	32,3	2,4	4,3	75,9	57,5	72,6	
89	Eslopie	..	186	..	4,1	90,3	..	35,2	
90	Iran, Rép. islamique d'	4.500	22.712	4,8	36,6	34,5	118,6	7,4	22,5	90,9	13,8	1,3	
91	Tadjikistan	..	418	17,2	..	4,2	90,6	..	13,2	
Tranche supérieure													
92	Brsil	72.920	151.104	31,8	27,9	334,0	336,0	67,7	35,8	92,6	4,2	6,1	
93	Afrique du Sud	
94	Maurice	467	1.355	41,6	40,3	82,1	68,1	9,2	7,3	86,5	16,6	19,2	
95	République tchèque	3.789	10.694	13,0	29,7	..	56,8	..	13,1	94,3	0,0	8,8	
96	Malaisie	6.611	24.767	28,0	36,9	46,8	39,0	6,6	7,9	89,3	11,3	6,9	
97	Chili	12.081	22.939	45,5	45,5	202,4	160,0	45,3	20,3	90,2	2,9	19,0	
98	Trinité-et-Tobago	829	2.218	14,0	50,3	26,4	104,1	7,3	31,6	93,9	8,6	18,4	
99	Hongrie	9.764	28.016	44,8	70,1	..	260,9	..	53,0	94,2	0,0	12,4	
100	Gébon	1.514	3.967	39,3	122,5	63,0	165,1	18,0	10,5	89,8	2,7	11,4	
101	Mexique	57.378	128.302	30,5	35,2	266,4	238,4	50,9	35,4	91,4	5,6	13,3	
102	Uruguay	1.660	5.099	17,0	33,2	108,6	161,4	19,6	16,1	93,3	11,0	23,9	
103	Onan	599	3.084	11,2	30,7	15,8	..	6,6	..	90,6	5,8	5,2	
104	Slévenie	..	2.290	..	16,4	..	26,8	..	5,4	93,1	..	21,6	
105	Arabie saoudite	
106	Grèce	
107	Argentine	27.157	77.388	35,6	27,8	274,6	405,4	42,3	35,1	88,5	4,0	9,9	
108	Cuba, Rép. de	29.480	54.542	47,9	15,3	134,5	48,1	20,3	7,0	91,2	8,0	5,7	
Économies à revenu													
faible/intermédiaire													
Afrique subsaharienne		84.049 t	212.416 t	30,6 w	78,7 w	90,9 w	265,7 w	9,7 w	14,0 w	..	9,0 w	23,9 w	
Asie de l'Est et Pacifique		94.307 t	421.329 t	21,5 w	30,9 w	93,6 w	93,3 w	13,4 w	12,0 w	..	8,3 w	12,5 w	
Asie du Sud		38.112 t	161.128 t	17,4 w	42,0 w	161,1 w	271,6 w	11,6 w	25,6 w	..	24,5 w	35,4 w	
Europe et Asie centrale		87.919 t	356.090 t	25,7 w	32,8 w	54,6 w	153,7 w	8,6 w	14,6 w	..	5,4 w	8,6 w	
Moyen-Orient et Afrique du Nord		84.257 t	207.669 t	18,6 w	41,7 w	36,8 w	148,5 w	5,0 w	15,4 w	..	6,7 w	10,1 w	
Amérique latine et Caraïbes		258.665 t	562.818 t	36,2 w	37,2 w	206,0 w	258,6 w	36,9 w	27,5 w	..	5,5 w	12,2 w	
Économies à revenu élevé													
109	Portugal	
110	Nouvelle-Zélande	
111	Espagne	
112	Irlande	
113	Israël	
114	Australie	
115	Royaume-Uni	
116	Finlande	
117	Irlande	
118	Koweït	
119	Canada	
120	Hong Kong	
121	Pays-Bas	
122	Singapour	
123	Belgique	
124	France	
125	Suède	
126	Autriche	
127	Alllemagne	
128	États-Unis	
129	Norvège	
130	Danemark	
131	Japon	
132	Suisse	
133	Émirats arabes unis	
Toutes économies													
a. Y compris l'Érythrée.													

Tableau 1a. Indicateurs de base pour les autres économies

	Population (milliers) mi-1994	Superficie (milliers de km ²)	PNB par habitant ^a		Estimations PPA du PNB par habitant ^b			Espérance de vie à la naissance (années) 1994	Analphabétisme des adultes (%) 1995
			Dollars 1994	Croissance annuelle moyenne (%) 1985-94	EU=100		\$ internation. courants 1994		
					1987	1994			
1 Afghanistan	22.789	652,09	c	44	69
2 Andorra	65	0,45	d	79	..
3 Angola	10.442	1.246,70	f	-6,8	47	..
4 Antigua-et-Barbuda	67	0,44	6.770	2,5	75	..
5 Antilles néerlandaises	198	0,80	d	77	..
6 Aruba	77	0,19	d	75	..
7 Bahamas	272	13,88	11.800	-0,8	73,1	59,8	15.470 ^g	73	2
8 Bahreïn	557	0,68	7.460	-0,7	57,7	51,1	13.220 ^g	72	15
9 Barbade	260	0,43	6.560	-0,0	48,0	43,3	11.210 ^g	..	3
10 Belize	211	22,96	2.530	5,0	18,0	21,6	5.600 ^g	69	..
11 Bermudes	63	0,05	d	-1,2
12 Bhoutan	675	47,00	400	4,4	4,8	4,9	1.270 ^g	..	58
13 Bosnie-Herzégovine	4.383	51,13	c
14 Brunéi	280	5,77	14.240	75	12
15 Cambodge	9.951	181,04	d	52	..
16 Cap-Vert	372	4,03	930	2,0	7,1	7,4	1.920 ^g	65	28
17 Chypre	726	9,25	10.260	4,6	47,2	57,2	14.800 ^g	77	..
18 Cisjordanie et Gaza	1.951	0,38	f
19 Comores	485	2,23	510	-1,4	6,8	5,5	1.430 ^g	55	43
20 Corée, Rép. dém. de	23.448	120,54	f	70	..
21 Cuba	10.978	110,86	f	76	4
22 Djibouti	603	23,20	c	49	54
23 Dominique	72	0,75	2.800	4,3	73	..
24 Érythrée	3.482	125,00	c	48	..
25 Fidji	767	18,27	2.250	2,4	20,4	23,0	5.940 ^g	72	8
26 Grenade	92	0,34	2.630
27 Groenland	55	341,70	d	66	..
28 Guadeloupe	421	1,71	e	75	..
29 Guam	146	0,55	e	73	..
30 Guinée équatoriale	386	28,05	430	2,2	48	..
31 Guyana	826	214,97	530	0,4	8,8	10,6	2.750 ^g	66	2
32 Guyane française	141	90,00	e	73	..
33 Île de Man	72	0,57	e
34 Îles Anglo-Normandes	143	0,19	d	78	..
35 Îles Caïmans	33	0,26	d	77	..
36 Îles Féroé	45	1,40	d	77	..
37 Mariannes du Nord	47	0,48	f
38 Îles Marshall	54	0,20	f	63	..
39 Îles Salomon	365	28,90	810	2,2	8,2	8,1	2.100 ^g	62	..
40 Îles Vierges (EU)	100	0,34	d	75	..
41 Iraq	20.356	438,32	f	67	42
42 Islande	266	103,00	24.630	0,3	86,4	74,2	19.210 ^h	79	..
43 Kiribati	78	0,73	740	61	..
44 Liban	3.930	10,40	f	69	8
45 Libéria	2.719	97,75	c	53	..
46 Libye	5.218	1.759,54	e	64	..
47 Liechtenstein	31	0,16	d	72	..
48 Luxembourg	404	3,00	39.600	1,2	143,1	138,6	35.860 ^h	76	i
49 Macao	444	0,02	d
50 Maldives	246	0,30	950	7,7	62	7
51 Malte	368	0,32	e	5,1	77	..
52 Martinique	383	1,10	e	76	..
53 Mayotte	89	0,37	e	60	..
54 Micronésie, États fédérés	104	0,70	f	65	..
55 Monaco	33	..	d	78	..
56 Nouvelle-Calédonie	187	18,58	e	72	..
57 Polynésie française	219	4,00	e	69	..
58 Porto Rico	3.651	8,90	e	1,6	75	..
59 Qatar	610	11,00	12.820	-2,4	90,4	73,8	19.100 ^g	72	21
60 République arabe syrienne	13.844	185,18	f	-2,1	68	..
61 Réunion	640	2,51	e	74	..
62 Saint-Kitts-et-Nevis	41	0,36	4.760	4,7	30,4	36,0	9.310 ^g	69	..
63 Saint-Vincent-et-les-Grenadines	110	0,39	2.140	4,5	72	..
64 Sainte-Lucie	160	0,62	3.130	4,0	71	..
65 Samoa américaines	55	0,20	e
66 Samoa-Occidental	164	2,84	1.000	-0,3	9,5	8,0	2.060 ^g	69	..
67 São Tomé-et-Principe	125	0,96	250	-2,1	68	..
68 Seychelles	72	0,45	6.680	4,8	72	21
69 Somalie	8.775	637,66	c	-2,3	49	..
70 Soudan	27.364	2.505,81	c	-0,2	8,8	54	54
71 Suriname	407	163,27	860	1,8	13,8	9,5	2.470 ^g	69	7
72 Swaziland	906	17,36	1.100	-1,2	14,0	11,6	3.010 ^j	58	23
73 Tonga	101	0,75	1.590	0,3	69	..
74 Vanuatu	165	12,19	1.150	-0,3	9,3	9,2	2.370 ^g	60	..
75 Yougoslavie, Rép. féd. de	10.520	102,17	f	72	..
76 Zaïre	42.540	2.344,86	c	-1,0	33

a. Méthode de l'Atlas; voir les notes techniques. b. Parité de pouvoir d'achat; voir les notes techniques. c. Égal ou inférieur à \$ 725 (considéré comme faible revenu). d. Égal ou supérieur à \$ 8.956 (considéré comme revenu élevé). e. \$ 2.896-\$ 8.955 (considéré comme revenu intermédiaire, tranche supérieure). f. \$ 726-\$ 2.895 (considéré comme revenu intermédiaire, tranche inférieure). g. Chiffres estimés par régression. h. Chiffres extrapolés à partir des estimations du PCI de 1993. i. D'après l'UNESCO, l'analphabétisme est inférieur à 5 %. j. Chiffres extrapolés à partir des estimations du PCI de 1985.

Notes techniques

Les notes techniques examinent les sources et méthodes utilisées pour compiler les 120 indicateurs inclus dans les Grands indicateurs du développement dans le monde en 1996. Les notes relatives à des indicateurs spécifiques sont organisées par tableau et, pour chaque tableau, dans l'ordre d'apparition de l'indicateur.

Les 133 économies énumérées dans les tableaux principaux sont classées par ordre croissant de PNB par habitant. Le Tableau 1a donne les indicateurs de base pour les 76 autres économies qui comptent moins de 1 million d'habitants et pour lesquelles on dispose de données fragmentaires.

Sources

Les indicateurs publiés dans le présent Rapport ont été établis au moyen de données de sources diverses compilées par la Banque mondiale. Les données relatives à la dette extérieure sont directement communiquées à la Banque mondiale par ses pays membres en développement au moyen du Système de notification de la dette. Les autres données proviennent essentiellement des Nations Unies et de ses institutions spécialisées, du Fonds monétaire international (FMI) et des rapports sur les pays de la Banque mondiale. Les estimations des services de la Banque servent également à tenir les données plus à jour et à en améliorer la fiabilité. Pour la plupart des pays, les estimations relatives à la comptabilité nationale sont obtenues auprès des gouvernements membres par le biais des missions économiques de la Banque mondiale. Dans certains cas, ses services alignent ces estimations sur les normes internationales applicables en matière de définition, de concepts, de fiabilité et d'actualisation des données. La plupart des données sociales provenant de sources nationales sont extraites des dossiers administratifs normaux, d'enquêtes spéciales ou de recensements périodiques. Les sources particulières sont indiquées dans « Comment lire les tableaux » et dans les notes sur les indicateurs ci-après.

Cohérence et fiabilité des données

Un gros effort de normalisation des données a été fait; il est toutefois impossible d'assurer une parfaite comparabi-

lité des données, aussi ces indicateurs doivent-ils être interprétés avec soin. De nombreux facteurs influent sur la disponibilité, la comparabilité et la fiabilité des données; les systèmes statistiques de beaucoup d'économies en développement sont encore faibles; les méthodes, les pratiques et les définitions statistiques, ainsi que la couverture des données, varient largement d'un pays à l'autre; et les comparaisons entre pays et entre périodes posent toujours des problèmes techniques et théoriques complexes qu'il est impossible de résoudre parfaitement. Pour toutes ces raisons, si les données proviennent des sources considérées comme les plus fiables, elles doivent néanmoins être prises comme des indicateurs des tendances et des principales différences entre les diverses économies, plutôt que comme des instruments permettant de quantifier précisément ces différences. De plus, les bureaux statistiques nationaux révisent en général leurs séries chronologiques, notamment pour les années les plus récentes, de sorte que les chiffres publiés dans différentes éditions d'une même publication de la Banque mondiale n'ont pas toujours été établis à la même époque. Il est donc recommandé au lecteur de ne pas comparer les chiffres d'éditions différentes. Celui-ci trouvera des séries de données cohérentes sur le CD-ROM de *World *Data 1995*. En outre, la question des données relatives aux 15 économies de l'ex-Union soviétique n'a pas encore été résolue. La couverture de ces données est fragmentaire, et leur fiabilité plus sujette à caution que la normale.

Ratios et taux de croissance

On ne montre habituellement que les ratios et les taux de croissance de manière à en faciliter le repérage. Les valeurs absolues sont généralement indiquées dans d'autres publications de la Banque mondiale, notamment l'édition 1995 des *World Tables*, et dans le CD-ROM de *World *Data 1995*. La plupart des taux de croissance sont calculés pour deux périodes, 1980-90 et 1990-94, et, sauf indication contraire, par la méthode des moindres carrés. (Le lecteur peut se reporter aux notes ci-après consacrées aux méthodes statistiques.) Étant donné que cette méthode tient compte de toutes les observations sur une

période, les taux de croissance qui en résultent reflètent des tendances générales qui ne sont pas indûment influencées par des valeurs exceptionnelles. Pour faire abstraction des effets de l'inflation, les taux de croissance sont calculés au moyen d'indicateurs économiques en prix constants. Les données en italique se rapportent à d'autres années ou à d'autres périodes — dans une fourchette allant jusqu'à deux ans avant la période ou l'année considérée pour les indicateurs économiques, et jusqu'à trois ans avant ou après ladite année ou période pour les indicateurs sociaux, ces dernières données tendant à être recueillies moins régulièrement et à changer de manière moins brutale sur de courtes périodes.

Séries en prix constants

Afin de faciliter les comparaisons internationales et de tenir compte des effets des modifications des prix relatifs intersectoriels des agrégats des comptes nationaux, les données en prix constants pour la plupart des économies ont été scindées en trois périodes, ramenées à l'année de base de la période correspondante puis raccordées en séries, de manière que les données relatives à chacune des années de ces trois périodes soient exprimées aux prix de 1987. L'année de base est 1970 pour les données de 1960 à 1975, 1980 pour les années 1976 à 1982, et 1987 pour l'année 1983 et les suivantes.

Dans le cadre de la procédure d'enchaînement, on ramène séparément les composantes par branche d'activité du produit intérieur brut (PIB) à l'année de base et on additionne les résultats obtenus pour calculer le PIB. Cette opération fait parfois apparaître un écart entre le PIB en prix constants par branche d'activité et le PIB en prix constants par catégorie de dépense. Ces écarts de translation sont incorporés à la rubrique *consommation privée, etc.*, étant donné que l'estimation du PIB par branche d'activité est considérée comme la plus fiable. Abstraction faite de cette opération de translation, la valeur ajoutée du secteur des services comporte également l'écart statistique indiqué dans les données d'origine.

Chiffres récapitulatifs

Les chiffres récapitulatifs par région et catégorie de revenu, indiqués dans les bandes bleues dans les tableaux, sont calculés par simple addition lorsque les données communiquées pour une variable sont exprimées sous forme de niveau. Pour les taux de croissance et les ratios, on a généralement utilisé un système de pondération par la valeur à l'année de base. Pour les indicateurs sociaux, les données récapitulatives sont pondérées par la population ou des sous-groupes de la population, sauf celles sur la mortalité infantile qui sont pondérées par le nombre de naissances. Le lecteur est invité à se reporter aux notes relatives aux indicateurs en question pour de plus amples informations.

Lorsque les chiffres récapitulatifs portent sur un grand nombre d'années, les calculs sont fondés sur le même ensemble de pays pour toute la période. La méthode employée ne permet d'établir d'indicateurs de groupe que si les pays pour lesquels on dispose de statistiques pour une année donnée représentent au moins les deux tiers de l'ensemble du groupe, tel qu'il est défini sur la base des données de référence de 1987. Tant que cette condition est remplie, les pays déclarants qui n'ont pas communiqué de données sont supposés avoir évolué de la même manière que l'échantillon constitué par le groupe ayant fourni des estimations. Le lecteur ne doit pas perdre de vue que le but recherché est de produire des indicateurs représentatifs pour chaque rubrique, malgré la multitude des problèmes posés par les données disponibles sur les pays, et que l'on ne peut déduire quoi que ce soit de significatif sur le comportement de tel ou tel pays à partir des indicateurs de groupe. En outre, le processus de pondération peut faire apparaître des différences entre la somme des totaux par sous-groupe et les totaux généraux.

Tableau 1. Indicateurs de base

On trouvera au Tableau 1a les indicateurs de base relatifs aux économies regroupant moins de 1 million d'habitants ou pour lesquelles on dispose de données fragmentaires.

Les estimations de la *population totale* se rapportent au milieu de 1994. Le lecteur est invité à se reporter à la section « Comment lire les tableaux » et aux notes du Tableau 4 pour de plus amples informations sur les définitions et sources des estimations de la population.

Les données relatives à la *superficie* proviennent de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). La superficie est la surface totale du pays (superficie des terres et superficie des eaux intérieures), mesurée en kilomètres carrés.

PNB par habitant : Le produit national brut (PNB) en dollars est calculé selon la méthode utilisée pour l'*Atlas de la Banque mondiale* qui est décrite dans la section consacrée aux méthodes statistiques à la fin des présentes notes.

Le PNB est la somme de la valeur ajoutée intérieure et extérieure attribuable aux résidents. Il comprend le PIB (voir Tableau 12) majoré du revenu net des facteurs reçu de l'étranger, c'est-à-dire la rémunération que les résidents reçoivent de l'étranger au titre de services facteurs (travail et capital) diminuée des paiements versés au même titre aux non-résidents qui ont apporté une contribution à l'économie intérieure. Pour calculer le PNB par habitant, on utilise le nombre de résidents dans le pays au cours de l'année considérée.

Le PNB par habitant est un précieux indicateur de la productivité économique moyenne, mais ne constitue pas, en soi, une mesure du niveau de vie ou du succès du développement. Il ne distingue pas entre les buts et les utilisations.

tions finales d'un produit donné, pas plus qu'il n'indique si ce produit compense simplement quelque obstacle naturel ou autre, ou s'il contribue au bien-être ou le réduit. D'une manière plus générale, le PNB ne rend pas compte de manière satisfaisante des coûts et avantages d'ordre environnemental et, en particulier, de l'utilisation des ressources naturelles. La Banque mondiale étudie avec d'autres partenaires comment tirer des comptes nationaux plus de renseignements à ce sujet. Des comptes « satellites » destinés à résoudre certaines difficultés d'ordre pratique et théorique (comme celles que soulèvent l'attribution d'une valeur économique significative à des ressources que les marchés ne perçoivent pas encore comme « rares » et l'imputation de coûts essentiellement mondiaux dans un cadre intrinsèquement national) ont été incorporés dans la révision 1993 du *Système de comptabilité nationale* (SCN), de sorte que les services chargés de la comptabilité nationale puissent mesurer autrement le revenu en tenant compte des facteurs liés à l'environnement.

La Banque mondiale reconnaît qu'il est impossible d'arriver à des estimations du PNB par habitant parfaitement comparables entre pays. Par-delà le problème classique des nombres indices, qui est insurmontable, deux obstacles limitent la comparabilité. Le premier a trait aux estimations elles-mêmes du PNB et de la population, car les systèmes de comptabilité nationale et de dénombrement de la population diffèrent d'un pays à l'autre, de même que la portée et la fiabilité des statistiques sur lesquelles ils reposent. L'autre obstacle tient à l'utilisation des taux de change officiels pour convertir les chiffres du PNB, exprimés en différentes monnaies nationales, en une monnaie commune, conventionnellement le dollar des États-Unis, afin de pouvoir effectuer des comparaisons entre pays.

Reconnaissant que ces obstacles nuisent à la comparabilité des estimations du PNB par habitant, la Banque mondiale a apporté plusieurs améliorations à ses méthodes d'estimation. Lorsqu'elle examine les comptes nationaux de ses pays membres, elle évalue de manière systématique les estimations du PNB, en centrant son attention sur les éléments inclus dans cet agrégat et les concepts utilisés, et elle opère les ajustements nécessaires pour améliorer la comparabilité. Dans le cadre de cet examen, les services de la Banque mondiale procèdent eux-mêmes à des estimations du PNB (et, parfois, de la population).

En outre, la Banque mondiale s'assure systématiquement de la validité des taux de change officiels comme facteur de conversion. Elle utilise un autre facteur lorsqu'elle juge que le taux de change officiel s'écarte excessivement du taux effectivement appliqué aux transactions du pays portant sur des devises ou des produits échangeables. Cette démarche n'est nécessaire que pour un petit nombre de pays. Pour tous les pays, que ce soit au moyen du taux

de change ou d'un autre facteur de conversion, le PNB par habitant est calculé par la méthode utilisée pour son *Atlas*. Du fait des problèmes que continuent de poser l'obtention de données comparables et le calcul des facteurs de conversion, le tableau n'indique pas le PNB par habitant de certaines économies.

Une soixantaine d'économies à revenu faible ou intermédiaire ont, à la fin des années 80 et au début des années 90, enregistré un fléchissement de la valeur en termes réels de leur PNB par habitant. En outre, les fluctuations sensibles des termes de l'échange et des monnaies et le retard avec lequel les prix intérieurs se sont ajustés aux mouvements de taux de change ont eu une incidence sur les niveaux de revenu relatifs. C'est pourquoi le niveau et le classement des estimations du PNB par habitant, établies selon la méthode de l'*Atlas*, ont parfois varié d'une façon qui n'était pas nécessairement liée à la croissance intérieure relative des économies considérées.

Estimations calculées sur la base de la parité de pouvoir d'achat (PPA) du PNB par habitant. Le Projet de comparaison internationale (PCI) des Nations Unies a mis au point des mesures du PIB comparables d'un pays à l'autre en utilisant comme facteur de conversion la parité de pouvoir d'achat (PPA) et non plus les taux de change. Ce facteur de conversion se définit comme le nombre d'unités de la monnaie d'un pays nécessaire pour acheter sur le marché de ce pays la même quantité de biens et de services qu'avec un dollar aux États-Unis.

Le PCI recouvre les prix intérieurs moyens d'articles représentatifs figurant dans les comptes nationaux de chaque pays participant en procédant à des enquêtes spéciales sur les prix et calcule la PPA par rapport à la moyenne des prix mondiaux qui sont implicitement calculés à partir des prix de tous les pays participants. Dans le Tableau 1, les estimations les plus récentes du PCI sont exprimées en fonction du PNB et non du PIB pour assurer leur cohérence avec les estimations effectuées par la méthode de l'*Atlas de la Banque mondiale*.

Des informations sur le PCI ont été publiées dans un certain nombre d'autres rapports. L'étude la plus récente porte sur 1993 et a déjà été en partie publiée par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Plusieurs séries de données ont été utilisées pour établir les estimations du présent Rapport. Les chiffres comprennent : a) les résultats du PCI pour 1993, ramenés par extrapolation à 1987, pour les pays de l'OCDE, l'Europe orientale et les économies de l'ex-Union soviétique; b) les résultats pour 1985, extrapolés à 1987, pour les pays non membres de l'OCDE; c) les derniers résultats disponibles pour 1980 ou 1975, extrapolés à 1987 pour les pays n'ayant participé qu'aux premières phases; d) les estimations de la Banque mondiale pour la Chine; et e) des estimations du PCI obtenues par régression pour les autres

pays. Ces estimations sont exprimées sous forme d'indice (États-Unis = 100) dans la cinquième colonne. Des notes de bas de page indiquent les économies pour lesquelles les chiffres de 1987 ont été obtenus par régression.

Pour obtenir les chiffres de 1994, on a extrapolé les chiffres calculés par extrapolation ou régression pour 1987 au moyen d'estimations de la Banque mondiale du taux de croissance réelle du PNB par habitant, et normalisé les résultats ainsi obtenus par les taux d'inflation mesurés par les déflateurs du DTS. Ces estimations sont exprimées sous forme d'indice (États-Unis = 100) dans les cinquième et sixième colonnes. Des notes de bas de page indiquent les économies pour lesquelles les chiffres de 1987 ont été obtenus par extrapolation à partir d'une autre année ou par régression. Ces ajustements ne tiennent pas compte des variations des termes de l'échange.

Les estimations du PNB par habitant portées dans la colonne 8 sont exprimées en *dollars internationaux*. Pour obtenir ces valeurs, on a multiplié le PNB en monnaie nationale par le facteur de conversion de la PPA, puis divisé le résultat ainsi obtenu par la population en milieu d'année. Le dollar international, qui sert de monnaie commune, est l'unité de compte qui égalise le niveau des prix dans tous les pays participants. Il a le même pouvoir d'achat par rapport au PNB total que le dollar des États-Unis pour une année donnée, mais son pouvoir d'achat par rapport aux sous-agrégats est déterminé sur la base des prix internationaux moyens à ce niveau et non des prix relatifs des États-Unis.

Pour en apprendre plus sur les procédures du PCI, le lecteur est invité à consulter le rapport sur la Phase IV du PCI, *Comparaisons mondiales du pouvoir d'achat et du produit réel en 1980* (New York : Nations Unies, 1986). Pour plus de détails sur les données d'enquête du PCI pour 1975, 1980, 1985 et 1990, se reporter au document *Purchasing Power of Currencies: Comparing National Incomes Using ICP Data* (Banque mondiale, 1993).

L'*espérance de vie à la naissance* indique le nombre d'années que vivrait un nouveau-né si les tendances de la mortalité observées à la date de sa naissance restaient inchangées tout au long de son existence. Ces données proviennent de diverses sources, dont les bureaux statistiques de différents pays, des enquêtes sur la population et sur la santé, des recensements, de la Division de la population des Nations Unies et de la Banque mondiale.

Analphabétisme des adultes : voir le Tableau 7.

Les chiffres récapitulatifs du PNB par habitant, de l'espérance de vie et de l'analphabétisme des adultes portés dans le Tableau 1 sont pondérés par la population.

Tableau 2. Indicateurs macroéconomiques

Les chiffres du Tableau 2 proviennent essentiellement des publications du FMI intitulées *Statistiques de finances publiques* et *Statistiques financières internationales* (SFI). Les

données sur le PNB, le PIB et la dette extérieure totale proviennent des fichiers de données de la Banque mondiale.

Le *déficit/excédent courant de l'administration centrale* est égal à la différence entre les recettes courantes et les dépenses courantes de l'administration centrale. Il convient de noter que les dons n'entrent pas dans ce calcul. Cet indicateur est une mesure utile de la capacité budgétaire du gouvernement. Le déficit/excédent global, dons et compte de capitaux inclus, est donné au Tableau 14.

Les données relatives à la *monnaie au sens large* sont tirées de SFI. La monnaie au sens large englobe la plupart des engagements des institutions monétaires d'un pays à l'égard de résidents à l'exclusion de l'administration centrale. Pour la plupart des pays, elle correspond à la somme de la monnaie (ligne 34 de SFI) et de la quasi-monnaie (ligne 35 de SFI). La monnaie englobe les moyens de paiement de l'économie : la circulation fiduciaire hors banques et les dépôts à vue à l'exception de ceux de l'administration centrale. La quasi-monnaie comprend les dépôts à terme et d'épargne, ainsi que les comptes bancaires similaires que l'émetteur peut convertir en monnaie rapidement et moyennant une légère pénalité, voire sans délai ni pénalité, ainsi que les dépôts en devises des secteurs résidents autres que ceux de l'administration centrale. Lorsque les institutions financières non monétaires sont d'importants émetteurs d'engagements quasi monétaires, ceux-ci sont souvent inclus dans la monnaie au sens large. Le *taux de croissance nominale de la monnaie au sens large* est calculé à partir des chiffres de fin d'année par la méthode des moindres carrés. Le *ratio de la masse monétaire au sens large par rapport au PIB* est calculé à partir de la moyenne des chiffres de fin d'année pour l'année spécifiée et pour l'année précédente.

Les *taux d'intérêt nominaux des banques* représentent les taux servis par les banques commerciales ou assimilées aux titulaires des dépôts à vue, à terme et d'épargne (intérêts créditeurs) et ceux perçus par les banques sur les prêts consentis aux clients de premier ordre (intérêts débiteurs). La comparabilité internationale de ces données est toutefois limitée, en partie, parce que les définitions et les champs d'application varient. Les taux d'intérêt (et les taux de croissance de la monnaie au sens large) étant exprimés en valeur nominale, les différences entre pays tiennent pour beaucoup aux écarts d'inflation.

Le *taux d'inflation annuel moyen* est mesuré par le taux de variation du déflateur implicite du PIB. Ce déflateur est, quant à lui, égal au rapport entre la valeur du PIB annuel aux prix courants et la valeur correspondante du PIB en prix constants, les deux agrégats étant évalués en monnaie nationale. On emploie alors la méthode des moindres carrés pour calculer le taux de croissance du déflateur du PIB pour la période. Cette mesure de l'inflation, comme toutes les autres, présente des inconvénients; elle est toutefois la plus représentative et indique les mou-

vements annuels des prix de tous les biens et services produits dans une économie.

Le *solde des transactions courantes avant les transferts officiels* est la somme des exportations nettes de biens et de services et des transferts privés nets. Il ne couvre pas les transferts officiels nets. Voir également le Tableau 16.

Les *réserves internationales brutes* comprennent les avoirs en or monétaire, les DTS, la position de réserve au FMI des membres de cette institution et les avoirs en devises contrôlés par les autorités monétaires. Les réserves internationales en dollars figurent au Tableau 16. Pour calculer les réserves en *mois de couverture des importations*, on détermine le rapport entre les réserves internationales brutes et la valeur courante en dollars des importations de biens et services et l'on multiplie le résultat obtenu par 12.

La *valeur actuelle nette de la dette extérieure totale* est la valeur actualisée des montants exigibles au titre du service de la dette pendant la durée des emprunts déjà contractés aux prix courants. Pour estimer la valeur actuelle nette de la dette extérieure totale par rapport au PNB, les chiffres de la dette sont convertis des monnaies de remboursement en dollars sur la base des taux de change officiels en fin d'année. Pour convertir les PNB en dollars, on utilise la méthode de conversion décrite dans la note technique relative au Tableau 12.

Les chiffres récapitulatifs sont calculés à partir des montants par groupe des réserves internationales brutes et des importations totales de biens et services en dollars courants.

Tableau 3. Indicateurs des opérations économiques extérieures

Les données portées dans ce tableau décrivent le degré d'ouverture d'une économie aux marchés internationaux et sa vulnérabilité éventuelle aux fluctuations des prix à l'exportation, aux mouvements des taux d'intérêt internationaux, à la disponibilité des flux de capitaux privés et de l'aide publique au développement.

Les *termes de l'échange*, ou termes de l'échange de marchandises nets, mesurent le mouvement relatif des prix à l'exportation et des prix à l'importation. Calculé sous forme de rapport entre l'indice des prix moyens des exportations et l'indice des prix moyens des importations d'un pays, cet indicateur montre l'évolution, par rapport à une année de référence, du niveau des prix à l'exportation en pourcentage des prix à l'importation. Les termes de l'échange sont indiqués pour 1985 et 1994 (année de référence 1987 = 100). Les chiffres proviennent de la base de données sur le commerce de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et des *Statistiques financières internationales* du FMI. Voir également le Tableau 15.

L'*indice de concentration des exportations* est tiré du *Manuel de statistiques du commerce international et du développement* de la CNUCED. Il mesure le degré de

concentration ou de diversification des échanges au niveau des produits des classes à trois chiffres de la CTCI, Révision 2. Pour calculer cet indice, on applique la méthode de Hirschman ou Herfindahl qui consiste à prendre le carré de la part des exportations totales imputable à chaque produit et de faire la somme des résultats ainsi obtenus; l'indice est égal à la racine carrée de cette somme, rapportée à l'intervalle de variation 0 à 1 (cette dernière valeur indiquant une concentration maximale). Il est intéressant de noter que l'inverse de l'indice représente le nombre équivalent de produits, dotés de parts égales, que le pays échange. Les classes à trois chiffres de la CTCI, Révision 2, couvrent 239 produits.

Les *flux nets globaux de ressources* correspondent à la somme des flux nets au titre de la dette à long terme (hors FMI), des dons publics (hors assistance technique), des investissements directs étrangers nets et des investissements de portefeuille. Les flux nets totaux au titre de la dette à long terme sont le montant des décaissements diminué des remboursements du principal sur la dette à long terme publique, à garantie publique, et privée non garantie. Les dons publics représentent les transferts effectués en espèces ou en nature par un organisme public et n'impliquant juridiquement aucune obligation de remboursement pour les bénéficiaires.

Les *flux nets de capitaux privés* recouvrent les flux au titre de la dette privée et les flux de capitaux privés non associés à la dette. Les flux au titre de la dette privée recouvrent les prêts des banques commerciales, les obligations et autres crédits du secteur privé. Les flux privés non associés à la dette sont les investissements directs étrangers nets et les prises de participation.

L'*aide publique au développement* (APD) représente les dons et les prêts accordés à des conditions financières privilégiées par tous les organismes publics bilatéraux et sources multilatérales afin de promouvoir le développement économique et le bien-être social. Les décaissements nets correspondent aux décaissements bruts diminués des paiements versés aux sources d'aide au titre de l'amortissement des apports d'aide antérieurs. Pour pouvoir être considérée comme une APD, une transaction doit remplir les conditions suivantes : elle est principalement effectuée dans le but de promouvoir le développement économique et le bien-être social des pays en développement; et elle est assortie de conditions privilégiées et comporte un élément de don d'au moins 25 %.

Les chiffres récapitulatifs de l'APD en pourcentage du PNB sont calculés à partir des montants totaux d'APD par groupe et du PNB en dollars courants.

Tableau 4. Population et population active

Les données sur la population et la population active décrivent les tendances démographiques générales d'une économie.

Les estimations de *population* pour le milieu de 1994 proviennent de diverses sources, notamment de la Division de la population des Nations Unies, des bureaux statistiques nationaux et des départements géographiques de la Banque mondiale. (Voir également les notes de la section intitulée « Comment lire les tableaux ».) La Banque mondiale définit la population telle qu'elle se présente, c'est-à-dire qu'elle compte tous les résidents d'une économie, quel que soit leur statut juridique ou leur citoyenneté. Il est à noter, toutefois, que 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.

Le *taux de croissance annuel moyen de la population* est calculé à partir des données sur les points extrêmes au moyen d'un modèle de croissance exponentiel. Le lecteur est invité à se reporter à la section consacrée aux méthodes statistiques pour de plus amples informations.

La *répartition par âge de la population* indique la proportion de la population totale appartenant à la tranche d'âge 15 à 64 ans inclus.

Pour calculer les estimations relatives à la *population active totale*, on a multiplié les estimations de la population par les taux d'activité établis par l'Organisation internationale du travail (OIT). Ces estimations portent sur la population dite économiquement active, appellation restrictive qui inclut les forces armées et les chômeurs, mais exclut les femmes au foyer et tous ceux qui s'occupent, à titre bénévole, de malades, d'enfants, de personnes âgées, etc.

La *proportion de femmes* dans la population active, calculée à partir des données de l'OIT, correspond à la main-d'oeuvre féminine ayant un emploi « rémunéré » dans le secteur formel. Dans plusieurs pays en développement, ces chiffres sous-estiment sensiblement la participation des femmes à la vie économique.

La *répartition de la population active* indique les proportions de la population active exerçant des activités agricoles et industrielles. La population active agricole recouvre les personnes dont l'activité se rapporte à l'agriculture proprement dite, la foresterie, la chasse et la pêche. La population active industrielle recouvre les personnes employées dans les industries extractives, le secteur manufacturier, le bâtiment et les secteurs électricité, eau et gaz.

Tous les chiffres récapitulatifs sont fondés sur les données par pays, pondérées par la population ou le sous-groupe de population correspondant.

Tableau 5. Répartition du revenu ou de la consommation

Ce tableau décrit la répartition du revenu et des dépenses de consommation entre différents groupes de population pour 65 pays à revenu faible ou intermédiaire et pour 20 pays à revenu élevé. Ces groupes étant classés en fonc-

tion du niveau de revenu par habitant ou de dépenses ou, pour les pays à revenu élevé, en fonction du revenu des ménages, les parts calculées indiquent la mesure dans laquelle la répartition du revenu ou des dépenses de consommation s'écarte, dans chaque pays, d'une distribution représentant une situation de parfaite égalité.

L'*année de l'enquête* est l'année pendant laquelle les données de base ont été recouvrées. Les séries de données renvoient à diverses années de la période 1985-94 et sont tirées pour la plupart d'enquêtes menées à l'échelon national auprès d'un échantillon représentatif de ménages.

Le *coefficient de Gini* est un résumé exhaustif de la mesure dans laquelle la répartition des revenus ou de la consommation observée s'écarte d'une distribution uniforme théorique représentant une situation dans laquelle la part revenant à chaque personne ou ménage est identique. Il est compris entre une valeur maximale de 100 %, qui représente une situation dans laquelle un individu ou ménage détient la totalité du revenu, et une valeur minimale de zéro, qui décrit une situation d'égalité totale. Le coefficient de Gini est la mesure des inégalités la plus utilisée, bien qu'il ne fasse pas la distinction entre certains cas différents. Par exemple, lorsque les courbes (de répartition des revenus) de Lorenz — à partir desquelles il est calculé — se croisent, des pays dont la répartition du revenu diffère peuvent avoir le même coefficient. Le lecteur est invité à se reporter à la section consacrée aux méthodes statistiques pour de plus amples informations.

Les colonnes suivantes indiquent le *pourcentage du revenu ou de la consommation* que représente chaque quintile ou décile de la population. Les données sur la répartition de revenus dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire proviennent de deux sources principales : des organismes statistiques gouvernementaux et la Banque mondiale. Lorsqu'elles étaient disponibles, on a utilisé les données effectivement recueillies lors de l'enquête auprès des ménages pour calculer directement le pourcentage des revenus (ou des dépenses) correspondant aux différents quantiles; sinon, ce pourcentage a été estimé sur la base des meilleurs groupes de données disponibles. Les indicateurs de répartition pour les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire ont été ajustés en fonction de la taille des ménages, et sont donc une mesure plus cohérente du revenu ou de la consommation par habitant. Aucun ajustement n'a été effectué au titre des différences entre le coût de la vie dans des régions différentes d'une même économie, parce que les données nécessaires à ces calculs ne sont généralement pas disponibles. Pour plus de détails sur les données et méthodes d'estimation employées pour les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire, voir Martin Ravallion et Shaohua Chen (1996).

Pour l'Australie, le Canada, les États-Unis, Israël, l'Italie, la Norvège, la Suède et la Suisse, les chiffres provien-

ment de la banque de données internationale de la *Luxembourg Income Study*, 1990. Pour l'Allemagne, l'Espagne, la France, les Pays-Bas et le Royaume-Uni, ils émanent du Bureau de statistique de l'Union européenne et, pour la Belgique, le Danemark, la Finlande, le Japon et la Nouvelle-Zélande, des Nations Unies (*National Accounts Statistics: Compendium of Income Distribution Statistics*, 1985). Les données sur les autres pays à revenu élevé émanent de sources nationales.

Les données relatives à la répartition du revenu présentées ici posent plusieurs problèmes de comparabilité entre pays. Les enquêtes auprès des ménages sur lesquelles se fondent ces données ne sont pas parfaitement comparables entre pays, encore que ces problèmes aillent s'atténuant à mesure que les méthodes d'enquête s'améliorent et sont normalisées, en particulier grâce aux initiatives des Nations Unies (dans le cadre du Programme de mise en place de dispositifs nationaux d'enquête sur les ménages) et de la Banque mondiale (dans le cadre de l'Étude sur la mesure des niveaux de vie et du projet Dimensions sociales de l'ajustement pour l'Afrique subsaharienne). Il convient, en particulier, de noter trois éléments qui rendent les comparaisons difficiles. Premièrement, certaines enquêtes utilisent le revenu et d'autres les dépenses de consommation comme indicateur du niveau de vie. Pour 39 des 65 pays à faible revenu ou à revenu intermédiaire, les données se rapportent aux dépenses de consommation. En général, la répartition du revenu est plus inégale que celle de la consommation. Deuxièmement, dans certaines enquêtes, c'est le ménage qui est l'unité d'observation considérée, alors que, dans d'autres, c'est l'individu. En outre, les ménages diffèrent tant par le nombre de leurs membres que par la répartition du revenu entre leurs divers membres. Les membres du ménage n'ont pas tous le même âge ni les mêmes besoins de consommation. Lorsque c'est le ménage qui est l'unité d'observation retenue, les quintiles se réfèrent au pourcentage de ménages et non au pourcentage des individus. Troisièmement, les enquêtes varient également selon que les unités d'observation sont classées en fonction du revenu (ou de la consommation) par ménage ou par habitant. Les notes de bas de page indiquent ces différences pour chaque pays.

La comparabilité internationale des données est particulièrement limitée pour les pays à revenu élevé, du fait que l'unité retenue est le ménage, sans qu'il soit tenu compte du nombre de ses membres, et que les ménages sont classés selon leur revenu total et non selon le revenu par membre du ménage. Ces chiffres sont présentés en attendant la publication de meilleures données provenant de la *Luxembourg Income Study*, dans lesquelles les membres des ménages sont classés selon le revenu disponible moyen par équivalent adulte. Les estimations du

présent tableau doivent donc être interprétées avec une extrême prudence.

Tableau 6. Santé

Ce tableau présente certains indicateurs de l'infrastructure sanitaire en place et de l'état de santé de la population.

L'accès aux soins de santé est mesuré par le pourcentage de la population qui peut atteindre les centres de santé locaux en moins d'une heure par les moyens de transport habituels. Il convient de noter que ces établissements sont généralement situés dans les zones urbaines. Dans certains cas, l'accès aux soins de santé peut être beaucoup plus limité dans les zones rurales.

La *population ayant accès à une eau salubre* indique le pourcentage de la population qui n'a pas trop difficilement accès à des sources d'eau salubre (y compris les eaux superficielles traitées ou des eaux non traitées mais non contaminées provenant, par exemple, de sources, de puits sanitaires et de trous d'eau protégés). Cela signifie, pour les zones urbaines, qu'il existe une fontaine ou une borne publique à moins de 200 mètres et, pour les zones rurales, qu'aucun membre du ménage ne doit consacrer une trop grande partie de la journée à aller chercher de l'eau. La définition de l'eau salubre évolue au cours des ans.

L'accès à des services d'assainissement indique le pourcentage de la population qui a accès à des installations d'évacuation des excréments au moins adéquates, qui empêchent que la population, les animaux et les insectes ne soient exposés à des contacts avec ceux-ci.

Le *taux de mortalité infantile* exprime le nombre de décès d'enfants de moins d'un an pour 1.000 naissances vivantes au cours d'une année donnée. Les données sont constituées d'observations et d'estimations obtenues par interpolation et par projection. Quelques pays, dont les économies de l'ex-Union soviétique, utilisent une définition différente des naissances vivantes, qui réduit le taux de mortalité infantile déclaré par rapport à la définition type (de l'Organisation mondiale de la santé).

La *prévalence de la malnutrition* mesure le pourcentage d'enfants de moins de cinq ans recevant une quantité insuffisante ou excessive de nutriments qui affecte leur santé et leur potentiel génétique de croissance. Les méthodes d'évaluation varient, mais les plus communément utilisées sont les suivantes : moins de 80 % du poids normal pour l'âge considéré; au moins deux écarts types en dessous de la valeur du 50^e centile du rapport poids/âge de la population de référence; et l'échelle Gomez de malnutrition. Il est à noter que, pour un petit nombre de pays, les chiffres se rapportent à des enfants âgés de trois ou quatre ans, ou encore plus jeunes.

Le *taux d'utilisation de contraceptifs* indique la proportion de femmes qui pratiquent, ou dont le mari pratique, une forme quelconque de contraception. L'emploi

de contraceptifs se mesure généralement pour les femmes âgées de 15 à 49 ans. Quelques pays utilisent d'autres groupes d'âge, notamment 15-44 ans. Les chiffres proviennent essentiellement d'enquêtes démographiques et sanitaires, d'enquêtes sur la prévalence de la contraception et des dossiers de la Banque mondiale sur les pays.

L'*indice synthétique de fécondité* mesure 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 valeurs indiquées sont des observations et des estimations obtenues par interpolation ou par projection.

La colonne *mortalité maternelle* indique le nombre de décès de femmes liés à la maternité pour 100.000 naissances vivantes. Étant donné que certains pays définissent cette cause de décès plus largement que d'autres — en y englobant les décès liés aux complications de la grossesse, à l'état puerpéral ou à l'avortement — et que beaucoup de femmes enceintes meurent faute de soins appropriés, la mortalité maternelle se prête mal à des mesures fiables et cohérentes d'un pays à l'autre. À l'évidence, beaucoup de décès liés à la maternité ne sont pas comptabilisés, surtout dans les pays où les populations rurales sont isolées. Cela explique certains des chiffres peu élevés figurant dans ce tableau, en particulier pour plusieurs pays africains. Les données sont tirées de diverses sources nationales. Lorsque les systèmes administratifs nationaux laissent à désirer, les chiffres ont été établis par des méthodes d'estimation indirecte à partir des résultats d'enquêtes démographiques et sanitaires ou proviennent d'autres enquêtes par sondage nationales. Pour plusieurs pays en développement, la mortalité maternelle a été estimée par l'Organisation mondiale de la santé (OMS) et le Fonds des Nations Unies pour l'enfance (UNICEF) au moyen de modèles.

Toutes les données récapitulatives sont établies sur la base de données par pays pondérées par la population ou des sous-groupes de la population, sauf celles sur la mortalité infantile qui sont pondérées par le nombre de naissances.

Tableau 7. Éducation

Les données de ce tableau se rapportent à différentes années, mais la différence par rapport aux années indiquées ne dépasse généralement pas deux ans. Les données proviennent de l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO).

Les données relatives au *pourcentage d'inscrits dans l'enseignement primaire* représentent une estimation du nombre d'enfants de tous âges inscrits à l'école primaire par rapport au nombre d'enfants en âge de poursuivre une scolarité primaire. Dans un grand nombre de pays, l'âge du primaire est de 6 à 11 ans, mais ce n'est pas le cas par-

tout. Pour certains pays où l'enseignement primaire est universel, les taux bruts d'inscription peuvent être supérieurs à 100 %, certains élèves ayant un âge supérieur ou inférieur à l'âge officiel du primaire.

Les données relatives au *pourcentage d'inscrits dans l'enseignement secondaire* sont calculées de la même manière; mais, là encore, la définition de l'âge du secondaire varie d'un pays à l'autre; dans la plupart des cas, cet âge est de 12 à 17 ans. Les taux peuvent être influencés par l'entrée tardive d'élèves, ainsi que par les redoublements et les cas d'engorgement des effectifs en fin de cycle.

Le *taux d'inscription dans l'enseignement supérieur* se calcule en divisant le nombre d'élèves inscrits dans toutes les écoles postsecondaires et universités par la population âgée de 20 à 24 ans. Les élèves des écoles professionnelles, des programmes d'éducation des adultes, des cycles de deux ans d'enseignement supérieur et des centres d'enseignement à distance (cours par correspondance principalement) sont inclus. La distribution des élèves entre ces divers types d'établissement varie selon les pays. La population âgée de 20 à 24 ans a été retenue comme dénominateur par l'UNESCO, car elle représente une cohorte moyenne au niveau de l'enseignement supérieur, bien que des élèves plus jeunes et plus âgés puissent être inscrits dans les établissements d'enseignement supérieur.

Le *pourcentage de la cohorte atteignant la quatrième année d'enseignement* est le pourcentage des enfants ayant commencé leur scolarité primaire en 1980 et en 1988, respectivement, et entrés en quatrième année du primaire en 1983 et 1991. Les chiffres en italique se rapportent à des cohortes antérieures ou postérieures. Ces données sont fondées sur les registres d'inscription.

Par *analphabétisme des adultes*, on entend ici la proportion des personnes âgées de 15 ans et plus ne sachant pas lire en le comprenant, ni écrire intelligiblement, un texte court et simple sur leur vie quotidienne. Ce n'est là qu'une des trois définitions largement acceptées, et elle est appliquée avec certaines nuances dans plusieurs pays. Les données proviennent des estimations et projections de l'analphabétisme établies en 1995 par l'UNESCO.

Les chiffres récapitulatifs présentés dans ce tableau sont les taux d'inscription par pays, pondérés par la population.

Tableau 8. Consommation d'énergie commerciale

Les données sur la *consommation d'énergie commerciale* proviennent principalement de l'Agence internationale de l'énergie (AIE) et des Nations Unies. Elles portent sur les formes commerciales d'énergie primaire — pétrole (pétrole brut, liquides extraits du gaz naturel et pétrole tiré de sources non classiques), gaz naturel, combustibles solides (charbon, lignite et autres combustibles dérivés) et électricité primaire (nucléaire, hydraulique, géothermique, etc.) —, tous les chiffres étant convertis en équiva-

lent pétrole. Pour convertir l'électricité nucléaire en équivalent pétrole, on suppose un rendement thermique théorique de 33 %; l'électricité hydraulique est considérée comme ayant un rendement de 100 %.

La *consommation totale d'énergie* indique l'offre nationale d'énergie primaire avant qu'elle soit transformée en combustibles destinés à divers usages (électricité, produits dérivés du pétrole raffiné, etc.) et est calculée comme une production nationale, majorée des importations et des variations des stocks et minorée des exportations et des routes maritimes internationales. Elle comprend aussi les produits, principalement ceux dérivés du pétrole, destinés à des usages non énergétiques. La consommation de bois de feu, d'excréments séchés d'animaux et autres combustibles traditionnels, bien qu'importante dans certains pays en développement, n'est pas prise en considération faute de données fiables et complètes.

La *consommation d'énergie par habitant* est calculée au moyen des estimations de la population totale pour les années indiquées.

Le *PIB par kilogramme* d'énergie commerciale consommée est le montant estimé du PIB, en dollars, produit par kilogramme d'équivalent pétrole.

Le ratio des *importations nettes d'énergie en pourcentage de la consommation* est calculé à partir des valeurs des importations et de la consommation mesurées en équivalent pétrole. Le signe moins indique que le pays est un exportateur net.

Les données sur les *émissions de gaz carbonique* se rapportent aux contributions de l'industrie aux flux de gaz carbonique émanant de combustibles solides ou liquides, de carburants dérivés du gaz, des flambages à la torche à gaz et de la fabrication du ciment. Elles sont tirées de plusieurs sources communiquées par l'Institut mondial des ressources naturelles. Elles proviennent pour l'essentiel de la Division des sciences de l'environnement du Centre d'analyse des informations sur le gaz carbonique (Carbon Dioxide Information Analysis Center — CDIAC) du Laboratoire national d'Oak Ridge.

Le CDIAC calcule tous les ans les émissions de CO₂ dues à la combustion des combustibles fossiles et à la fabrication du ciment dans la plupart des pays du monde. Ces calculs reposent sur les données relatives à la consommation nette apparente de combustibles fossiles enregistrée dans la base des données sur l'énergie dans le monde de la Division de statistique de l'Organisation des Nations Unies et les données relatives à la fabrication de ciment de la base des données du United States Bureau of Mines. Le calcul des émissions se fait à partir des valeurs moyennes mondiales de la composition chimique des combustibles et de leur consommation. Les estimations ne couvrent pas le mazout de route utilisé dans le cadre des transports internationaux, car il est difficile de ventiler leur consom-

mation entre les différents pays qui bénéficient de ces transports. Bien que les estimations des émissions mondiales diffèrent probablement de moins de 10 % des émissions effectives, les marges d'erreur peuvent être plus élevées au niveau des pays.

Pour calculer les chiffres récapitulatifs relatifs à la consommation d'énergie, on fait la somme des volumes en cause 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.

Pour calculer les chiffres récapitulatifs relatifs aux émissions de CO₂, on utilise les données par groupes. Pour calculer les estimations par habitant, on utilise les chiffres des émissions globales et de la population.

Tableau 9. Utilisation des sols et urbanisation

Les données sur l'*utilisation des terres* sont compilées par l'Institut mondial des ressources naturelles. Elles proviennent néanmoins, pour l'essentiel, de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), qui les obtient de sources nationales par le biais de questionnaires annuels et de recensements agricoles effectués par les pays. Tous les pays n'utilisent toutefois pas la même définition de l'utilisation des terres. La FAO ajuste souvent les définitions des catégories de terres et révisé, parfois, dans une large mesure les données antérieures. Les chiffres reflétant les modifications intervenues dans les procédures de recouvrement des données ainsi que les changements constatés dans l'utilisation des terres, il importe d'interpréter les tendances observées avec prudence. La plupart des données sur l'utilisation des terres se rapportent à 1993.

Les *terres cultivables* recouvrent les terres affectées aux cultures temporaires et aux cultures permanentes, les prairies temporaires, les jardins maraîchers ou potagers, et les terres en jachères temporaires. Les cultures permanentes sont les cultures qui ne doivent pas être replantées après chaque récolte; les terres consacrées à ces dernières ne comprennent toutefois pas les superficies plantées en arbres destinés à la production de bois ou de grumes.

Les *prairies et pâturages permanents* sont les terres consacrées pendant au moins cinq ans aux herbacées fourragères, cultivées ou sauvages. Quelques pays seulement fournissent régulièrement des données sur cette catégorie; il est en effet difficile de délimiter cette dernière, car elle recouvre les prairies sauvages qui servent de pâturages.

Les *autres terres* recouvrent les forêts et terrains boisés, c'est-à-dire les terres portant des peuplements naturels ou artificiels, ainsi que les terres déboisées mais dont le reboisement est envisagé pour le proche avenir. Cette catégorie comprend aussi les terres non cultivées, les herbages qui ne

servent pas de pâturage, les marécages, les terres incultes et les terrains bâtis. Ces derniers couvrent les terrains résidentiels, industriels et de loisirs, ainsi que les zones occupées par des routes et autres infrastructures matérielles.

Les chiffres relatifs à la *population urbaine en pourcentage de la population totale* et les estimations de la population des *agglomérations urbaines* sont ceux du document des Nations Unies intitulé *World Urbanization Prospects: The 1994 Revision*. Les agglomérations urbaines recouvrent les régions métropolitaines comptant au moins 1 million d'habitants. Pour calculer le *taux d'accroissement de la population urbaine*, on multiplie les estimations de la population totale de la Banque mondiale (voir Tableau 4) par la part de la population urbaine dans la population totale établie par l'ONU. Les séries d'estimations de la population urbaine ainsi obtenues servent alors à calculer la *population des agglomérations urbaines en pourcentage de la population urbaine*. Dans la mesure où les estimations de ce tableau sont basées sur des définitions nationales différentes du terme « urbain », la prudence s'impose lorsqu'on procède à des comparaisons entre pays.

Les chiffres récapitulatifs de la population urbaine en pourcentage de la population totale sont calculés à partir des 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, à partir de la population urbaine.

Tableau 10. Ressources naturelles : forêts et eau

Ce tableau fournit des informations sur l'état de deux ressources environnementales importantes. Les statistiques qui y sont présentées sont tirées de sources mentionnées dans le document *World Resources 1994-95*, publié par l'Institut mondial des ressources naturelles. Cependant, peut-être plus encore que pour d'autres données du présent Rapport, le lecteur est invité à la prudence. Bien qu'elles donnent une idée des grandes différences existant dans le patrimoine des divers pays et dans l'usage qu'ils en font, ces statistiques ne sont pas véritablement comparables du fait de l'hétérogénéité des méthodes de collecte et de traitement des données, des définitions et des ressources des administrations. Elles ont été choisies parce qu'elles sont disponibles pour la plupart des pays et qu'elles reflètent certaines caractéristiques générales de l'environnement.

La *superficie des zones forestières* se rapporte aux formations naturelles de végétaux ligneux où les arbres prédominent. Ces estimations sont tirées de statistiques nationales rassemblées par la FAO et la Commission économique pour l'Europe des Nations Unies (CEE-ONU). De nouvelles estimations ont été publiées en 1993 pour les pays tropicaux par la FAO et pour les zones tempérées par la CEE-ONU/FAO.

Ces deux organismes n'utilisent pas les mêmes définitions dans leurs estimations. Pour la FAO, les forêts naturelles des pays tropicaux sont denses, dès lors que la cime des arbres couvre une forte proportion de la superficie et qu'il n'y a pas de couvert herbacé continu au niveau du sol; elles sont claires lorsque les terres portent un mélange d'herbages et d'arbres, dont les cimes couvrent 10 % au moins de la superficie, et un couvert herbacé continu au niveau du sol. Les forêts tropicales englobent toutes les formations (hormis les plantations), y compris celles en partie dégradées par l'agriculture, les incendies de forêt, l'exploitation forestière ou les pluies acides. Pour la CEE-ONU/FAO, les forêts sont des terres portant des arbres dont les cimes couvrent 20 % ou plus de la superficie. Cette définition couvre également les formations forestières claires; les routes forestières et les pare-feu; les zones de faible étendue provisoirement déboisées; les jeunes formations où la cime des arbres devrait couvrir 20 % au moins de la superficie lorsqu'ils arriveront à maturité; et les brise-vent et les rideaux abris. Les zones de plantations sont comprises dans les estimations de zones forestières naturelles des pays tempérés. Certains pays du tableau y incluent aussi d'autres terres boisées (savanes boisées, broussailles, arbustes et brousse).

Par *déboisement*, on entend la conversion permanente de zones forestières à d'autres usages : culture itinérante, culture permanente, pâturage, peuplement ou aménagement d'infrastructures. Les superficies déboisées ne comprennent pas les zones provisoirement déboisées mais qui seront replantées, ni les zones dégradées par la collecte de bois de feu, les pluies acides ou des incendies de forêt. Le tableau indique l'étendue du déboisement annuel des zones forestières naturelles en superficie et en pourcentage de la superficie totale.

Les *aires protégées à l'échelon national* sont les zones d'au moins 1.000 hectares protégées par les autorités nationales et relevant de cinq catégories : réserves scientifiques et réserves naturelles intégrales; parcs nationaux d'intérêt national ou international (dont les écosystèmes ne sont pratiquement pas altérés par l'homme); monuments et paysages naturels présentant certaines caractéristiques exceptionnelles; réserves naturelles dirigées et sanctuaires de protection d'espèces sauvages; et paysages terrestres ou marins protégés (cette catégorie pouvant comprendre des sites culturels). Les données du présent tableau ne comprennent pas les zones protégées par les seules autorités locales ou provinciales, ni les zones où la cueillette, la pêche ou la chasse sont autorisées. Elles peuvent être fondées sur des définitions différentes et être communiquées de diverses façons aux organisations, comme le Centre mondial de surveillance de la conservation, qui les compile et les diffuse. Le pourcentage de la surface totale d'aires protégées est calculé au moyen de la superficie totale (voir Tableau 1).

Les données relatives au *prélèvement annuel de ressources en eau douce* peuvent elles aussi avoir été collectées et estimées selon des méthodes différentes, mais elles indiquent avec exactitude l'ordre de grandeur de la consommation d'eau totale et par habitant. Cependant, elles ne rendent pas compte des importantes variations que peut accuser le total des ressources renouvelables d'une année à l'autre. Elles ne rendent pas compte non plus des différences qui peuvent exister, au sein d'un même pays, d'une saison ou d'une région à l'autre. Les estimations des ressources en eau douce, parce qu'elles sont fondées sur des moyennes à long terme, excluent explicitement les cycles décennaux d'années sèches et humides. Le Département Hydrogéologie d'Orléans (France) compile des données sur les ressources en eau et le prélèvement d'eau à partir de publications, notamment nationales, des Nations Unies et professionnelles. L'Institut de géographie de l'Académie nationale des sciences de Moscou compile également des données sur les ressources mondiales en eau à partir de publications et, au besoin, d'estimations de ces ressources et de la consommation d'eau établies à partir de modèles faisant appel à d'autres données, comme les populations, les périmètres irrigués, le cheptel et les précipitations. Les chiffres de ce tableau sont le produit de la combinaison, par l'Institut mondial des ressources naturelles, de ces données et de celles provenant d'autres sources. Les données relatives au prélèvement portent sur différentes années de la période 1970-92 qui varient d'un pays à l'autre. Les données portant sur des régions arides et semi-arides et les petits pays sont considérées comme moins fiables que celles qui concernent les zones humides et les grands pays.

Les *ressources totales en eau* incluent à la fois les ressources renouvelables intérieures et, lorsque cela est indiqué, le débit des cours d'eau provenant d'autres pays. Les estimations datent de 1992. Les ressources renouvelables intérieures annuelles en eau se réfèrent au débit annuel moyen des cours d'eau et des eaux souterraines provenant des eaux de pluie reçues dans le pays. Les prélèvements incluent ceux des usines de dessalement et des eaux souterraines non renouvelables, mais pas les pertes par évaporation. Le prélèvement total peut excéder les ressources renouvelables totales, lorsque des volumes considérables sont prélevés sur des usines de dessalement et des eaux souterraines non renouvelables ou que l'eau est recyclée à grande échelle.

Pour calculer les *prélèvements totaux par habitant*, on divise le prélèvement total pour le pays par le nombre de ses habitants au cours de l'année à laquelle se rapporte l'estimation du prélèvement total. Pour la plupart des pays, les données relatives aux prélèvements sectoriels par habitant sont établies à partir des estimations de pourcentage de prélèvements sectoriels pour 1987-92. Les *usages domes-*

tiques comprennent l'eau potable, la consommation ou les ventes d'eau des communes, la consommation des services publics, des établissements commerciaux et des ménages. Les *autres usages* recouvrent les prélèvements directs destinés à des usages industriels, y compris ceux qui servent au refroidissement des centrales thermiques, ainsi que les prélèvements à usages agricoles (irrigation et élevage).

Tableaux 11, 12 et 13. Croissance et structure de l'économie

Le Tableau 11 décrit la croissance du produit intérieur brut (PIB) et de ses composantes, le Tableau 12 la structure du PIB par branche d'activité et le Tableau 13 la structure correspondante du PIB par emploi.

La plupart des définitions employées sont celles du *Système de comptabilité nationale (SCN) des Nations Unies*, Série F, no 2, Révision 3. La Révision 4 du SCN n'a été achevée qu'en 1993, et il est probable que beaucoup de pays continueront d'appliquer les recommandations de la Révision 3 au cours des prochaines années. Les estimations émanent de sources nationales; elles parviennent parfois à la Banque mondiale par le biais d'autres organismes internationaux, mais sont le plus souvent recueillies lors de missions des services de la Banque mondiale.

Les services de la Banque mondiale vérifient la qualité des données des comptes nationaux et, dans certains cas, aident à ajuster les séries nationales. Les moyens des services de statistique étant parfois limités et en raison aussi des problèmes inhérents aux données, il n'est pas toujours possible de parvenir à des chiffres strictement comparables à l'échelon international, surtout lorsqu'il s'agit d'activités économiques difficiles à mesurer, comme celles des marchés parallèles, du secteur informel, ou de l'agriculture de subsistance.

Le *PIB* mesure la production finale totale de biens et de services des résidents et des non-résidents, quelle que soit la part respective des premiers et des seconds. Il n'est pas tenu compte de l'amortissement des actifs « fabriqués », ni de l'épuisement ou de la dégradation des ressources naturelles. La comparabilité internationale des estimations souffre de la diversité des systèmes appliqués par les pays à l'évaluation de la valeur ajoutée par secteur de production. Bien que, selon le SCN, les estimations du PIB par branche d'activité doivent être exprimées aux prix de base ou prix au producteur, beaucoup de pays les communiquent encore aux prix d'acquisition. En pratique, les estimations du PIB sont indiquées aux prix d'acquisition dans le Tableau 11, lorsque leurs composantes ont été calculées sur cette base, et ces cas sont signalés par une note de renvoi. Dans le Tableau 13, le PIB est exprimé aux prix d'acquisition pour tous les pays.

Les taux de croissance du Tableau 11 sont calculés à partir des séries partielles, exprimées en monnaie natio-

nale, qui ont été raccordées et ramenées à la base 1987 en prix constants.

Le *taux de croissance des exportations de biens et de services hors facteurs* est calculé à partir des données des comptes nationaux en prix constants.

Dans le Tableau 12, les chiffres indiqués pour les PIB sont des valeurs en dollars des États-Unis, obtenues par conversion des chiffres en monnaie nationale sur la base des taux de change officiels d'une seule année. Pour les quelques pays dont le taux de change officiel ne reflète pas le taux effectivement appliqué aux opérations de change, on a retenu un autre facteur de conversion. Il est à noter que, pour ce tableau, on n'utilise pas la moyenne sur trois ans employée pour estimer le PNB par habitant au Tableau 1.

Les chiffres récapitulatifs du Tableau 12 sont calculés à partir des chiffres du PIB par secteur en dollars courants établis pour les groupes de pays.

L'*agriculture* recouvre, outre l'agriculture proprement dite, la foresterie, la chasse et la pêche. Dans les pays en développement où l'agriculture de subsistance occupe une grande place, une bonne part de la production agricole soit n'est pas échangée du tout, soit est échangée sans transaction monétaire. Cela rend plus difficile l'estimation de la contribution de l'agriculture au PIB et réduit la fiabilité et la comparabilité des chiffres.

L'*industrie* comprend la valeur ajoutée des industries extractives, du *secteur manufacturier* (qui fait aussi l'objet d'un sous-groupe distinct dans le Tableau 12), des travaux publics et du bâtiment, et des secteurs électricité, eau et gaz. La rubrique *services* recouvre la valeur ajoutée de toutes les autres branches d'activité économique, comme le commerce de gros et de détail, les transports, les administrations publiques et les services aux particuliers, y compris les commissions bancaires imputées, les droits d'importation, et tous écarts statistiques notés par les déclarants nationaux.

Dans le Tableau 13, la *consommation des administrations publiques* comprend toutes les dépenses courantes consacrées à l'achat de biens et de services par les administrations de tous niveaux, mais non par la plupart des entreprises d'État. Les dépenses en capital au titre de la défense et de la sécurité nationales sont considérées comme des dépenses de consommation des administrations publiques.

La *consommation privée* représente la valeur, aux prix du marché, de tous les biens et services, y compris les biens de consommation durables (tels qu'automobiles, machines à laver et ordinateurs individuels) achetés ou reçus à titre de rémunération en nature par les ménages et les institutions à but non lucratif. Elle ne comprend pas les achats de logements, mais elle inclut le loyer imputé des logements occupés par leur propriétaire. En pratique, elle

peut comprendre tout écart statistique constaté pour l'emploi des ressources.

L'*investissement intérieur brut* comprend les dépenses consacrées à l'accroissement du capital fixe de l'économie, plus les variations nettes du niveau des stocks.

L'*épargne intérieure brute* est le PIB moins la consommation totale.

Les *exportations de biens et de services hors facteurs* représentent la valeur de tous les biens et services autres que les revenus des facteurs fournis au reste du monde : marchandises, fret, assurances, voyages et autres services hors facteurs. La valeur des services constitués par les revenus des facteurs, comme le produit des placements, les intérêts et le revenu du travail, en est exclue. Les transferts courants en sont également exclus.

Le *solde de ressources* est la différence entre les exportations et les importations de biens et de services autres que les revenus des facteurs.

Pour obtenir les chiffres récapitulatifs relatifs à chaque indicateur du Tableau 11, on calcule les valeurs en dollars constants de 1987 pour chaque économie et chaque année des périodes considérées à partir des séries partielles raccordées; on en fait la somme pour chaque année pour l'ensemble des pays; et on calcule les taux de croissance par la méthode des moindres carrés. Les parts moyennes en pourcentage des divers secteurs indiquées aux Tableaux 12 et 13 sont calculées à partir des totaux par groupe du PIB sectoriel en dollars courants.

Tableau 14. Budget de l'administration centrale

Les données sur les recettes et les dépenses de l'administration centrale proviennent de la publication du FMI, *Government Finance Statistics Yearbook* (1995), et des dossiers du FMI. Les comptes de chaque pays y sont présentés selon le système de définitions et classifications communes décrit dans le *Manuel de statistiques de finances publiques* du FMI (1986). Le lecteur est invité à se reporter à ces publications qui contiennent toutes explications pertinentes sur les concepts, les définitions et les origines de ces données. Les commentaires ci-après visent principalement à placer ces données dans le contexte général de l'ensemble des indicateurs présentés ici.

Comme la couverture des données disponibles peut varier, les diverses composantes des dépenses et des recettes de l'administration centrale indiquées ici peuvent ne pas être rigoureusement comparables d'une économie à l'autre.

Les insuffisances de la couverture statistique des administrations régionales et locales obligent à utiliser des données portant sur l'administration centrale. De ce fait, la présentation statistique de l'allocation des ressources entre divers emplois est sujette à d'importantes distorsions ou sous-estimations, surtout pour les pays dont les administrations régionales et locales jouissent d'une autonomie

considérable et sont responsables d'un grand nombre de services économiques et sociaux. Par ailleurs, la notion d'« administration centrale » peut correspondre à deux types de comptabilité nationale : une comptabilité consolidée ou une comptabilité budgétaire. Dans la plupart des pays, les données financières de l'administration centrale sont consolidées en un seul compte global; dans d'autres, seuls les comptes budgétaires de l'administration centrale sont disponibles. Comme ces comptes budgétaires ne couvrent pas toujours la totalité des unités de l'administration centrale, ils donnent généralement une idée incomplète des activités de celle-ci. Les pays dont les données portent sur les comptes budgétaires sont signalés en bas de page.

En conséquence, les données présentées, surtout celles qui portent sur les services sociaux, ne sont pas comparables d'un pays à l'autre. Dans de nombreuses économies, le secteur privé joue un rôle important dans les domaines de la santé et de l'éducation; dans d'autres, ce sont les services publics qui représentent la majeure partie des dépenses totales, mais ils peuvent être financés par des niveaux inférieurs de l'administration. Il faut donc être prudent lorsqu'on utilise ces données à des fins de comparaison entre pays.

Les *recettes totales* sont d'origine fiscale et non fiscale. Les *recettes fiscales* sont le produit des contributions obligatoires, sans contrepartie et non remboursables, perçues à des fins publiques. Elles comprennent les intérêts perçus sur les arriérés fiscaux et les pénalités pour défaut ou retard de paiement et sont indiquées nettes des remboursements et autres ajustements correctifs.

Les *recettes non fiscales* regroupent les encaissements qui ne correspondent pas à des contributions obligatoires, non remboursables perçues à des fins publiques, comme les amendes, les droits administratifs ou les revenus tirés par les administrations publiques de biens qu'elles possèdent. En sont exclues les sommes provenant de dons et d'emprunts, les recouvrements de prêts antérieurs des administrations, les engagements et le produit de la vente de biens de capital.

Les *dépenses de l'administration centrale* recouvrent les dépenses effectuées par tous les ministères, directions, établissements et autres unités qui sont des services ou des organes d'exécution des autorités centrales du pays. Elles comprennent à la fois les dépenses courantes et les dépenses en capital (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 de construction, les opérations de recrutement et les activités de formation. Entrent également dans cette catégorie des éléments étroitement apparentés, comme les programmes d'aide militaire. En sont exclus les dépenses destinées à la sécurité et à l'ordre

publics, qui sont classées séparément. Les dépenses au titre de la défense sont considérées comme des dépenses courantes.

La rubrique *services sociaux* recouvre les dépenses au titre de la santé, de l'éducation, du logement, de la sécurité sociale et de l'aide sociale. Elle recouvre également les indemnités versées aux personnes malades et temporairement invalides pour compenser leurs pertes de revenu; les prestations versées aux personnes âgées, aux invalides permanents et aux chômeurs; les allocations familiales et les indemnités de maternité et pour enfants à charge; et le coût des services d'aide sociale, comme les soins aux personnes âgées, aux invalides et aux enfants. De nombreuses dépenses visant la défense de l'environnement, comme les mesures antipollution, l'alimentation en eau, l'assainissement et l'enlèvement des ordures ménagères, sont incluses dans cette catégorie, sans que l'on puisse les mesurer séparément.

L'*excédent/déficit global* est la différence entre, d'une part, les recettes courantes, les recettes en capital et les dons publics reçus et, d'autre part, les dépenses totales et les prêts moins les remboursements. Ce concept est plus vaste que celui d'excédent/déficit courant de l'administration centrale indiqué au Tableau 2.

Tableau 15. Exportations et importations de marchandises

La principale source pour les valeurs courantes des échanges est la base de données sur le commerce de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), complétée par les données des *Statistiques financières internationales* (SFI) du FMI, la base de données des Nations Unies sur le commerce des produits de base (COMTRADE) et des estimations de la Banque mondiale. Les parts indiquées dans ces tableaux ont été calculées à partir des valeurs des échanges en dollars courants provenant du système de données sur le commerce de la CNUCED, complétées par des données du système COMTRADE des Nations Unies.

Les rubriques *exportations* et *importations* de marchandises recouvrent, à quelques exceptions près, les mouvements internationaux de marchandises franchissant des frontières douanières; elles ne comprennent pas les échanges de services. Les exportations s'entendent f.o.b. (franco à bord) et les importations c.i.f. (coût, assurance, fret), sauf exceptions précisées dans les sources indiquées ci-dessus. Ces valeurs sont exprimées en dollars courants.

Les catégories d'exportations et d'importations sont celles de la *Classification type pour le commerce international* (CTCI), Série M, n° 34, Révision 1. Pour quelques pays, on ne dispose pas de données pour certaines catégories. Les *produits alimentaires* correspondent aux Sections 0, 1 et 4 et à la Division 22 de la CTCI (produits ali-

mentaires et animaux vivants, boissons et tabac, huiles et graisses d'origine animale et végétale, et graines, noix et amandes oléagineuses). La rubrique *combustibles* comprend les produits de la Section 3 de la CTCI (combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes).

Les *taux de croissance annuels moyens des exportations et des importations* sont calculés à partir des valeurs en prix constants, obtenues en déflatant les valeurs courantes par l'indice des prix pertinent. La Banque mondiale utilise les indices de prix établis par la CNUCED pour les économies à faible revenu et à revenu intermédiaire et les indices publiés dans les *Statistiques financières internationales* du FMI pour les économies à revenu élevé. Ces taux de croissance peuvent différer de ceux qui ont été calculés à partir des sources nationales parce que ces dernières n'utilisent pas les mêmes années de base et méthodes de pondération que la CNUCED ou le FMI.

Pour calculer les chiffres récapitulatifs relatifs aux taux de croissance, on a fait la somme des séries de prix en dollars constants de 1987 pour chaque année, puis appliqué la méthode des moindres carrés pour les périodes indiquées.

Tableau 16. Balance des paiements

Les statistiques de ce tableau ont été établies à partir des données du FMI, mais elles incluent également des estimations des services de la Banque mondiale et les ajustements que ceux-ci ont apportés, dans un petit nombre de cas, à la couverture ou à la classification des données pour améliorer leur comparabilité au plan international. Les définitions et concepts utilisés sont basés sur le *Manuel de la balance des paiements, Quatrième édition*, du FMI (1977). Le FMI se fonde maintenant sur la cinquième édition pour compiler les statistiques de balance des paiements. Certains indicateurs portés dans la présente publication peuvent donc différer de ceux publiés dans de récents documents du FMI. Les valeurs de ce tableau sont exprimées en dollars convertis aux taux de change officiels.

Les *exportations et importations de biens et services* recouvrent toutes les transactions donnant lieu au transfert de la propriété de biens et services — y compris les marchandises, les services hors facteurs, et les services des facteurs — entre des résidents d'un pays et le reste du monde.

Les *envois nets de fonds des travailleurs* comprennent les transferts de revenu des migrants employés ou qui pensent être employés pendant plus d'un an dans leur nouveau pays, où ils sont considérés comme des résidents. Ces envois de fonds sont classés dans la catégorie des transferts privés sans contrepartie, tandis que ceux effectués par des travailleurs séjournant moins longtemps à l'étranger sont classés parmi les services en tant que revenus du travail. Cette distinction suit les règles admises au plan internatio-

nal, mais certains pays en développement classent les envois de fonds des travailleurs dans le revenu des facteurs (en en faisant donc une composante du PNB). La Banque mondiale se conforme aux directives internationales pour sa définition du PNB et il peut donc y avoir des différences par rapport aux pratiques suivies au plan national.

Les *autres transferts privés nets* recouvrent les transferts privés nets sans contrepartie autres que les envois de fonds des travailleurs.

Le *solde des transactions courantes avant transferts officiels* est égal à la somme des exportations nettes de biens et services et des transferts privés nets, mais ne comprend pas les transferts officiels nets.

Les *réserves internationales brutes* comprennent les avoirs en or monétaire, les DTS, la position de réserve au FMI des membres de cette institution 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 aux cours du marché de Londres en fin d'année (31 décembre), soit 589,50 dollars l'once en 1980 et 383,25 dollars l'once en 1994. En raison de différences quant à la définition des réserves internationales, à la détermination de la valeur de l'or et aux méthodes de gestion des réserves, les chiffres sur les réserves publiés dans les sources nationales peuvent ne pas être strictement comparables. Le niveau des réserves indiqué pour 1980 et 1994 s'entend en fin d'année et est exprimé en dollars courants aux taux de change en vigueur. Voir le Tableau 2 pour les avoirs de réserves exprimés en nombre de mois d'importations de biens et de services qu'ils permettraient de financer.

Les chiffres récapitulatifs sont calculés à partir des totaux par groupe des réserves internationales brutes.

Tableau 17. Dette extérieure totale

Les données sur la dette figurant dans le présent tableau 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 économies en développement et ne rassemble pas de chiffres sur la dette extérieure d'autres groupes d'emprunteurs ou des économies qui ne sont pas membres de la Banque mondiale. Les chiffres sur la dette portés dans ce tableau ont été convertis en dollars aux taux de change officiels. Les données sur la dette comprennent la dette privée non garantie notifiée par 30 pays en développement et des estimations partielles ou complètes pour 20 autres économies qui ne communiquent pas de chiffres à ce sujet, mais pour lesquelles ce type d'endettement est connu pour être élevé.

La *dette extérieure totale* est la somme de la dette publique, de la dette à garantie publique, de la dette privée non garantie à long terme, du recours au crédit du FMI et de

la dette à court terme. La dette à long terme est composée de trois éléments : la dette publique, la dette à garantie publique et la dette privée non garantie. La dette publique recouvre des obligations extérieures contractées par des débiteurs publics, y compris les administrations publiques et leurs services, et les organismes publics autonomes. La dette à garantie publique correspond à des obligations extérieures contractées par des débiteurs privés, dont le remboursement est garanti par une entité publique. La dette privée non garantie représente des obligations extérieures contractées par des débiteurs privés, dont le remboursement n'est pas garanti par une entité publique. Le recours au crédit du FMI recouvre les obligations de rachat à l'égard du FMI au titre de toutes les utilisations de ressources du FMI, à l'exclusion des obligations résultant de tirages sur la tranche de réserve. Il comprend l'encours des achats dans les tranches de crédit, notamment en vertu de la politique d'accès élargi aux ressources du FMI, et au titre de tous les mécanismes spéciaux (stocks régulateurs, financement compensatoire, mécanisme élargi de crédit et mécanismes pétroliers), les prêts du fonds fiduciaire et les opérations au titre de la facilité d'ajustement structurel renforcée. L'encours des obligations à l'égard du FMI en fin d'année (stock) est converti en dollars au taux de change entre le dollar et le DTS à la même date. La dette à court terme est la dette à échéance initiale d'un an ou moins. Elle inclut les arriérés au titre des intérêts sur la dette à long terme échue et non amortie, sur une base cumulée. Les données disponibles ne permettent pas de faire la distinction entre dette publique et dette privée non garantie.

La *dette extérieure totale en pourcentage du PNB et des exportations de biens et services* (y compris les envois de fonds des travailleurs) est calculée en dollars.

Le *service total de la dette en pourcentage des exportations de biens et services* est la somme des remboursements du principal et des paiements d'intérêts sur la dette extérieure totale. Ce ratio est l'une des mesures conventionnelles de l'aptitude d'un pays à assurer le service de sa dette.

Le *rapport valeur actuelle/nominale* de la dette est la valeur actualisée des paiements futurs au titre du service de la dette divisée par la valeur nominale de la dette extérieure totale. La valeur actuelle nette de la dette extérieure est la valeur actualisée des paiements futurs au titre du service de la dette. La valeur actuelle de la dette peut être supérieure ou inférieure à sa valeur nominale en fonction des taux d'intérêt des prêts et du taux d'escompte utilisés dans le calcul de la valeur actualisée. Si le taux d'intérêt du prêt est supérieur au taux d'escompte, la valeur actuelle sera supérieure à la valeur nominale de la dette; s'il est inférieur au taux d'escompte, c'est l'inverse qui se produit.

Les taux utilisés pour calculer la valeur actuelle de la dette sont les taux d'intérêt perçus par les pays de l'Orga-

nisation de coopération et de développement économiques (OCDE) au titre des crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public. Les taux sont indiqués pour les monnaies des pays du Groupe des Sept (G-7), c'est-à-dire le deutsche mark, le dollar canadien, le dollar des États-Unis, le franc français, la lire italienne, la livre britannique et le yen. Le taux d'actualisation utilisé pour les prêts de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) et les crédits de l'Association internationale de développement (IDA) est le taux prêteur le plus récent de la BIRD, tandis que le taux utilisé pour les prêts du Fonds monétaire international (FMI) est le taux d'intérêt du DTS. Pour la dette libellée en d'autres monnaies, le taux d'actualisation est égal à la moyenne des taux d'intérêt des crédits à l'exportation perçus par d'autres pays de l'OCDE. Dans le cas des prêts à taux variable, pour lesquels il n'est pas possible de déterminer exactement la valeur des futurs paiements au titre du service de la dette, celle-ci a été calculée au moyen des taux en vigueur à la fin de 1994 pour la période de base spécifiée pour le prêt.

La *dette multilatérale en pourcentage de la dette extérieure totale* donne des informations sur l'aide reçue par l'emprunteur de la part de la Banque mondiale, de banques régionales de développement et d'autres organismes multilatéraux et intergouvernementaux. En sont exclus les prêts provenant de fonds administrés par une organisation internationale au nom d'un gouvernement donateur particulier.

Les chiffres récapitulatifs proviennent de *World Debt Tables 1996*, Volume 1.

Méthodes statistiques

La présente section décrit les méthodes de calcul du taux de croissance par la méthode des moindres carrés, du taux de croissance exponentiel (points extrêmes) et du coefficient de Gini, ainsi que la méthode suivie dans l'*Atlas de la Banque mondiale* pour calculer le facteur de conversion employé pour estimer les valeurs du PNB et du PNB par habitant en dollars.

Taux de croissance calculé par la méthode des moindres carrés

On estime le taux de croissance, r , en déterminant l'équation d'une droite de régression par la méthode des moindres carrés à partir des valeurs logarithmiques de la variable pour chacune des années de la période considérée. Cette équation de régression revêt la forme suivante :

$$\text{Log } X_t = a + bt$$

qui est la transformée logarithmique de l'équation du taux de croissance géométrique,

$$X_t = X_0 (1 + r)^t .$$

Dans ces équations, X est la variable, t représente la période, et $a = \text{Log } X_0$ et $b = \text{Log}(1 + r)$ sont les paramètres que l'on cherche à estimer. Si b^* est l'estimation de b produite par la méthode des moindres carrés, il suffit, pour obtenir le pourcentage moyen de croissance annuelle, r , de calculer $[\text{antilog}(b^*) - 1]$, puis de multiplier le résultat par 100.

Le taux de croissance ainsi calculé est un taux moyen représentatif des observations disponibles sur la période considérée. Il n'est pas nécessairement égal au taux de croissance effectif entre deux périodes données. Si l'on suppose que le « modèle » de croissance géométrique est celui qu'il convient d'employer avec les données, l'estimation du taux de croissance par la méthode des moindres carrés est convergente et efficace.

Taux de croissance exponentiel

Dans le cas de certaines statistiques démographiques, couvrant notamment la population active et la population, le taux de croissance entre deux dates différentes est calculé au moyen de l'équation suivante :

$$r = \text{Log}(p_n / p_1) / n$$

dans laquelle p_n et p_1 sont, respectivement, la dernière et la première observation de la période, n le nombre d'années de la période, et Log l'opérateur du logarithme népérien.

Ce taux de croissance est basé sur un modèle de croissance exponentielle continue. Pour obtenir un taux de croissance pour des périodes discrètes comparables au taux de croissance calculé par la méthode des moindres carrés, il suffit de prendre l'antilogarithme du taux de croissance calculé et de retrancher la valeur 1 du chiffre obtenu.

Le coefficient de Gini

Le coefficient de Gini indique la mesure dans laquelle la répartition du revenu (ou, dans certains cas, des dépenses de consommation) entre les individus ou les ménages d'une économie diffère d'une répartition correspondant à une situation d'égalité parfaite. La courbe de Lorenz joint les points correspondants aux pourcentages cumulés du revenu total revenant aux différents pourcentages cumulés du nombre des bénéficiaires, en commençant par les indi-

vidus ou les ménages les plus pauvres. Le coefficient de Gini est égal au rapport, en pourcentage, de l'aire située entre la courbe de Lorenz et une droite théorique décrivant une situation d'égalité parfaite, à la surface du demi-carré situé en dessous de la droite. Ce coefficient varie entre zéro, qui représente une situation d'égalité parfaite, et 100 %, qui implique une situation d'inégalité maximale.

La Banque mondiale utilise un programme d'analyse numérique, POVCAL, pour estimer les valeurs du coefficient de Gini; voir Chen, Datt et Ravallion (1992).

Méthode de l'Atlas de la Banque mondiale

Le facteur de conversion de l'Atlas pour une année quelconque est la moyenne du taux de change (ou du facteur de conversion retenu) pour l'année en cause et des taux de change des deux années précédentes, compte tenu de l'écart d'inflation entre le pays concerné et les pays du G-5 (Allemagne, États-Unis, France, Japon et Royaume-Uni). Le taux d'inflation des pays du G-5 est représenté par les variations des déflateurs du DTS. Cette moyenne sur trois ans permet de lisser les fluctuations annuelles des prix et des taux de change pour chaque pays. On multiplie le PNB du pays par le facteur de conversion de la méthode de l'Atlas, puis on divise le PNB en dollars ainsi obtenu par le nombre d'habitants au milieu de la plus récente des trois années pour obtenir le PNB par habitant.

Les formules ci-après décrivent le mode de calcul du facteur de conversion pour l'année t :

$$e_t^* = \frac{1}{3} [e_{t-2} \left(\frac{p_t}{p_{t-2}} / \frac{p_t^{SS}}{p_{t-2}^{SS}} \right) + e_{t-1} \left(\frac{p_t}{p_{t-1}} / \frac{p_t^{SS}}{p_{t-1}^{SS}} \right) + e_t]$$

et celui du PNB par habitant en dollars pour l'année t :

$$Y_t^{\$} = (Y_t / N_t) / e_t^*$$

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/dollar) pour l'année t ;
- N_t = population au milieu de l'année t ;
- p_t^{SS} = déflateur du DTS en dollars pour l'année t .

Bibliographie

- Récapitulation des indicateurs du développement socio-économique**
- Banque mondiale. 1993. *Purchasing Power of Currencies: Comparing National Incomes Using ICP Data*. Washington. Fonds monétaire international. Éditions diverses. *Government Finance Statistics Yearbook*. Vol. 11. Washington.
- . Éditions diverses. *Statistiques financières internationales*. Washington.
- Nations Unies. Projet de comparaison internationale, rapports Phase IV (1980), Phase V (1985) et Phase VI (1990), et données de la CEE, de la CESAP, de l'Eurostat, de l'OCDE et de l'ONU.
- Données de la Banque mondiale, de la CNUCED, de la FAO et du FMI; et sources nationales.
-
- Ressources humaines**
- Atkinson, Anthony, Lee Rainwater et Timothy Smeeding. 1995. *La distribution des revenus dans les pays de l'OCDE. Documentation tirée de la Luxembourg Income Study*. Paris : OCDE.
- Bos, Eduard, My T. Vu, Ernest Massiah et Rodolfo A. Bulatao. 1994. *World Population Projections, 1994-95 Edition*. Baltimore, Md. : Johns Hopkins University Press.
- Bureau international du travail. 1995. *Annuaire de statistiques du travail*. Genève.
- . 1995. *Évaluations et projections de la main-d'oeuvre, 1950-2010*. Genève.
- . 1995. *Estimates of the Economically Active Population by Sex and Age Group and by Main Sectors of Economic Activity*. Genève.
- Chen, Shaohua, Gaurav Datt et Martin Ravallion. 1992. *POVCAL, A Program for Poverty Measurement for Grouped Data*. Banque mondiale, Département de la recherche, politiques de développement, Washington.
- Conseil de l'Europe. 1995. *L'évolution démographique récente en Europe*. Éditions du Conseil de l'Europe.
- Eurostat. Éditions diverses. *Statistiques démographiques*, Luxembourg : Office statistique des Communautés européennes.
- Institute for Resource Development/Westinghouse. 1987. *Child Survival: Risks and the Road to Health*. Columbia, Md.
- Nations Unies. Comiré administratif de coordination, Sous-comité de la nutrition. Éditions diverses. *Update on the Nutrition Situation*. Genève.
- Nations Unies. Département de l'information économique et sociale et de l'analyse des politiques (ex-Département des affaires économiques et sociales internationales). Éditions diverses. *Annuaire démographique*. New York.
- . Éditions diverses. *Annuaire statistique*. New York.
- . Éditions diverses. *Levels and Trends of Contraceptive Use*. New York.
- . 1988. *Mortality of Children under Age 5: Projections 1950-2025*. New York.
- . 1994. *World Population Prospects: The 1994 Edition*. New York.
- . Éditions diverses. *Population and Vital Statistics Report*. New York.
- Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture. Éditions diverses. *Annuaire statistique*. Paris.
- Organisation mondiale de la santé. Éditions diverses. *Annuaire de statistiques sanitaires mondiales*. Genève.
- . Éditions diverses. *Décennie internationale de l'eau potable et de l'assainissement*. Genève.
- . 1986. *Maternal Mortality Rates: A Tabulation of Available Information, 2^e édition*. Genève.
- . 1991. *Maternal Mortality: A Global Factbook*. Genève.
- . Éditions diverses. *Rapport trimestriel de statistiques sanitaires mondiales*. Genève.
- et UNICEF. 1995. « Modeling maternal mortality in the developing world ». Genève.
- Ravallion, Martin et Shaohua Chen. 1996. « What can new survey data tell us about recent changes in living standards in developing and transitional economies? ». Banque mondiale, Département de la recherche, politiques de développement, Washington.
- Ross, John et al. 1993. *Family Planning and Population: A Compendium of International Statistics*. New York : The Population Council.
- UNICEF. 1996. *La situation des enfants dans le monde 1996*. New York : UNICEF.
- United States Bureau of the Census. Éditions diverses. *World Population—Recent Estimates for the Countries and Regions of the World*. Washington : U.S. Government Printing Office.
- Données de la Banque mondiale, de la FAO, de l'OIT et de l'ONU; enquêtes démographiques et sanitaires nationales.
-
- Viabilité de l'environnement**
- Agence internationale de l'énergie. 1995. *Statistiques et bilans énergétiques des pays non membres*. Paris : OCDE.
- Institut des ressources mondiales. 1994. *World Resources 1994-95*. New York.
- . 1996. *World Resources 1996-97*. New York.
- Nations Unies. Département de l'information économique et sociale et de l'analyse des politiques (ex-Département des affaires économiques et sociales internationales). Éditions diverses. *World Energy Supplies*. Études statistiques, série J. New York.
- . Éditions diverses. *Annuaire statistique de l'énergie*. Études statistiques, série J. New York.
- . 1994. *World Urbanization Prospects, 1994 Revision*. New York.
-
- Résultats économiques**
- Fonds monétaire international. Éditions diverses. *Government Finance Statistics Yearbook*. Vol. 11. Washington.
- . Éditions diverses. *Statistiques financières internationales*. Washington.
- Nations Unies. Conférence sur le commerce et le développement. Éditions diverses. *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*. Genève.
- Nations Unies. Département de l'information économique et sociale et de l'analyse des politiques (ex-Département des affaires économiques et sociales internationales). Éditions diverses. *Bulletin mensuel de statistiques*. New York.
- . Éditions diverses. *Annuaire statistique du commerce international*. New York.
- Organisation de coopération et de développement économiques. Éditions diverses. *Coopération pour le développement*. Paris.
- . 1988. *Répartition géographique des ressources financières mises à la disposition des pays en développement*. Paris.
- Données de la Banque mondiale, de la FAO, du FMI, de l'OCDE et de l'ONUDI; Système de notification de la dette à la Banque mondiale; et sources nationales.

Tableau 1 Classification des économies par revenu et par région, 1996

Groupe de revenu	Sous-groupe	Afrique subsaharienne		Asie		Europe et Asie centrale		Moyen-Orient et Afrique du Nord		Amérique		
		Afrique de l'Est et Afrique australe		Asie de l'Est et Pacifique	Asie du Sud	Europe de l'Est et Asie centrale	Reste de l'Europe	Moyen-Orient	Afrique du Nord			
		Afrique de l'Est	Afrique de l'Ouest									
Faible revenu		Burundi Comores Érythrée Éthiopie Kenya Lesotho Madagascar Malawi Mozambique Ouganda Rwanda Somalie Soudan Tanzanie Zaire Zambie Zimbabwe	Bénin Burkina Faso Cameroun Congo Côte d'Ivoire Gambie Ghana Guinée Guinée-Bissau Guinée équatoriale Libéria Mali Mauritanie Niger Nigéria République centrafricaine São Tomé-et-Principe Sénégal Sierra Leone Tchad Togo	Cambodge Chine Mongolie Myanmar RDP lao Viet Nam	Afghanistan Bangladesh Bhoutan Inde Népal Pakistan Sri Lanka	Albanie Arménie Azerbaïdjan Bosnie-Herzégovine Géorgie République kirghize Tadjikistan		Yémen, Rép. du	Égypte, Rép. arabe d'	Guyana Haïti Honduras Nicaragua		
	Revenu intermédiaire	Tranche inférieure	Angola Botswana Djibouti Namibie Swaziland	Cap-Vert	Corée, Rép. dém. de Fidji Indonésie Kiribati Îles Mariannes du Nord Îles Marshall Îles Salomon Micronésie, États féd. de Papouasie-Nouvelle-Guinée Philippines Samoa-Occidental Thaïlande Tonga Vanuatu	Maldives	Bélarus Bulgarie Croatie Estonie Fédération de Russie Kazakstan Lettonie Lituanie Macédoine, ERY de ^a Moldova, Rép. de Ouzbékistan Pologne Rép. slovaque Roumanie Turkménistan Ukraine Yougoslavie, Rép. féd. de	Turquie	Cisjordanie et Gaza Iran, Rép. islamique d' Iraq Jordanie Liban Rép. arabe syrienne	Algérie Maroc Tunisie	Belize Bolivie Colombie Costa Rica Cuba Dominique El Salvador Équateur Grenade Guatemala Jamaïque Panama Paraguay Pérou République dominicaine Saint-Vincent-et-les Grenadines Suriname Venezuela	
		Tranche supérieure	Afrique du Sud Maurice Mayotte Réunion Seychelles	Gabon	Corée, Rép. de Guam Malaisie Nouvelle-Calédonie Samoa américaines		Hongrie République tchèque Slovénie	Grèce Île de Man Malte	Arabie saoudite Bahreïn Oman	Libye	Antigua-et-Barbuda Argentine Barbade Brésil Chili Guadeloupe Guyane française Martinique Mexique Porto Rico Saint-Kitts-et-Nevis Sainte-Lucie Trinite-et-Tobago Uruguay	
		Total partiel :	165	27	23	25	8	27	4	10	5	36

Tableau 1 (suite)

Groupe de revenu	Afrique subsaharienne				Asie		Europe et Asie centrale		Moyen-Orient et Afrique du Nord			
	Afrique de l'Est et Afrique australe		Afrique de l'Ouest		Asie de l'Est et Pacifique	Asie du Sud	Europe de l'Est et Asie centrale	Reste de l'Europe	Moyen-Orient	Afrique du Nord	Amérique	
	Sous-groupe											
Revenu élevé	Membres de l'OCDE				Australie Japon Nouvelle-Zélande				Allemagne Autriche Belgique Danemark Espagne Finlande France Irlande Islande Italie Luxembourg Norvège Pays-Bas Portugal Royaume-Uni Suède Suisse			Canada États-Unis
	Non-membres de l'OCDE				Brunéi Hong Kong Macao Polynésie française Singapour OEA ^b				Andorre Chypre Groenland Îles Anglo-Normandes Îles Féroé Liechtenstein Monaco	Émirats arabes unis Israël Koweït Qatar		
Total :	210	27	23	34	8	27	28	14	5	44		

a. Ex-république yougoslave de Macédoine.

b. Autres économies d'Asie — Taïwan, Chine.

Les groupements établis par la Banque mondiale à des fins opérationnelles et pour les besoins de l'analyse reposent principalement sur le produit national brut (PNB) par habitant. Les économies sont réparties en trois catégories : économies à faible revenu, économies à revenu intermédiaire (subdivisées en une tranche inférieure et une tranche supérieure) et économies à revenu élevé. On utilise aussi d'autres groupements analytiques, fondés sur l'appartenance géographique, les exportations et le niveau de la dette extérieure.

Les économies à revenu faible et à revenu intermédiaire sont parfois appelées économies en développement. L'emploi de cette expression est commode, mais cela ne veut pas dire que toutes les économies de ce groupe en sont au même stade de leur développement, ni que les autres économies ont achevé leur développement ou sont parvenues à un stade plus avancé. La classification par niveau de revenu ne reflète pas nécessairement le degré de développement.

Définitions des groupes

Ces tableaux indiquent le classement de toutes les économies membres de la Banque mondiale et de toutes les autres économies comptant plus de 30.000 habitants.

Groupe de revenu : Les économies sont divisées en fonction du PNB 1994 par habitant calculé selon la méthode de l'*Atlas de la Banque mondiale*. Les groupes sont les suivants : faible revenu (égal ou inférieur à 725 dollars); revenu intermédiaire, tranche inférieure (compris entre 726 et 2.895 dollars); revenu intermédiaire, tranche supérieure (compris entre 2.896 et 8.955 dollars); revenu élevé (égal ou supérieur à 8.956 dollars).

Les estimations relatives aux républiques de l'ex-Union soviétique doivent être considérées comme très provisoires; leur classement est sujet à révision.

Tableau 2 Classification des économies par principale catégorie d'exportation et degré d'endettement, 1996

Groupe	À faible revenu et à revenu intermédiaire								
	À faible revenu			À revenu intermédiaire			Non classées en fonction de leur endettement	À revenu élevé	
	Gravement endettées	Modérément endettées	Moins endettées	Gravement endettées	Modérément endettées	Moins endettées		Membres de l'OCDE	Non-membres de l'OCDE
<i>Exportateurs de produits manufacturés</i>		Inde Pakistan	Arménie Chine Géorgie République kirghize	Bulgarie	Fédération de Russie	Bélarus Corée, Rép. de Corée, Rép. dém. de Estonie Lettonie Liban Lituanie Malaisie Moldova, Rép. de Ouzbékistan République tchèque Roumanie Thaïlande Ukraine		Allemagne Canada Finlande Irlande Italie Japon Suède Suisse	Hong Kong Israël Macao Singapour OEA ^a
<i>Exportateurs de produits primaires autres que les combustibles</i>	Burundi Côte d'Ivoire Ghana Guinée Guinée-Bissau Guinée équatoriale Guyana Honduras Libéria Madagascar Mali Mauritanie Myanmar Nicaragua Niger Ouganda Rwanda São Tomé-et- Principe Somalie Soudan Tanzanie Togo Viet Nam Zaire Zambie	Albanie Malawi Tchad Zimbabwe	Mongolie	Bolivie Cuba Pérou	Chili	Botswana Îles Salomon Namibie Suriname Swaziland	Guadeloupe Guyane française Réunion Samoa américaines	Islande Nouvelle- Zélande	Groenland Îles Féroé
<i>Exportateurs de combustibles (principale- ment pétrole)</i>	Congo Nigéria			Algérie Angola Gabon Iraq	Venezuela	Arabie saoudite Bahreïn Iran, République islamique d' Libye Oman Trinité-et- Tobago Turkménistan			Brunéi Émirats arabes unis Qatar
<i>Exportateurs de services</i>	Cambodge Éthiopie Mozambique Yémen, Rép. du	Bénin Comores Égypte, Rép. arabe d' Gambie Haïti Népal	Bhoutan Burkina Faso Lesotho	Jamaïque Jordanie Panama	Cap-Vert Grèce Maroc République dominicaine Samoa- Occidental	Antigua-et- Barbuda Barbade Belize Djibouti El Salvador Fidji Grenade Kiribati Maldives Paraguay Saint-Kitts-et- Nevis Sainte-Lucie Seychelles Tonga Vanuatu	Martinique	Royaume-Uni	Aruba Bahamas Bermudes Chypre Îles Caïmans Koweït Monaco Polynésie française

Tableau 2 (suite)

Groupe	À faible revenu et à revenu intermédiaire							À revenu élevé	
	À faible revenu			À revenu intermédiaire			Non classées en fonction de leur endettement	Membres de l'OCDE	Non-membres de l'OCDE
	Gravement endettées	Modérément endettées	Moins endettées	Gravement endettées	Modérément endettées	Moins endettées			
<i>Exportateurs de biens diversifiés^b</i>	Afghanistan Cameroun Kenya République centrafricaine Sierra Leone	Bangladesh RPD lao Sénégal	Azerbaïdjan Sri Lanka Tadjikistan	Argentine Brésil Équateur Mexique Pologne République arabe syrienne	Colombie Hongrie Indonésie Papouasie- Nouvelle- Guinée Philippines Tunisie Turquie Uruguay	Afrique du Sud Costa Rica Dominique Guatemala Kazakhstan Malte Maurice Saint-Vincent- et-les- Grenadines Yougoslavie, Rép. féd. de		Australie Autriche Belgique Danemark Espagne États-Unis France Luxembourg Norvège Pays-Bas Portugal	Antilles néerlandaises
<i>Non classées par catégorie d'exportation^a</i>						Croatie Macédoine, ERY de ^c Nouvelle- Calédonie République slovaque Slovénie	Bosnie- Herzégovine Cisjordanie et Gaza Érythrée Guam Île de Man Îles Mariannes du Nord Îles Marshall Mayotte Micronésie, États féd. de Porto Rico		Andorre Îles Anglo- Normandes Îles Vierges (EU) Liechtenstein
<i>Nombre d'éco- nomies : 210</i>	36	15	11	17	16	55	15	22	23

a. Autres économies d'Asie — Taïwan, Chine.

b. Économies pour lesquelles aucune catégorie ne représente plus de 50 % des exportations totales.

c. Ex-république yougoslave de Macédoine.

Définitions des groupes

Ces tableaux indiquent le classement de toutes les économies membres de la Banque mondiale et de toutes les autres économies comptant plus de 30.000 habitants.

Principale catégorie d'exportation : Les principales exportations sont celles qui représentent au moins 50 % des exportations totales de biens et de services d'une catégorie pour la période 1990–93. Les catégories sont les suivantes : produits primaires autres que les combustibles (CTCI 0, 1, 2, 4, plus 68), combustibles (CTCI 3), produits manufacturés (CTCI 5 à 9, moins 68) et services (y compris les revenus des facteurs et les envois de fonds des travailleurs). Si aucune catégorie ne représente 50 % au moins des exportations totales, l'économie est classée dans la catégorie *Exportateurs de biens diversifiés*.

Degré d'endettement : Les économies de ce tableau ont été classées en fonction de leur endettement moyen sur une période de trois ans (1992–94) établi à partir des définitions standards de la Banque mondiale concernant l'endettement grave ou modéré. Les économies *gravement endettées* sont celles pour lesquelles l'un ou l'autre des deux

ratios clés dépasse le seuil critique : 80 % pour le ratio valeur actuelle du service de la dette/PNB ou 220 % pour le ratio valeur actuelle du service de la dette/exportations. Les économies *modérément endettées* sont celles pour lesquelles l'un ou l'autre des deux ratios clés dépasse 60 % du seuil critique, mais reste inférieur à ce seuil. Pour les économies qui ne communiquent pas de statistiques détaillées sur la dette dans le cadre du Système de notification de la dette à la Banque mondiale, on ne peut pas calculer la valeur actuelle. Ces économies sont alors classées au moyen de la méthode suivante. Les économies *gravement endettées* sont celles pour lesquelles (sur la base d'une moyenne établie pour la période 1992–94) trois des quatre ratios clés dépassent le seuil critique : 50 % pour le ratio dette/PNB; 275 % pour le ratio dette/exportations; 30 % pour le ratio service de la dette/exportations; et 20 % pour le ratio intérêts/exportations. Les économies *modérément endettées* sont celles dans lesquelles trois des quatre ratios clés dépassent 60 % du seuil critique, mais restent inférieurs à ce seuil. Toutes les autres économies à faible revenu et à revenu intermédiaire sont classées dans la catégorie des économies *moins endettées*.







BANQUE MONDIALE

Entre 1917 et 1950, des pays regroupant un tiers de la population mondiale ont entrepris une expérience de grande envergure consistant à centraliser le contrôle des ressources économiques et à en planifier la répartition. On a vécu ces dernières années une autre transformation radicale, lorsque ces mêmes pays ont changé de cap pour tenter de rebâtir une société de marché et se réintégrer à l'économie mondiale. Leur transition du Plan au marché en est au stade où il est intéressant de dresser un premier bilan. Dans quelle mesure les mécanismes et les institutions du marché sont-ils d'ores et déjà solidement enracinés? Quels enseignements ces pays peuvent-ils tirer de l'expérience brève, mais mouvementée, de ceux qui ont ouvert la voie? Et que représente la transition pour le reste du monde, notamment pour les nombreux pays où l'économie de marché cherche encore ses points d'ancrage?

Pour évaluer les progrès et les perspectives de ces pays en transition, cette dix-neuvième édition annuelle du *Rapport sur le développement dans le monde* prend du recul par rapport au tourbillon d'événements et aux bouleversements qui sont en train de changer le visage des pays d'Europe centrale et orientale, des nouveaux États indépendants de l'ex-Union soviétique et des économies de l'Asie de l'Est.

Cette évaluation s'articule sur deux séries de questions complémentaires. D'une part, comment ces pays ont-ils fait face aux dilemmes initiaux de la transition? Comment libèrent-ils les prix, les marchés et leurs acteurs du contrôle de l'État sans donner libre cours à l'inflation? Comment offrent-ils les incitations qui permettraient de susciter les réactions voulues aux signaux donnés par le marché, tout en créant un filet de sécurité sociale efficace qui empêche les lâches-pour-compter de sombrer dans la misère? Le présent Rapport tente également de déterminer comment l'histoire et la situation prévalant au départ influent sur la façon dont la transition est conçue et sur le rythme auquel elle progresse. En dernière analyse — et c'est la ficelle maîtresse du Rapport —, les politiques saines ont porté leurs fruits partout où elles ont été résolument et systématiquement appliquées, malgré des conditions très différentes au départ.

D'autre part, comment les pays peuvent-ils asseoir ces réformes initiales en créant des institutions au service d'une économie de marché florissante? L'existence d'une législation bien conçue et d'un État de droit en est une condition essentielle. La mise en place d'un véritable système financier qui ne soit pas un simple depositaire passif des fonds publics, mais un intermédiaire efficace entre épargnants et investisseurs, en est une autre. Il faudra aussi réformer les systèmes d'éducation et de santé pour leur permettre de préserver et recycler le remarquable capital humain de ces pays. Enfin, et c'est peut-être là le plus important, il faudra donner à l'État un juste poids pour lui permettre d'être efficace dans une économie de marché.

Les réponses à ces questions ne peuvent être qu'incomplètes, mais elles prennent déjà forme dans leurs grandes lignes. Même provisoires, elles comptent non seulement pour les pays concernés, mais aussi pour beaucoup d'autres pays qui ont entrepris des réformes similaires, quoique moins ambitieuses, dans le sens d'un élargissement des marchés et d'une intégration plus poussée à l'économie mondiale.

Le présent Rapport comprend, dans une nouvelle présentation, les Grands indicateurs du développement dans le monde, qui rassemblent les chiffres les plus récents pour quelque 120 indicateurs du développement économique et social de plus de 130 pays et territoires. Quelque 70 autres pays et territoires sont couverts par des indicateurs de base. Ces indicateurs sont également disponibles sur disquette. On trouvera dans une annexe au Rapport des statistiques supplémentaires sur les économies en transition.

Illustration de la couverture: Glenn Pierce/The Magazine Group



9 780821 332641

ISBN 0-8213-3264-3