

Rapport sur le développement dans le monde

2005

Rapport sur le développement dans le monde

2005

*Un meilleur climat
de l'investissement pour tous*

Traduit de l'anglais par ARCHITEXTE



LA BANQUE MONDIALE

 de boeck

World Development Report 2005 : A Better Investment Climate for Everyone

Copyright © 2004 by

The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank
1818 H Street, NW, Washington, DC 20433, USA

Rapport sur le développement dans le monde 2005 : Un meilleur climat de l'investissement pour tous.

Copyright © 2005 by

The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank
1818 H Street, NW, Washington, DC 20433, USA

Illustration de la couverture commanditée par l'équipe du Rapport sur le développement dans le monde 2005 ;
© Linda Frichtel

This work was originally published by the World Bank in English as World Development Report 2005 : A Better Investment Climate for Everyone in 2004. This French translation was arranged by De Boeck Université. De Boeck Université is responsible for the accuracy of the translation. In case of any discrepancies, the original language will govern.

L'ouvrage original a été publié, en anglais par la Banque Mondiale sous le titre *Rapport sur le développement dans le monde 2005 : Un meilleur climat de l'investissement pour tous* en 2004. La traduction en langue française est réalisée par de Boeck Université. De Boeck Université est responsable de l'exactitude de la traduction. En cas de divergence, la langue originale prime.

Cet ouvrage a été réalisé par l'équipe de la Banque Mondiale. Les découvertes, interprétations et conclusions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues du Conseil des administrateurs ni des pays que ceux-ci représentent.

La Banque Mondiale ne garantit pas l'exactitude des données citées. Les frontières, couleurs, dénominations ou quelque autre information mentionnées sur les cartes de l'ouvrage n'impliquent aucun jugement de la Banque Mondiale sur le statut légal des territoires ni sur son adhésion ou acceptation de telles frontières.

Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web : www.deboeck.com

© De Boeck & Larcier s.a., 2005
Éditions De Boeck Université
rue des Minimes 39, B-1000 Bruxelles
Pour la traduction et l'adaptation française

1^{re} édition

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Imprimé en Belgique

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale, Paris : février 2005
Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2005/0074/072

ISBN 2-8041-4787-8

Table des matières

Avant-propos xiii

Remerciements xv

Abréviations et notes à propos des statistiques xvi

Vue d'ensemble 1

Le climat de l'investissement est crucial pour la croissance
et la lutte contre la pauvreté 1

S'attaquer aux coûts, aux risques et aux obstacles à la concurrence 4

Des progrès requièrent davantage qu'une simple révision de la politique publique 6

Un processus, pas une action ponctuelle 7

Se concentrer d'abord sur l'essentiel 9

Pour aller plus loin, il faut relever d'autres défis 13

Comment la communauté internationale peut-elle intervenir utilement ? 14

PARTIE I

Améliorer le climat de l'investissement 17

1 Le climat de l'investissement, la croissance et la pauvreté 19

Comprendre le climat de l'investissement 20

Comment le climat de l'investissement stimule la croissance
et fait reculer la pauvreté 24

Focaliser davantage les efforts sur la réduction de la pauvreté 31

Instaurer un meilleur climat de l'investissement pour tous 35

2 Affronter les problèmes fondamentaux 36

L'antagonisme fondamental : les préférences des entreprises ou l'intérêt public ? 37

Lutter contre la recherche de rente 40

Instaurer la crédibilité 45

Promouvoir la confiance dans les pouvoirs publics et leur légitimité 50

Veiller à ce que les interventions de l'État soient adaptées aux réalités locales 53

Progresser 54

- 3 Maîtriser un vaste programme d'action 56**
 Le climat de l'investissement en tant que programme d'action global 56
 Définir les priorités 58
 Gérer les réformes au cas par cas 68
 Maintenir la dynamique des réformes 71
 Renforcer les moyens d'action de l'État 75

PARTIE II

Mettre en place les éléments essentiels 77

- 4 Stabilité et sécurité 79**
 Vérifier les droits de propriété sur la terre et les autres biens 80
 Faciliter l'exécution des contrats 84
 Faire reculer la délinquance 88
 Arrêt des expropriations non indemnisées 91
- 5 Réglementation et fiscalité 95**
 Réglementation des entreprises 95
 Fiscalité des entreprises 106
 Réglementation et taxation aux frontières 111
- 6 Financements et infrastructure 115**
 Les marchés financiers 115
 L'infrastructure – relier les entreprises entre elles
 et élargir les opportunités de marché 124
- 7 Main-d'œuvre et marchés du travail 136**
 Promouvoir une main-d'œuvre qualifiée et en bonne santé 137
 Veiller à ce que les interventions profitent à l'ensemble des travailleurs 141
 Aider les travailleurs à s'adapter au changement 151

PARTIE III

Aller plus loin? 157

- 8 Interventions sélectives 159**
 Les charmes – et les pièges – des interventions sélectives 159
 Les résultats obtenus dans certains domaines 163

9 Les règles et les normes internationales 175

- Les accords internationaux et le climat de l'investissement 175
- Renforcement de la crédibilité 176
- Promouvoir l'harmonisation 180
- Traiter le problème des retombées internationales 182
- Les problèmes de demain 183

PARTIE IV

Comment la communauté internationale peut-elle intervenir utilement ? 187

10 Comment la communauté internationale peut-elle intervenir utilement ? 189

- Éliminer les distorsions dans les pays développés 189
- Pour une aide plus généreuse et plus efficace 190
- Faire avancer l'important programme d'action relatif au savoir 195

Note bibliographique 198

Notes de fin de chapitre 199

Références 210

- Documents de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005* 241
- Études de cas à la demande du Department for International Development du Royaume-Uni pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005* 242

Sélection des indicateurs 243

Mesurer le climat de l'investissement 244

- Pourquoi est-il difficile de mesurer le climat de l'investissement? 244
- Les nouvelles mesures de la Banque mondiale 245
- Notes techniques 250

Introduction à la sélection des indicateurs du développement dans le monde 253

- Source des données et méthodologie 253
- Changements dans le système de comptabilité nationale 253
- Classification des économies et chiffres récapitulatifs 254
- Terminologie et couverture des pays 254
- Notes techniques 265

Encadrés

- 1 Sous l'angle du climat de l'investissement 2
- 2 Comment les entreprises des pays en développement classent-elles les divers obstacles qui pèsent sur le climat de l'investissement ? 5
- 3 Un vaste programme d'action : les enseignements tirés de l'expérience de la Chine, de l'Inde et de l'Ouganda 7
- 4 Principaux messages du *Rapport sur le développement dans le monde 2005* 15
 - 1.1 Qu'entend-on par climat de l'investissement ? 20
 - 1.2 Les nouvelles sources de données de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement 21
 - 1.3 La géographie compte, mais ce n'est pas une fatalité 22
 - 1.4 L'environnement détermine le bien-être et la productivité : les principaux messages du *Rapport sur le développement dans le monde 2003* 25
 - 1.5 Améliorer le climat d'investissement et la croissance : le cas de la Chine, de l'Inde et de l'Ouganda 27
 - 1.6 Mesurer la productivité 28
 - 1.7 Avec un investissement médiocre, la croissance est possible, mais pas forcément durable 29
 - 1.8 Développer un produit est un processus d'apprentissage : le cas de Hyundai 29
 - 1.9 Dynamique de l'entreprise 30
 - 1.10 Les avantages potentiels d'une amélioration du climat de l'investissement 31
 - 1.11 Comment la croissance se traduit par une hausse du revenu pour les pauvres 32
 - 1.12 Les femmes et le climat de l'investissement 34
 - 2.1 La gouvernance et le climat de l'investissement 37
 - 2.2 Les entreprises au cours de l'histoire 38
 - 2.3 Entreprises et responsabilité sociale 38
 - 2.4 En quoi les divergences entre entreprises influent-elles sur leurs préférences et leurs priorités ? 39
 - 2.5 Mainmise sur la Gécamines dans le Zaïre de Mobutu 41
 - 2.6 Ressources naturelles : un bienfait ou une malédiction ? 41
 - 2.7 Lutter contre la corruption au Botswana et en Lituanie 42
 - 2.8 La forme des interventions : une transparence satisfaisante ? 44
 - 2.9 Les associations professionnelles et le climat de l'investissement 45
 - 2.10 Stimuler l'investissement en atténuant l'incertitude liée à la politique publique 46
 - 2.11 Esprit d'entreprise et incertitude 47
 - 2.12 L'importance de la crédibilité 49
 - 2.13 Bâtir la crédibilité à force de persévérance en Ouganda 50
 - 2.14 Faire la lumière sur les accords État-entreprises dans le secteur des ressources naturelles et de l'infrastructure 52
 - 2.15 La décentralisation et le climat de l'investissement 53
 - 2.16 L'e-administration et le climat de l'investissement 54
- 3.1 Amélioration du climat de l'investissement, la méthode chinoise 57
- 3.2 La route de l'Inde 58
- 3.3 Les petites entreprises jouent-elles un rôle particulier dans la croissance économique ? 64
- 3.4 L'importance décisive de l'intégration internationale pour les petits États 65
- 3.5 Exportation et productivité : quel est le lien ? 65
- 3.6 La libéralisation des échanges en Inde : données récentes 66
- 3.7 Les résidents étrangers : le rôle des émigrants et de la diaspora 67
- 3.8 Élargir la zone d'intersection des améliorations réalisables et des améliorations souhaitables 68
- 3.9 L'initiative « Bulldozer » en Bosnie-Herzégovine 70
- 3.10 Mécanismes de consultation en Lettonie et en Turquie 72
- 3.11 Le suivi des améliorations du climat de l'investissement au Vietnam 73
- 3.12 L'évolution d'un champion de la réforme au Sénégal 74
- 3.13 Réseaux de professionnels de la réglementation de l'infrastructure 75
 - 4.1 Stabilité macro-économique et climat de l'investissement 80
 - 4.2 De modestes améliorations pour de grands résultats : la réforme des droits de propriété en Chine 80
 - 4.3 Sécurisation foncière et responsabilité environnementale 81
 - 4.4 La distribution des droits de propriété 82
 - 4.5 L'exemple du programme thaïlandais d'attribution de titres sur les terres agricoles 83
 - 4.6 Fin du monopole de la profession juridique sur l'immobilier 84
 - 4.7 Droits de propriété intellectuelle : un débat toujours d'actualité 85
 - 4.8 Délinquance, pauvreté et inégalité 90
 - 4.9 La réforme de la police municipale de New York peut-elle être transposée ailleurs ? 91
 - 4.10 Les atteintes aux droits de propriété : n'y a-t-il jamais prescription ? 93
- 5.1 Actionnariat d'État, réglementation et climat de l'investissement 97
- 5.2 La réglementation en Jamaïque : des transpositions à l'ajustement institutionnel 98
- 5.3 Réglementation environnementale et intégration mondiale 99
- 5.4 Simplification des conditions d'immatriculation des entreprises au Vietnam et en Ouganda 101
- 5.5 Un guichet unique – ou des guichets uniques ? 101
- 5.6 Équilibrer le compromis entre précision et pouvoir discrétionnaire dans la réglementation 103
- 5.7 Davantage de contrats pour une plus grande certitude 103
- 5.8 Un droit de la concurrence dans les pays en développement 106
- 5.9 L'intégration mondiale : une course au moins-disant fiscal ? 108

- 5.10 Qui paie réellement les impôts levés sur les entreprises ? 108
- 5.11 Quand les tickets de caisse se transforment en billets de loterie... 110
- 5.12 Gérer les flux de capitaux internationaux à court terme 113
- 5.13 Accélérer le passage en douane à Singapour et au Ghana 114
- 5.14 Externalisation des douanes : l'exemple du Mozambique 114
- 6.1 Pouvoirs publics et marchés financiers : des relations anciennes et difficiles 117
- 6.2 Élargir l'accès au crédit en zone rurale : la nouvelle approche indienne 120
- 6.3 Le microcrédit commercial fait son entrée sur le marché 120
- 6.4 Création d'une base de données des sûretés en Roumanie 121
- 6.5 Amélioration du gouvernement d'entreprise en Corée du Sud et au Brésil 122
- 6.6 Électricité et économie politique en Inde 125
- 6.7 Améliorer le climat de l'investissement pour les petits prestataires privés de services d'infrastructure 127
- 6.8 Améliorer la comptabilité pour une politique publique plus efficace 128
- 6.9 Élargir l'accès des zones rurales à l'électricité et aux télécommunications 131
- 6.10 De l'électricité pour augmenter la productivité du Nigeria 132
- 6.11 La réforme portuaire en Colombie et en Inde 134
- 6.12 L'intérêt des routes de campagne au Maroc et dans d'autres pays 134
- 7.1 Le paludisme et le VIH/sida assombrissent le climat de l'investissement 137
- 7.2 Pourquoi Intel a choisi le Costa Rica comme lieu d'implantation d'une usine de plusieurs millions de dollars 139
- 7.3 S'attaquer aux écarts de qualification via un soutien public aux programmes de formation et de recyclage 140
- 7.4 Les normes fondamentales du travail 141
- 7.5 Le rôle et l'influence des syndicats 142
- 7.6 Réglementation du travail et intégration du marché mondial 146
- 7.7 Les entreprises portent-elles un regard réaliste sur la réglementation du travail ? 148
- 7.8 La réforme des indemnités de licenciement en Colombie et au Chili 154
- 8.1 Succès inattendus au Bangladesh et au Kenya 137
- 8.2 Exemple d'un échec : la SOTEXKA au Sénégal 139
- 8.3 Intégration des commerçants informels à Durban 164
- 8.4 Le crédit rural au Brésil 165
- 8.5 Le choix de rester une petite entreprise en Inde 167
- 8.6 Les zones économiques spéciales en Chine 167
- 8.7 Les zones franches à Maurice et en République dominicaine 168
- 8.8 L'OMC et les interventions sélectives 169
- 8.9 Pari perdu à Indianapolis 170
- 8.10 Rivalités pour attirer l'investissement au sein d'un même pays 171
- 8.11 Définir la stratégie relative à l'IDE dans le secteur informatique au Mexique 172
- 8.12 Succès des programmes de partenariat avec les fournisseurs à Singapour et en Irlande 172
- 8.13 Partenariat public-privé en R&D 174
- 9.1 Évaluation des règles et des normes – mécanismes d'application et participation 176
- 9.2 Les TBI – renforcer la crédibilité pas à pas ? 177
- 9.3 Le NEPAD et son mécanisme d'évaluation par les pairs 179
- 9.4 L'évolution du système de règlement des différends entre États et investisseurs 181
- 9.5 L'harmonisation du droit des affaires en Afrique – OHADA 181
- 9.6 La coopération internationale pour la lutte contre la corruption 183
- 9.7 Privatiser la coopération internationale visant à promouvoir la responsabilité sociale des entreprises 184
- 9.8 Un accord multilatéral sur l'investissement ? 185
- 10.1 Fonds d'assistance technique multi-donateurs et climat de l'investissement 193
- 10.2 Savoir s'arrêter à temps : les programmes de microcrédit du PNUD au Bangladesh 194

Figures

- 1 Les investissements privés locaux forment l'essentiel des investissements directs étrangers 2
- 2 La productivité explique l'essentiel des écarts de production par travailleur 3
- 3 Plus la pression de la concurrence est forte, plus l'innovation augmente 3
- 4 La croissance est étroitement liée à la réduction de la pauvreté 3
- 5 Comment 60 000 pauvres, salariés ou travailleurs indépendants, ont échappé à la pauvreté 4
- 6 Le secteur informel occupe une place substantielle dans de nombreux pays en développement 4
- 7 Le niveau et la composition des coûts sont très variables 5
- 8 Les entreprises informelles et les petites entreprises sont souvent les plus pénalisées par les obstacles liés au climat de l'investissement 6

- 9 Obstacles mentionnés par les entreprises – les cas de la Bulgarie, de la Géorgie et de l'Ukraine 8
- 10 Dans de nombreux pays en développement, les entreprises ne sont guère convaincues que les tribunaux feront respecter leurs droits de propriété 9
- 11 Les insuffisances du secteur financier et de l'infrastructure sont très importantes dans de nombreux pays en développement 11
- 12 Pour les entreprises, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée et la réglementation du travail représentent des obstacles importants 11
- 13 La valeur ajoutée du secteur manufacturier d'un seul pays peut largement dépasser l'aide publique au développement mondial en valeur nette 14
- 1.1 Les institutions jouent un rôle fondamental pour la croissance 21
- 1.2 Le niveau et la composition des coûts sont très variables 23
- 1.3 Les entreprises sont très préoccupées par l'imprévisibilité de la réglementation 23
- 1.4 Les pressions concurrentielles peuvent varier considérablement selon les pays 23
- 1.5 Les conditions du climat de l'investissement varient selon les pays 24
- 1.6 Les conditions du climat de l'investissement peuvent avoir des répercussions différentes sur les entreprises 24
- 1.7 L'ampleur de la croissance économique est un phénomène récent 25
- 1.8 Croissance rapide et soutenue en Asie de l'Est – déclin en Afrique subsaharienne 26
- 1.9 La contribution de l'investissement privé au PIB a augmenté 26
- 1.10 L'investissement privé s'est plus rapidement accru dans les pays où le climat de l'investissement est plus favorable 27
- 1.11 Les différences de PTF expliquent l'essentiel des écarts de la croissance du PIB par travailleur 28
- 1.12 Plus la pression de la concurrence est forte, plus l'innovation augmente 29
- 1.13 La contribution des entrées nettes à la productivité est plus importante lorsqu'il existe peu d'obstacles à l'entrée 30
- 1.14 Le recul de la pauvreté est étroitement lié à la croissance 31
- 1.15 Le travail indépendant et les revenus salariaux comme moyens d'échapper à la pauvreté 33
- 1.16 Les économies en phase d'expansion génère plus d'emploi – notamment dans les pays en développement 33
- 1.17 Le secteur informel occupe une place substantielle dans de nombreux pays en développement 34
- 1.18 Relation étroite entre croissance du PIB et recettes fiscales – élargissement des possibilités de financement des services aux pauvres 35
Les entreprises du secteur formel et du secteur informel ont des perspectives différentes 39
- 2.1 Le principal lieu de versement des pots-de-vin peut varier 41
- 2.2 La multiplication du nombre de procédures nécessaires pour démarrer une entreprise fait augmenter les délais et la corruption 42
- 2.3 Plus les entreprises sont influentes, moins elles rencontrent d'obstacles 44
- 2.4 Plus les entreprises sont influentes, moins elles sont innovantes 45
- 2.5 Le clientélisme réduit lorsque la transparence s'accroît – et la réglementation joue un rôle particulièrement important 46
- 2.6 L'incertitude des politiques publiques constitue la principale préoccupation des entreprises quant au climat de l'investissement 46
- 2.7 L'incertitude politique est aussi une préoccupation pour les entreprises du secteur informel 47
- 2.8 Les entreprises sont plus enclines à investir lorsqu'elles jugent crédibles les politiques publiques 48
- 2.9 Une meilleure prévisibilité de la politique des pouvoirs publics peut accroître de plus de 30 % la probabilité de nouveaux investissements 48
- 2.10 Moins les autorités disposent de pouvoir discrétionnaire, moins le risque d'investissement est grand 49
- 2.11 La croissance n'incite pas systématiquement à être favorable au marché 51
- 2.12 Soutien important aux relations d'affaires et aux échanges internationaux – mais moins de confiance dans les grandes entreprises 52
- 3.1 Limitations citées par les entreprises – les cas de la Bulgarie, de la Géorgie et de l'Ukraine 59
- 3.2 Les entreprises peuvent être informelles à divers degrés 62
- 3.3 Les femmes se concentrent dans les plus petites entreprises du secteur informel 62
- 3.4 Le niveau de revenu influe peu sur la contribution des PME au PIB – mais l'importance relative des entreprises formelles et informelles évolue de façon spectaculaire 63
- 3.5 Les exportations brutes et l'IDE se sont multipliés dans les pays en développement durant les années 90 65
- 3.6 L'accession aux innovations technologiques – principales sources 67
- 4.1 Absence de titre de propriété 81
- 4.2 Le crédit-bail est plus répandu en Tunisie qu'en Égypte ou au Liban en raison des lois facilitant la restitution d'un bien 84
- 4.3 De nombreuses entreprises ne pensent pas que les tribunaux feront respecter leurs droits de propriété 87
- 4.4 Les réformes ont accéléré le traitement des litiges devant la cour en République bolivarienne du Venezuela 87
- 4.5 Les délits exercent un effet délétère sur la situation économique de plusieurs pays d'Amérique latine 89
- 4.6 Dans toutes les régions, les délits sont un frein considérable à l'activité des entreprises 89
- 4.7 Risque pays 93
- 5.1 Les pays à revenu faible ont tendance à réglementer davantage 96

- 5.2 Créer une entreprise demande plus de temps et d'argent dans les pays en développement 100
- 5.3 Les grandes entreprises passent plus de temps à suivre la réglementation et sont inspectées plus souvent 100
- 5.4 Les entreprises de toute taille estiment que l'interprétation par les pouvoirs publics est imprévisible 102
- 5.5 Malgré une législation solide, la politique de la concurrence est jugée moins efficace dans les pays à revenu faible 105
- 5.6 Les taux de l'impôt sur les sociétés et ceux de la TVA sont uniformes dans les pays à haut revenu et en développement 107
- 5.7 Les revenus de l'impôt sur les sociétés se stabilisent ou augmentent durant les années 90 107
- 5.8 La charge fiscale des entreprises de taille moyenne en Ouganda et au Cameroun 109
- 5.9 De nombreuses entreprises considèrent l'administration fiscale comme un obstacle important 109
- 5.10 La plupart des changements dans la réglementation nationale régissant l'IDE réduisent les restrictions 112
- 5.11 Les restrictions de l'IDE ont diminué pour les produits manufacturés mais subsistent dans les autres secteurs 112
- 5.12 Dédouanement des importations – moins de 2 jours à 18 113
- 6.1 Les insuffisances du secteur financier et de l'infrastructure sont très importantes dans de nombreux pays en développement 115
- 6.2 Les sources de financement des investissements fixes varient pour les petites et grandes entreprises 116
- 6.3 Les banques d'État restent très présentes, notamment en Inde, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord 118
- 6.4 L'intérêt des entreprises pour l'infrastructure varie en fonction de la taille et du secteur 124
- 6.5 Davantage de pays en développement font appel au secteur privé pour l'infrastructure 126
- 6.6 L'investissement dans les projets d'infrastructure à participation privée a récemment chuté 126
- 6.7 La télédensité s'accroît avec la qualité du climat de l'investissement 126
- 6.8 Plus les règles sont perçues comme équitables, plus le retour sur investissement exigé sera grand 127
- 6.9 De longs délais pour les raccordements téléphoniques sont habituels, surtout en l'absence de concurrence 130
- 6.10 La libéralisation et une bonne réglementation accélèrent l'augmentation des raccordements téléphoniques 130
- 6.11 La concurrence dynamise la diffusion des téléphones portables en Afrique subsaharienne 130
- 6.12 Pour les appels internationaux, la concurrence est encore limitée ou interdite dans de nombreux pays en développement 131
- 6.13 Nombreux jours de coupures de courant par an et augmentation de la proportion d'entreprises disposant de leur propre générateur 132
- 6.14 La baisse des coûts de transport et de télécommunications 133
- 7.1 Pour les entreprises, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée et la réglementation du travail représentent souvent des obstacles importants 136
- 7.2 La part de la population ayant obtenu un diplôme de l'enseignement secondaire ou supérieur est encore très faible dans de nombreux pays en développement 138
- 7.3 Obstacles liés aux qualifications et entreprises innovantes 139
- 7.4 Le salaire minimum est très élevé dans de nombreux pays en développement, d'où un faible taux d'application 144
- 7.5 Les pays en développement ont une réglementation plus stricte des heures de travail et des congés payés que de nombreux pays développés 145
- 7.6 Importante rotation des emplois dans les pays développés et en développement dans les années 90 146
- 7.7 La rotation des emplois est élevée en raison de la création et de la fermeture d'entreprises mais également de la redistribution parmi les entreprises existantes 147
- 7.8 De nombreux pays en développement ont une réglementation sur l'embauche et le licenciement plus stricte que les pays développés 147
- Le poids de la réglementation du travail est perçu différemment selon les pays et les entreprises 148
- 7.9 Une réglementation du travail stricte ne signifie pas une plus grande égalité sur le marché du travail 149
- 7.10 La création et la destruction non synchronisées d'emplois peuvent entraîner chômage ou sous-emploi 150
- 7.11 Depuis la réforme du travail en 1990, la rotation des emplois a augmenté en Colombie 150
- 7.12 Dans les pays en développement, en particulier à revenu faible, la protection contre les risques de chômage est bien inférieure et moins variée que dans les pays développés 151
- 8.1 La concurrence s'accroît avec la multiplication des pays exportant des produits plus nombreux 161
- 8.2 Les incitations peuvent être coûteuses 170
- 8.3 La promotion des réformes reçoit une faible part du budget des OPI 171
- 8.4 Les subventions se taillent la part du lion dans le financement public de la R&D privée dans de nombreux pays en développement 173
- 9.1 La participation à des traités bilatéraux d'investissement (TBI) a fortement progressé ces dernières années 177
- 9.2 Profil d'investissement pour le Mexique et l'ALENA 178
- 9.3 Prolifération des accords régionaux de coopération économique dans les années 90 182
- Les normes influencent l'activité des entreprises 184
- 10.1 La valeur ajoutée du secteur manufacturier d'un seul pays peut dépasser de loin l'aide publique nette mondiale au développement 189

Tableaux

- | | |
|--|---|
| <p>1.1 Politiques publiques, comportements et décisions d'investissement – quelques exemples 22</p> <p>2.1 Les pots-de-vin différent selon la taille des entreprises, le secteur et la région 40</p> <p>3.1 Qui innove? 67</p> <p>3.2 Forums consultatifs traitant des problèmes du climat de l'investissement – quelques exemples 72</p> <p style="padding-left: 20px;">Dans certains pays en développement, les organismes de la concurrence traitent peu d'affaires 106</p> <p>5.1 Les taux d'imposition constituent l'une des préoccupations principales des entreprises 107</p> <p>8.1 Les zones franches prolifèrent par milliers 168</p> <p>8.2 Les baisses réelles des taux de l'impôt sur les sociétés dues aux incitations fiscales (pourcentage) 169</p> <p>8.3 Les OPI ont un coût élevé 171</p> <p>8.4 Les incitations fiscales pour la R&D dans certains pays en développement 173</p> | <p>10.1 Aides en faveur des réformes du climat de l'investissement ainsi qu'en faveur des entreprises et des transactions : moyennes annuelles 1998-2002 (milliards de dollars de 2001) 191</p> <p>Les nouvelles mesures du climat de l'investissement par la Banque mondiale 245</p> <p>A1 Les indicateurs du climat de l'investissement : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement 246</p> <p>A2 Les indicateurs du climat de l'investissement : Sondages d'experts et autres enquêtes 248</p> <p>Autres sources d'indicateurs relatifs au climat de l'investissement – Exemples choisis 251</p> <p>Classification des pays et territoires par région et par revenu, pour 2005 255</p> <p>1 Indicateurs clés du développement 256</p> <p>2 Pauvreté et distribution du revenu 258</p> <p>3 Activité économique 260</p> <p>4 Échanges, aide et financement 262</p> <p>5 Indicateurs clés d'autres pays 264</p> |
|--|---|

Avant-propos

Ce *Rapport sur le développement dans le monde* traite de la nécessité d'offrir des opportunités aux individus pour leur permettre d'échapper à la pauvreté et d'améliorer leur niveau de vie. Il traite de la nécessité d'instaurer un climat qui offre aux entreprises et aux entrepreneurs de toutes catégories – depuis les agriculteurs et les micro-entreprises jusqu'aux industries manufacturières locales et aux multinationales – la possibilité et l'envie d'investir de manière productive, de créer des emplois et de développer leurs activités, et par là même de contribuer à promouvoir la croissance et à faire reculer la pauvreté. Le Rapport aborde donc l'une des gageures fondamentales du développement.

Offrir davantage d'opportunités aux habitants des pays en développement est une nécessité urgente pour les gouvernements de la communauté internationale. Près de la moitié de la population de la planète vit avec moins de 2 dollars par jour, et 1,1 milliard d'habitants subsistent à grand peine avec moins de 1 dollar par jour. Dans toutes les régions, le taux de chômage des jeunes est plus de deux fois plus élevé que le taux de chômage moyen de la population active, et la croissance démographique gonflera la population des pays en développement de près de 2 milliards d'habitants dans les 30 années à venir. L'amélioration du climat de l'investissement dans les pays en développement est indispensable pour fournir des emplois et des opportunités aux jeunes et bâtir ainsi un monde plus soucieux d'intégrer les laissés-pour-compte, plus équilibré et plus pacifique.

Il y a des nouvelles positives. Plus nombreux sont les gouvernants qui reconnaissent que leurs politiques et leur comportement influent de façon déterminante sur le climat de l'investissement, et ils engagent des réformes. La Chine et l'Inde offrent des exemples incontestables : dans ces pays, l'amélioration du climat de l'investissement a stimulé la croissance et s'est traduit par la réduction la plus spectaculaire de la pauvreté que ces pays aient connu dans leur histoire. De nombreux autres pays entreprennent des réformes, mais les progrès demeurent lents et inégaux. Les pouvoirs publics continuent de faire supporter des coûts inutiles aux entreprises et aux entrepreneurs, d'instaurer un environnement chargé d'incertitudes et de risques et d'ériger des obstacles injustifiés à la concurrence.

Le *Rapport sur le développement dans le monde* de cette année, la 27^e édition d'une publication phare de la Banque mondiale, examine ce que les pouvoirs publics peuvent faire pour instaurer un meilleur climat de l'investissement pour leur communauté sociale. Prenant appui sur de nouveaux travaux de recherche, et en particulier sur une série d'enquêtes auprès de quelque 30 000 entreprises dans 53 pays en développement, d'autres données et des études de cas sur des pays, il présente quatre conclusions principales.

Premièrement, le Rapport souligne que l'objectif doit être d'instaurer un climat de l'investissement qui soit meilleur pour tous – à deux égards. Le climat de l'investissement doit profiter à l'ensemble du corps social, et pas seulement aux entreprises. Pour la qualité du climat de l'investissement, il est donc important d'appliquer une réglementation et une fiscalité judicieuses. Et le climat de l'investissement doit englober toutes les catégories d'entreprises, pas seulement celles qui sont importantes et qui ont de l'influence. Qu'elles soient petites ou grandes, locales ou étrangères, à forte ou faible intensité de technologie, toutes les entreprises apportent, en se complétant, une contribution importante à la croissance économique et au recul de la pauvreté.

Deuxièmement, le Rapport montre que l'action engagée pour améliorer le climat de l'investissement ne doit pas se limiter à réduire simplement les coûts de l'activité économique. Ces coûts peuvent en fait être extraordinairement lourds dans de nombreux pays et représenter plusieurs fois les impôts que les entreprises versent à l'État. Mais ce sont les risques liés à l'action gouvernementale qui préoccupent le plus les entreprises des pays en développement et qui peuvent paralyser leurs investissements. En outre, les obstacles à la concurrence restent omniprésents, et ils émoussent les incitations qu'ont les entreprises d'innover et d'accroître leur productivité. Les gouvernants doivent traiter les trois aspects d'un bon climat de l'investissement.

Troisièmement, le Rapport souligne que les progrès dans ce domaine exigent davantage que des changements dans les politiques officielles. La différence qui existe entre ces politiques et leur application dans la pratique est parfois énorme, et l'importance du secteur informel dans de nombreux pays en développement en est la preuve la plus palpable. Les gouvernants doivent s'employer à estomper ces différences et à traiter les causes les plus profondes de l'échec des politiques qui peuvent compromettre la qualité du climat de l'investissement. Ils doivent s'attaquer à la corruption et à d'autres formes de recherche de rente, établir leur crédibilité auprès des entreprises, renforcer la confiance dans les pouvoirs publics et leur légitimité, et veiller à ce que leurs interventions tiennent compte des réalités locales.

Enfin, le Rapport examine les stratégies à mettre en œuvre pour maîtriser un programme d'action de cette ampleur. Il souligne que la perfection n'est pas indispensable et que point n'est besoin de tout faire tout de suite. Mais il faut que les gouvernants s'emploient à lever des contraintes importantes d'une manière qui mette les entreprises en confiance pour les inciter à investir – et qu'ils maintiennent la dynamique des réformes en cours. La persistance est payante.

Ces conditions sont étayées par une analyse détaillée et de nombreux exemples présentés tout au long du Rapport, ce qui devrait fournir des indications pratiques aux gouvernants et aux autres responsables soucieux de promouvoir la croissance et de faire reculer la pauvreté dans les pays en développement.

L'amélioration du climat de l'investissement est le premier pilier de la stratégie globale de développement de la Banque mondiale. Le *Rapport sur le développement dans le monde 2005* complète la publication de l'an dernier qui traitait des principaux aspects du deuxième pilier de cette stratégie : investir dans les ressources humaines et donner aux populations les moyens d'exploiter les opportunités qui se présentent à elles. Ensemble, ces deux rapports offrent des conseils sensés et présentent des données de recherche qui aideront la Banque mondiale et nos partenaires à réaliser notre rêve commun – un monde sans pauvreté.



James D. Wolfensohn
Président
Banque mondiale

Remerciements

Le présent rapport a été préparé par une équipe dirigée par Warrick Smith, et dont faisaient partie Mary Hallward-Driemeier, Gaiv Tata, George Clarke, Raj Desai, Timothy Irwin, Richard Messick, Stefano Scarpetta et Ekaterina Vostroknutova, Leora Klapper et Sunita Kikeri ont également apporté leur contribution. L'équipe a été assistée par Yanni Chen, Alexandru Cojocaru, Zenaida Hernandez, Tewodaj Mengistu, Claudio E. Montenegro et David Stewart, Bruce Ross-Larson était le rédacteur en chef. Les travaux ont été lancés sous la direction de Nicholas Stern et exécutés sous la direction de François Bourguignon.

Beaucoup d'autres personnes, des services de la Banque et de l'extérieur, ont formulé des commentaires utiles, et notamment Daron Acemoglu, Erik Berglöf, Robin Burgess, Ha-Joon Chang, Shantayanan Devarajan, David Dollar, John Haltiwanger, Michael Klein, Howard Pack et Lant Pritchett. Le Groupe de gestion des données sur le développement a participé à la mise au point de l'annexe sur les données et il était chargé de la section concernant les Indicateurs du développement dans le monde. Les travaux de recherche de base ont été financés en grande partie par des dons généreux de fonds fiduciaires du Département du développement international (Royaume-Uni) et de la Suède et de la Suisse.

L'équipe a procédé à de très larges consultations pour la rédaction de ce rapport, consultations qui ont pris la forme d'ateliers à Berlin, Dar es-salaam, Londres, New Delhi, Shanghai et Washington ; de vidéoconférences avec les sites du Brésil, de l'Égypte, du Guatemala, du Honduras, du Japon, du Liban, du Nicaragua, de la Russie et de la Serbie-et-Monténégro ; ainsi que des discussions en ligne au sujet de l'avant-projet de rapport. Des chercheurs, de hauts fonctionnaires et des agents d'organisations non gouvernementales et d'organisations du secteur privé ont participé à ces ateliers, ces vidéoconférences et ces discussions.

Rebecca Sugui a fait fonction d'assistante exécutive pour l'équipe, Ofelia Valladolid, d'assistante de programme, et Madhur Arora et Jason Victor, d'assistants d'équipe. Evangeline Santo Domingo a fait fonction d'assistante de gestion des ressources.

La conception, la rédaction et la production de l'ouvrage ont été coordonnées par le Bureau des publications sous la supervision de Susan Graham, Denise Bergeron et Janet Sasser.

Abréviations et notes à propos des statistiques

Abréviations

ALENA	Accord de libre-échange nord-américain	OIT	Organisation internationale du travail
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique	OMC	Organisation mondiale du commerce
BEEPS II	Enquêtes sur l'environnement et les performances des entreprises BEEPS II	ONG	Organisations non-gouvernementales
CIRDI	Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements	ONU	Organisation des Nations Unies
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement	PIB	Produit intérieur brut
CNUDCI	Commission des Nations Unies pour le droit commercial international	PME	Petites et moyennes entreprises
FEM	Forum économique mondial	PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
FMI	Fonds monétaire international	PPA	Parité de pouvoir d'achat
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (AGETAC)	PTF	Productivité totale des facteurs
ICRG	Guide international sur le risque pays	R&D	Recherche et développement
IDE	Investissement direct étranger	RNB	Revenu national brut
IFD	Institutions financières de développement	TBI	Traités bilatéraux d'investissement
MERCOSUR	Marché commun du Sud	TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
NEPAD	Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique	UE	Union européenne
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques	USAID	Agence américaine pour le développement international
		VIH/sida	Virus de l'immunodéficience humaine/syndrome d'immunodéficience acquise

Notes à propos des statistiques

Les pays compris dans les regroupements par région et par tranche de revenu, dans ce Rapport, sont présentés dans le tableau de classification des pays au début de la sélection des indicateurs du développement dans le monde. La classification par tranche de revenu est faite selon le PNB par habitant. Les seuils déterminants cette classification utilisés dans la présente édition sont présentés dans l'Introduction à la sélection des indicateurs du développement dans le monde. Sauf mention contraire, les moyennes globales qui apparaissent sur les figures et dans les tableaux sont des moyennes non-pondérées des pays du groupe considéré.

L'emploi du mot pays pour désigner des systèmes économiques n'implique aucun jugement de la part de la Banque mondiale quant au statut légal d'un territoire. La notion de pays en développement recouvre les pays à revenus faible et intermédiaire et peut donc, par commodité, inclure les économies en transition qui sortent de la planification centralisée. Le terme de pays développés est utilisé pour désigner les pays à revenu élevé.

Les chiffres en dollars sont exprimés en dollars des États-Unis courants, sauf mention contraire.

Vue d'ensemble

Tous les jours et partout dans le monde, les entreprises doivent prendre des décisions capitales. Un paysan qui travaille à son compte envisage de créer une petite entreprise afin de compléter les revenus de l'agriculture dont vit sa famille. Une entreprise manufacturière locale se demande si elle doit élargir sa gamme de produits et recruter. Une multinationale procède à l'évaluation de diverses implantations possibles pour son prochain site de production. Ces décisions ont des répercussions considérables sur la croissance et la pauvreté. Et elles dépendront largement de la manière dont les pouvoirs publics, par leurs politiques et leurs comportements, modèleront le climat d'investissement local.

Un bon climat de l'investissement offre aux entreprises, qu'il s'agisse de micro-entrepreneurs ou de multinationales, la possibilité et l'envie d'investir de manière productive, de créer des emplois et de développer leurs activités. Il est donc fondamental pour stimuler la croissance et faire reculer la pauvreté. Les avancées du climat d'investissement revêtent une importance particulièrement cruciale pour les gouvernants du monde en développement, où 1,2 milliard d'habitants survivent à grand peine avec moins de 1 dollar par jour, où le taux de chômage des jeunes est plus de deux fois plus élevé que celui de la moyenne de la population active et où la croissance démographique est rapide. Il est indispensable d'offrir davantage d'emplois et de nouvelles opportunités aux jeunes pour instaurer un monde plus intégrateur, plus équilibré et plus pacifique.

Les données récemment recueillies par la Banque mondiale ouvrent de nouvelles perspectives sur les facteurs qui expliquent pourquoi le climat de l'investissement varie d'un pays à l'autre – et comment il influe sur la croissance et la pauvreté. Ces données proviennent, entre autres, des Enquêtes sur le climat de l'investissement, qui couvrent plus de 26 000 entreprises situées dans plus de 53 pays en développement, et du projet « La Pratique des affaires », qui compare les régimes réglementaires de plus de 130 pays¹. Le *Rapport sur le développement dans le monde 2005* s'appuie sur ces

données, sur d'autres nouveaux éléments d'appréciation, ainsi que sur le bilan que l'on peut commencer à dresser de l'expérience internationale, afin de montrer ce que les pouvoirs publics peuvent faire à tous les niveaux pour instaurer un climat de l'investissement plus porteur – un climat bénéfique à la société dans son ensemble et pas seulement à l'entreprise, un climat qui englobe toutes les entreprises et pas seulement celles qui sont importantes ou qui ont des relations politiques. Bref, un climat de l'investissement meilleur pour tous.

Le climat de l'investissement est crucial pour la croissance et la lutte contre la pauvreté

Les entreprises privées, quelle que soit la catégorie à laquelle elles appartiennent, depuis les agriculteurs et les micro-entreprises jusqu'aux usines manufacturières locales et aux multinationales, sont au cœur du processus de développement. Mues par la recherche du profit, elles investissent dans de nouvelles idées et de nouvelles installations qui renforcent les fondements de la croissance économique et de la prospérité. Elles procurent plus de 90 % des emplois, offrant aux agents économiques la possibilité de se servir de leurs talents et d'améliorer leur situation. Elles produisent les biens et services requis pour la subsistance des populations et l'amélioration leur niveau de vie. Elles sont aussi la principale source de recettes fiscales, permettant ainsi de débloquer les financements publics nécessaires à la santé, à l'éducation et à d'autres services. Les entreprises sont donc un acteur central de l'action engagée pour promouvoir la croissance et réduire la pauvreté.

Les contributions apportées par l'entreprise à la société sont principalement déterminées par le climat de l'investissement – autrement dit les facteurs propres à la localisation de l'entreprise qui lui donneront la possibilité ou le désir d'investir à des fins productives, de créer des emplois et de développer ses activités (encadré 1). Les politiques et le comportement des pouvoirs publics ont une incidence fondamentale sur le climat de l'investissement. Si

ENCADRÉ 1 *Sous l'angle du climat de l'investissement*

Le climat de l'investissement regroupe les nombreux facteurs spécifiques à une localisation qui modèlent les opportunités et les incitations offertes aux entreprises pour qu'elles investissent de manière productive, qu'elles créent des emplois et se développent. Pour que l'on puisse qualifier le climat de l'investissement de satisfaisant, il ne suffit pas qu'il génère des bénéfices pour les entreprises (si tel était le cas, on se contenterait de minimiser les coûts et les risques). Un bon climat de l'investissement a des répercussions positives sur la société dans son ensemble. Cela signifie que certains coûts et risques doivent être supportés par les entreprises. La concurrence joue un rôle crucial dans la stimulation de l'innovation et de la productivité, de même qu'elle garantit que les gains de productivité bénéficieront aussi aux travailleurs et aux consommateurs.

Si l'on considère la croissance et la lutte contre la pauvreté sous l'angle du climat de l'investissement, plusieurs perspectives s'ouvrent à nous :

- Les entreprises, en tant qu'acteurs des décisions d'investissement et de recrutement, sont placées au cœur du débat.

- Il est admis que les entreprises évaluent les opportunités d'investissement, ainsi que les politiques et comportements des pouvoirs publics qui y sont liés, dans leur ensemble. C'est pourquoi il importe d'envisager les droits de propriété, la réglementation, la fiscalité, la finance, les infrastructures, la corruption et d'autres domaines de politique publique et du comportement des autorités comme des parties d'un tout, plutôt que séparément.
- La nature prospective des activités d'investissement est mise en avant. L'investissement s'appuie sur des anticipations, et pas seulement sur le contexte actuel. Ce point souligne combien il importe que l'État favorise la stabilité et la crédibilité : ce sont des facteurs critiques dans l'instauration d'un climat de l'investissement sain.
- Le besoin qu'ont les décideurs politiques d'établir un équilibre entre l'incitation à l'investissement privé productif et les autres objectifs sociaux est considéré comme fondamental. Les entreprises apportent de multiples bienfaits à la société, mais les intérêts de ces

parties ne sont pas les mêmes à tous égards. Une bonne politique publique ne consiste pas à donner aux entreprises tout ce qu'elles peuvent demander, mais à trouver un équilibre avec une multitude d'intérêts sociaux.

Un bon climat de l'investissement offre aux individus la possibilité de devenir meilleurs, et l'amélioration du climat de l'investissement est le premier pilier de la stratégie globale de développement de la Banque mondiale. Un autre point complémentaire et critique de ce programme vise à investir dans ces personnes, et à leur procurer l'autonomie qui leur permettra de tirer profit de ces opportunités. Tel est le second pilier de la stratégie de la Banque, dont les aspects fondamentaux ont été traités dans *Le Rapport sur le développement dans le monde 2004 : Des services pour les pauvres*.

Sources : Les auteurs et Stern (2002).

les gouvernants ont une influence restreinte sur des facteurs tels que la géographie, ils peuvent agir de façon plus décisive sur la protection des droits de propriété, l'orientation de la réglementation et de la fiscalité (prélèvements intérieurs et taxes à la frontière), la fourniture d'équipements d'infrastructure, le fonctionnement des marchés financiers et des marchés du travail, ainsi que sur des caractéristiques plus générales de la gouvernance, telles que la corruption. L'amélioration des politiques et comportements des pouvoirs publics qui modèlent le climat de l'investissement constitue un moteur pour la croissance et la lutte contre la pauvreté.

Stimuler la croissance

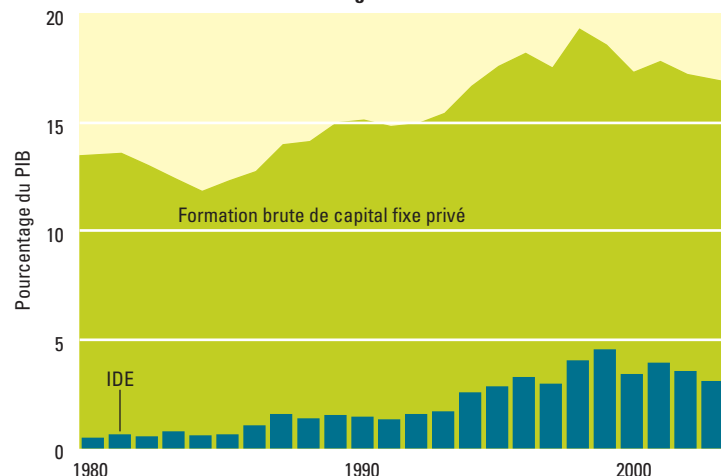
Lorsque la population augmente, la croissance économique est le seul moyen durable d'améliorer les niveaux de vie. Un bon climat de l'investissement permet de stimuler la croissance en encourageant l'investissement et en relevant la productivité.

L'investissement sous-tend la croissance en mettant de nouveaux moyens de production au service des entreprises. La part relative des investissements étrangers progresse dans les pays en développement, mais la plus grande partie des investissements privés est le fait d'entreprises locales (figure 1).

Un bon climat de l'investissement incite les entreprises à investir en réduisant les coûts injustifiés, les risques et les obstacles à la concurrence. À la suite des améliorations apportées à ce cadre durant les années 80 et 90, l'investissement privé a presque doublé en pourcentage du PIB en Chine et en Inde ; en Ouganda, il a été multiplié par plus de deux. En Pologne, en Roumanie, en Russie, en Slovaquie et en Ukraine, la part des bénéficiaires qui réinvestissent les entreprises dont les droits de propriété sont protégés est supérieure de 14 à 40 % à celle des entreprises dont les droits le sont peu³. Améliorer la prévisibilité de la politique peut accroître de plus de 30 % la probabilité de nouveaux investissements. La réduction des obstacles à la concurrence dans les télécommunications au cours des années 90 a entraîné un véritable bond en avant de l'investissement dans le monde – notamment par les micro-entrepreneurs du Bangladesh et de l'Ouganda.

Mais ce n'est pas seulement le volume de l'investissement qui importe pour la croissance, ce sont les gains de productivité qu'il permet d'obtenir (figure 2)⁴.

Figure 1 Les investissements privés locaux forment l'essentiel des investissements directs étrangers



Note : Moyennes annuelles de 92 pays en développement.
Source : Banque mondiale (2004k).

Lorsque le climat de l'investissement est bon, il favorise les gains de productivité en ouvrant des opportunités et il incite les entreprises à développer leurs activités, à s'adapter et à adopter de meilleures solutions – pas seulement des innovations brevetables, mais aussi une meilleure façon d'organiser le processus de production, et la distribution des marchandises et de répondre aux désirs des consommateurs.

Quelles sont les conditions à réunir? Il est essentiel de réduire au minimum les obstacles à la diffusion des idées nouvelles, en particulier ceux qui entravent les importations de matériel moderne et empêchent d'ajuster le mode d'organisation du travail. De même, il est capital d'instaurer un environnement susceptible de promouvoir des processus concurrentiels, que Joseph Schumpeter qualifie de « destruction créatrice » – un environnement où les entreprises ont la possibilité et la volonté de tester leurs idées, de rechercher le succès et de prospérer ou d'échouer⁵. Lorsque le climat de l'investissement est bon, les entreprises peuvent plus facilement entrer sur le marché ou en sortir, dans le cadre d'un processus qui favorise les gains de productivité et une croissance plus rapide. Les entrées nettes sur le marché expliquent parfois plus de 90 % des gains de productivité⁶. Et les entreprises qui déclarent être confrontées à une forte pression de la concurrence ont au moins 50 % de chances en plus d'innover que celles qui s'estiment moins exposées à la concurrence (figure 3).

Faire reculer la pauvreté

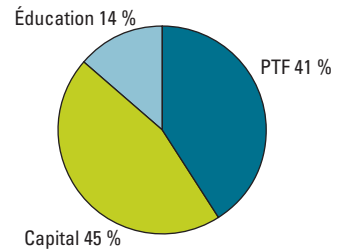
Le rôle crucial du climat de l'investissement peut être compris de deux façons. Premièrement, au

niveau global, il existe une corrélation étroite entre la croissance économique et le recul de la pauvreté (figure 4). En effet, en Chine, les améliorations du climat de l'investissement ont abouti au recul de pauvreté le plus spectaculaire de l'histoire, permettant à 400 millions de personnes de sortir de l'indigence en 20 ans. Deuxièmement, les effets positifs d'un bon climat de l'investissement tiennent au fait qu'il améliore directement la vie des individus, dans la diversité de leurs activités.

Les travailleurs. L'étude de la Banque mondiale intitulée *La Parole est aux pauvres* montre que, pour les plus démunis, avoir un emploi, que ce soit en tant que travailleur indépendant ou en tant que salarié, représente le moyen le plus prometteur d'échapper à la pauvreté (figure 5). Le secteur privé procure plus de 90 % des emplois dans les pays en développement⁷. Lorsque les perspectives d'emploi deviennent plus favorables, les individus sont aussi davantage incités à investir pour améliorer leur niveau d'instruction et leurs qualifications, complétant ainsi les efforts déployés pour promouvoir le développement humain. Des entreprises plus productives peuvent en outre offrir des rémunérations plus élevées et investir davantage dans la formation⁸.

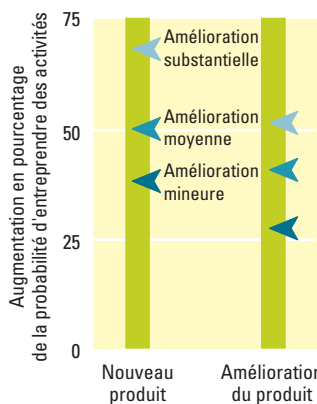
Les entrepreneurs. Des centaines de millions de pauvres gagnent leur vie en tant que micro-entrepreneurs (agriculteurs, marchands ambulants, travailleurs à domicile ou autres), la plupart du temps dans le secteur informel, qui représente plus de la moitié de l'activité économique dans nombre de pays en développement (figure 6). Les entreprises du secteur non structuré de l'économie se heurtent

Figure 2 La productivité explique l'essentiel des écarts de production par travailleur



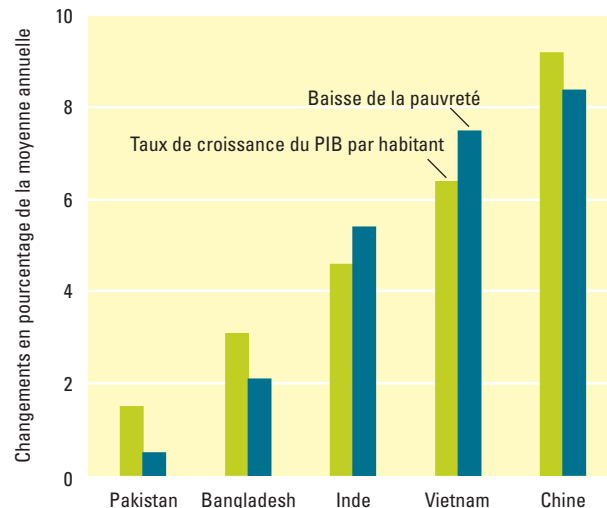
Note : Origine de la croissance pour 84 pays, période 1960-2000. Le sigle « PTF » désigne la productivité totale des facteurs.
Source : Bosworth et Collins (2003).

Figure 3 Plus la pression de la concurrence est forte, plus l'innovation augmente



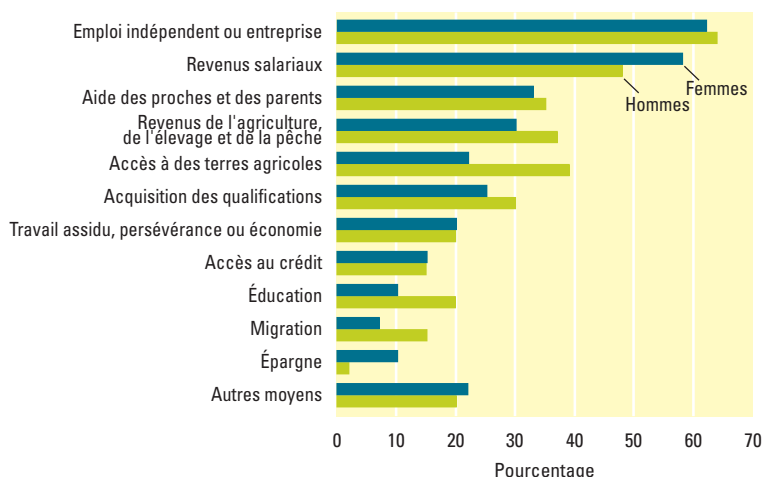
Note : L'augmentation en pourcentage est mesurée par rapport aux entreprises qui déclarent n'avoir pas de concurrence.
Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement/BEEPS II sur la base de 27 pays d'Europe de l'Est et d'Asie centrale.

Figure 4 La croissance est étroitement liée à la réduction de la pauvreté



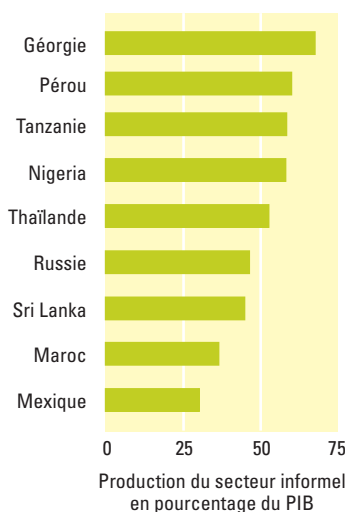
Note : Toutes les données se réfèrent à 1992-1998, sauf pour le Bangladesh (1992-2000) et l'Inde (1993-1999).
Source : Banque mondiale (2002d).

Figure 5 Comment 60 000 pauvres, salariés ou travailleurs indépendants, ont échappé à la pauvreté



Source : Narayan et al. (2000).

Figure 6 Le secteur informel occupe une place substantielle dans de nombreux pays en développement



Source : Schneider (2002).

aux mêmes contraintes que les autres, et notamment aux problèmes que posent l'absence de protection des droits de propriété, la corruption, le manque de prévisibilité de la politique des pouvoirs publics et un accès restreint au crédit et aux services publics. La suppression de ces limitations accroît les gains des entrepreneurs et leur permet de développer leurs activités. Lorsque le climat de l'investissement est propice, il incite aussi à rejoindre le secteur structuré.

Les consommateurs. Un climat de l'investissement favorable permet d'offrir une plus grande variété de biens et services à moindre coût, et cela vaut en particulier pour les biens et services consommés par les pauvres. Les mesures prises pour améliorer le climat de l'investissement ont, par exemple, fait reculer le prix des denrées alimentaires dans des pays tels que l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, le Vietnam et la Zambie⁹. Selon les estimations, un abaissement de 10 % des obstacles à l'entrée sur le marché diminuerait de près de 6 % les frais moyens majorant les prix¹⁰.

Les utilisateurs des équipements d'infrastructure, des services financiers et des biens. L'amélioration des équipements d'infrastructure, des services financiers et des droits de propriété peut avoir des effets positifs importants pour l'ensemble de la communauté. Grâce à la construction de routes en milieu rural, les entreprises peuvent plus facilement commercialiser leurs produits. Au Maroc, cette amélioration a aussi contribué à accroître le taux de scolarisation primaire, qui est passé de 28 à 68 %¹¹. Une meilleure protection des droits de propriété foncière peut encourager l'investissement et faciliter l'accès aux sources de financement. Au Pérou, les habitants de bidonvilles urbains ont ainsi pu

augmenter leurs revenus en travaillant plus longtemps à l'extérieur¹². Un meilleur fonctionnement des marchés financiers aide les entreprises à saisir des opportunités d'investissement prometteuses et donne aussi aux pauvres la possibilité de parer aux urgences familiales, de scolariser leurs enfants et d'aménager leur logement.

Les bénéficiaires de services ou de transferts financés par l'impôt. Les entreprises et leurs activités constituent la principale source de recettes fiscales pour l'État, et les économies en expansion font augmenter les rentrées d'impôts. Un bon climat de l'investissement peut ainsi accroître les ressources dont dispose l'État pour financer les services publics (santé et éducation en particulier) et les transferts au profit des membres défavorisés de la population.

Certaines mesures prises pour faire progresser le climat de l'investissement produisent des effets bénéfiques à l'ensemble de la société, lorsqu'elles visent par exemple à renforcer la stabilité macroéconomique et à lutter contre la corruption. D'autres ont un impact plus circonscrit sur une région ou une activité donnée, ce qui offre aux pouvoirs publics la possibilité d'influer sur la répartition de ces effets positifs. Les autorités peuvent prendre des mesures s'adressant plus spécifiquement aux pauvres dans le cadre de l'amélioration du climat de l'investissement en s'employant à supprimer les limitations dans les milieux où vivent les catégories défavorisées, ainsi que celles qui pèsent sur les activités utiles aux pauvres, notamment en tant que salariés, entrepreneurs ou consommateurs. Les stratégies qui servent les intérêts des pauvres ne se limitent donc pas aux mesures axées sur les contraintes auxquelles se heurtent les petites entreprises.

S'attaquer aux coûts, aux risques et aux obstacles à la concurrence

Les pouvoirs publics influent sur le climat de l'investissement par le biais de l'impact qu'exercent leurs politiques et leurs comportements sur les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence rencontrés par les entreprises. Pour mettre en place un meilleur climat de l'investissement, l'État doit agir sur ces trois aspects. Les écarts importants entre les climats d'investissement à travers le monde soulignent le potentiel d'amélioration.

Les coûts

Les politiques et les comportements des pouvoirs publics influent sur les coûts de transaction, et donc sur l'éventail des opportunités d'investissement qui peuvent être rentables. Les impôts en sont l'exemple le plus évident. Toutefois, l'État a lui aussi une participation importante à jouer en remédiant aux dysfonc-

tionnements du marché, en mettant à disposition des biens publics et en finançant des équipements d'infrastructure. Les déficiences de son action dans ces domaines peuvent grandement alourdir les coûts supportés par les entreprises et compromettre la rentabilité de nombreuses possibilités d'investissement. Jusqu'à quel point ? Les coûts liés au manque de fiabilité des équipements d'infrastructure, aux difficultés d'exécution des contrats, aux délits, à la corruption et à la réglementation peuvent représenter plus de 25 % du chiffre d'affaires des entreprises – soit plus de trois fois le montant des impôts qu'elles versent normalement à l'État. Le niveau et la composition de ces coûts sont très variables d'un pays à l'autre (figure 7).

Les coûts ont aussi une dimension temporelle. Il existe d'énormes différences dans les délais nécessaires pour dédouaner des marchandises et obtenir une ligne téléphonique, ainsi que dans le temps que les entreprises doivent passer à traiter avec les agents de l'État. Le délai d'immatriculation d'une nouvelle entreprise varie entre 2 jours en Australie et plus de 200 jours en Haïti.

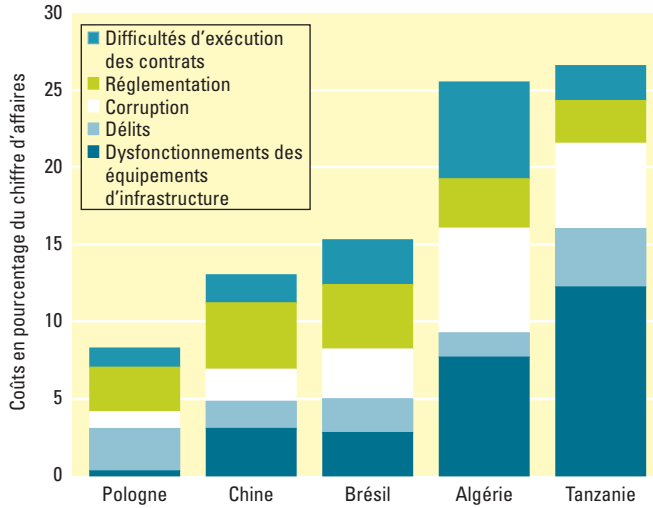
Les risques

Puisque les décisions d'investissement ont un caractère prospectif, l'appréciation que porte l'entreprise sur l'avenir est déterminante. Dans nombre de cas, les risques supportés par cette dernière, et en particulier les risques liés à l'incertitude de la réaction des clients et des concurrents, font normalement partie de l'investissement, et c'est à elle de les supporter. Mais l'État endosse un rôle capital car c'est à lui d'instaurer un environnement stable et sûr, notamment en protégeant les droits de propriété. L'incertitude de la politique de l'État, l'instabilité macro-économique et les réglementations arbitraires peuvent aussi hypothéquer les possibilités d'investissement et décourager les investisseurs. Les risques liés à la politique publique sont le principal sujet de préoccupation des entreprises des pays en développement (encadré 2).

Les obstacles à la concurrence

À choisir, les entreprises préféreraient être confrontées à une concurrence moindre. Pourtant, les obstacles à la concurrence qui en favorisent certaines empêcheront les consommateurs et d'autres entreprises de profiter de diverses opportunités et leur feront supporter des coûts plus lourds. Ces obstacles peuvent en outre atténuer les incitations qu'ont les entreprises protégées à innover et à renforcer leur productivité. L'ampleur des coûts et des risques peut constituer une entrave à l'entrée sur le marché. Les pouvoirs publics peuvent aussi influencer plus directement sur les obstacles, via la réglementation qui régit l'entrée et la sortie du marché, ainsi

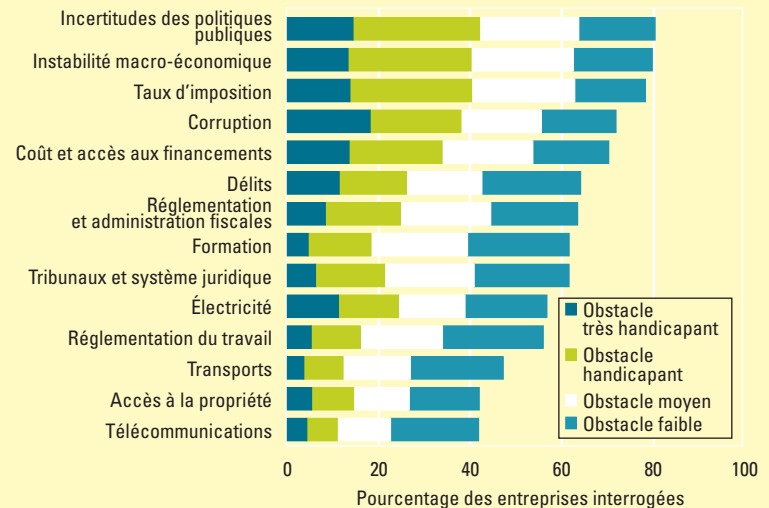
Figure 7 Le niveau et la composition des coûts sont très variables



Note : Voir la note de la figure 1.2 pour la méthode utilisée.
 Source : Enquête de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement. Pays sélectionnés pour donner une indication de la fourchette des valeurs.

ENCADRÉ 2 Comment les entreprises des pays en développement classent-elles les divers obstacles qui pèsent sur le climat de l'investissement ?

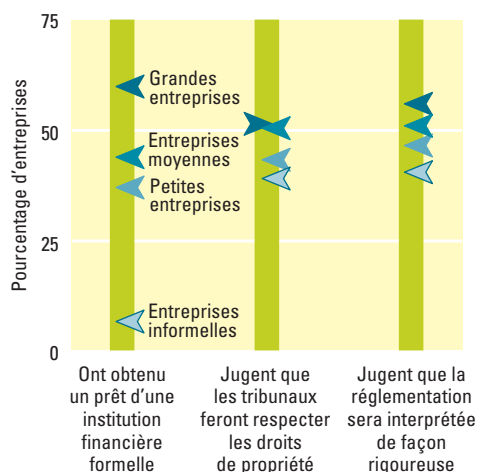
Les premiers résultats du programme d'Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement couvrent plus de 26 000 entreprises dans 53 pays. Si les obstacles considérés comme majeurs varient beaucoup entre les pays, ou même au sein d'un pays, l'étude des résultats globaux souligne l'importance accordée aux risques liés aux mesures mises en œuvre, notamment les incertitudes relatives aux politiques publiques et à la stabilité macro-économique.



Note : On a demandé aux entreprises de noter les différents problèmes de la liste en fonction de l'obstacle qu'ils représentaient pour la croissance et le bon fonctionnement de l'entreprise, sur une échelle de 5 degrés, allant de « pas un obstacle » à « obstacle très handicapant ». Des indications complémentaires concernant ces indicateurs sont disponibles à la fin de l'ouvrage, au tableau A1.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

Figure 8 Les entreprises informelles et les petites entreprises sont souvent les plus pénalisées par les obstacles liés au climat de l'investissement



Note : Sur la base des enquêtes formelles et informelles conduites dans 10 pays en tenant compte de la branche d'activité, du pays, de la structure du capital des entreprises et de leur âge.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement et enquêtes menées dans le cadre du *Rapport sur le développement dans le monde* sur les micro-entreprises informelles.

que sur la politique qu'ils adoptent à l'égard des pratiques anticoncurrentielles des entreprises. La pression concurrentielle est jugée cruciale par 90 % des entreprises en Pologne, mais par 40 % seulement des entreprises en Géorgie¹⁵.

Variations d'une région à l'autre à l'intérieur des pays et d'une entreprise à l'autre

Les premières tentatives d'évaluation du climat de l'investissement se sont attachées à élaborer un indicateur unique pour chaque pays. Or, ce climat varie non seulement d'un pays à l'autre, mais aussi d'une région à l'autre à l'intérieur d'un pays. Ces variations peuvent tenir à des différences dans les politiques et le comportement des administrations infranationales, ou à la façon dont les politiques nationales sont appliquées. Même dans un lieu donné, les conditions qui prévalent peuvent avoir une incidence différente sur les entreprises, suivant leur secteur d'activité et leur taille. Le plus souvent, ce sont davantage les petites entités et les entreprises de l'économie informelle qui sont pénalisées (figure 8).

Des progrès requièrent davantage qu'une simple révision de la politique publique

De nombreuses améliorations du climat de l'investissement nécessitent de modifier les textes de loi et les politiques. Mais ce n'est pas suffisant. Plus de 90 % des entreprises des pays en développement estiment que la politique publique n'est pas en prise avec la réalité. Le contenu et la mise en œuvre des

mesures dépendent d'un ensemble plus profond d'éventuels dysfonctionnements. Au cœur de ce problème réside un antagonisme fondamental. La société dans son ensemble tire le plus grand profit des activités des entreprises. Cependant, les préférences de ces dernières ne coïncident pas parfaitement avec celles de la société. Ces antagonismes se manifestent surtout dans les domaines de la fiscalité et de la réglementation. La plupart des entreprises se plaignent des impôts, alors que ceux-ci financent les services publics, qui sont utiles pour l'amélioration du climat de l'investissement et la promotion d'autres objectifs sociaux. Beaucoup d'entreprises préféreraient aussi une réglementation moins pesante, mais lorsque cette dernière est rationnelle, elle permet de remédier aux défaillances du marché et donc de faire avancer le climat de l'investissement et de protéger d'autres intérêts sociaux. Des antagonismes analogues peuvent apparaître dans la plupart des domaines couverts par la politique du climat de l'investissement.

Pour instaurer un bon climat de l'investissement, les pouvoirs publics doivent s'efforcer de trouver un juste équilibre entre ces intérêts. De plus, leur tâche est encore compliquée par les préférences et les priorités différentes des entreprises. Ces dernières ont une optique commune sur de nombreuses questions, mais leurs points de vue peuvent diverger sur d'autres, qu'il s'agisse des restrictions au jeu du marché, de la structure de la fiscalité ou de la priorité donnée aux améliorations des équipements d'infrastructure dans tel ou tel endroit. Il peut aussi y avoir des différences dans les choix fondamentaux au sein des entreprises – différences entre propriétaires et gérants sur les questions de gouvernement d'entreprise, ou entre propriétaires et salariés au sujet des politiques du marché du travail. Dans tous les pays, l'État doit opérer un arbitrage dans un environnement où les entreprises, les agents de l'État et d'autres parties prenantes s'efforcent de faire pencher la balance en leur faveur.

Les quatre problèmes subséquents

Face à ces antagonismes, les gouvernants doivent naviguer entre les écueils que représentent quatre problèmes interdépendants, couvrant tous les aspects de la politique relative au climat de l'investissement. La façon dont ils s'y prennent a une incidence considérable sur le climat de l'investissement, et donc sur la croissance et la pauvreté. Et, pour chaque problème, il ne suffit pas de modifier les politiques officielles, il faut s'attaquer aux causes plus profondes de l'échec des politiques.

Lutter contre la recherche de rente. Les mesures axées sur le climat de l'investissement engendreront facilement un comportement de recherche d'avan-

tages personnels de la part d'entreprises, d'agents de la fonction publique ou d'autres groupes d'intérêt. La corruption peut alourdir le coût de l'activité économique et, lorsqu'elle gagne les hautes sphères de l'État, elle peut entraîner de profondes distorsions dans les politiques publiques. Les enquêtes de la Banque mondiale montrent que la majorité des entreprises des pays en développement s'attendent à verser des pots-de-vin lorsqu'elles ont affaire aux agents de l'État, mais les résultats entre les pays sont très hétérogènes¹⁶. L'accaparement et le clientélisme, sources d'asymétrie de l'information et de biais dans l'élaboration de la politique, peuvent créer des distorsions importantes en infléchissant les politiques au profit de certains groupes, et au détriment d'autres. L'élimination des interventions injustifiées dans l'économie, la réduction du pouvoir discrétionnaire et le renforcement de la notion de responsabilité au sein de l'État, notamment par l'introduction d'une plus grande transparence, permettent de lutter contre la recherche de rente.

Instaurer la crédibilité. C'est la confiance qu'ont les entreprises en l'avenir, et surtout en crédibilité des politiques publiques, qui va déterminer si elles vont investir et de quelle manière elles le feront. Les politiques qui ne sont pas crédibles ne pourront pas amener les entreprises à investir. La crédibilité d'une politique peut être compromise par de nombreux éléments, en particulier par la tentation pour les gouvernants de sacrifier des mesures à long terme rationnelles au profit d'objectifs immédiats ou étroits, tels que l'obtention d'avantages personnels ou les faveurs de certains électeurs. Pour instaurer la crédibilité, il faut des mécanismes contraignant les gouvernants à maintenir une politique rationnelle, ainsi que de la discipline et de la persévérance.

Renforcer la confiance dans la puissance publique, ainsi que sa légitimité. L'adhésion générale du public conforte la qualité du climat de l'investissement : un consensus social se forme en faveur d'une société plus productive qui facilite la mise en œuvre des réformes, quel que soit le parti ou le groupe politique en place. L'absence d'un tel consensus peut rendre les réformes plus difficiles et remettre en cause leur viabilité, donc leur crédibilité. Les politiques participatives et élaborées de manière ouverte, de même que les mesures prises pour faire en sorte que l'amélioration du climat de l'investissement profite à l'ensemble de la société, peuvent contribuer à former ce consensus.

Veiller à ce que les interventions de l'État soient adaptées aux réalités locales. Pour être efficaces, les interventions des pouvoirs publics doivent tenir compte des sources possibles de défaillance de

l'État, ainsi que de la diversité des situations locales, sous peine d'avoir peu d'effets, voire des effets pervers. Les politiques dont l'application exige des moyens qui dépassent les capacités disponibles non seulement ne pourront atteindre l'objectif visé, mais favoriseront aussi les pratiques informelles et la corruption, et éroderont la crédibilité. Les approches qui laissent une place importante au pouvoir discrétionnaire exposent les entreprises à des incertitudes et des risques considérables si des mesures appropriées n'ont pas été prises pour éviter les abus auxquels peut conduire ce pouvoir discrétionnaire. Les stratégies appliquées aujourd'hui dans les pays riches peuvent certes offrir une source utile d'inspiration, mais il faut les adapter aux réalités locales. Dans certains cas, cette nécessité entraîne le choix de règles plus simples qui laissent moins de place au pouvoir discrétionnaire, et l'adoption de mesures visant à limiter les pratiques arbitraires.

Un processus, pas une action ponctuelle

Les politiques et comportements des pouvoirs publics qui façonnent le climat de l'investissement couvrent un vaste champ d'action, qui va des mesures d'exécution des contrats et de la réglemen-

ENCADRÉ 3 *Un vaste programme d'action : les enseignements tirés de l'expérience de la Chine, de l'Inde et de l'Ouganda*

La Chine, l'Inde et l'Ouganda permettent de tirer quelques enseignements simples des stratégies susceptibles d'améliorer le climat de l'investissement.

Ces dernières années, la Chine et l'Inde ont affichés des taux de croissance impressionnants, grâce auxquels elles ont pu considérablement réduire la pauvreté. Le taux de croissance officiel de la Chine a, semble-t-il, atteint un niveau moyen de 8 % au cours des 20 dernières années, et la proportion de ses habitants qui vivent avec moins de 1 dollar par jour a été ramenée de 64 % en 1981 à moins de 17 % en 2001. En Inde, la croissance est passée d'une moyenne de 2,9 % par an durant les années 70 à 6,7 % au milieu des années 90, et la proportion de la population vivant avec moins de 1 dollar par jour a été ramenée de 54 % en 1980 à 35 % en 2000.

Et pourtant, dans aucun de ces deux pays, le climat de l'investissement n'est idéal. Ce n'est que récemment que la Chine a inclus dans sa Constitution le droit à la propriété privée et son secteur bancaire pâtit des créances improductives. Les problèmes de l'Inde dans le secteur de l'électricité sont légendaires. Les deux pays ont néanmoins réussi à dynamiser leur croissance et à faire reculer la pauvreté grâce à des réformes qui paraissent relativement modestes à l'origine. La Chine a commencé par instituer un système rudimentaire de droits de propriété, qui a créé de nouvelles incitations dans des pans substantiels de son économie. L'Inde a d'abord pris des mesures pour réduire les obstacles aux échanges et d'autres distorsions qui

affectaient une partie considérable de son économie. Dans les deux cas, les réformes visaient à lever des contraintes importantes, et elles ont été mises en œuvre d'une manière qui, en rassurant les entreprises, a incité ces dernières à investir. Et les réformes initiales ont été suivies de mesures visant à éliminer progressivement des obstacles qui étaient moins contraignants au départ et qui ont aussi permis de renforcer encore la confiance dans l'orientation future de la politique publique.

Ces stratégies ne sont pas l'apanage des grands pays. L'Ouganda a lancé son programme d'amélioration du climat de l'investissement dans les années 90, à l'issue d'une période de troubles intérieurs. Les réformes couvrant de nombreux aspects qui caractérisent le climat de l'investissement ont permis de jeter les fondements nécessaires pour stimuler l'économie, qui a atteint un taux de croissance moyen de plus de 4 % par an pendant la période 1993-2002 (soit 8 fois la moyenne de l'Afrique subsaharienne), et de ramener la proportion de la population vivant en deçà du seuil de pauvreté de 56 % en 1992 à 35 % en 2000. La persistance de ces efforts a renforcé la crédibilité des pouvoirs publics, et suffisamment rassuré les entreprises pour qu'elles investissent.

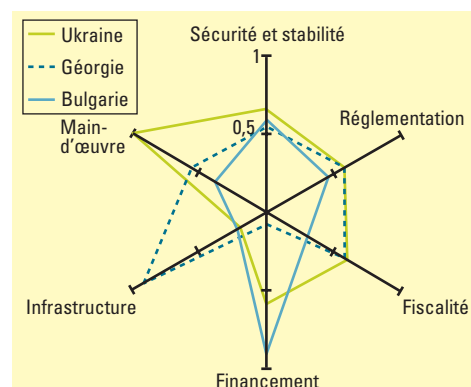
Sources : Chine : Chen et Wang (2001), Qian (2003) et Young (2000) ; Inde : Aghion *et al.* (2003), Ahluwalia (2002), De Long (2003), Rodrik et Subramanian (2004), Varshney (1998) et Panagariya (2003) ; Ouganda : Lomgren *et al.* (2001) et Banque mondiale (2001 d).

tation de l'activité économique à la mise en place d'infrastructures et à la politique du marché du travail. Dans tous les domaines, l'action et le comportement de l'État peuvent influencer sur les opportunités de marché et les incitations des entreprises. Et il y a souvent des interactions entre les secteurs d'intervention de l'État, de sorte que les avancées sur un front s'expliquent parfois en partie par les progrès obtenus sur un autre. Le programme d'action de l'État est donc vaste.

Le climat de l'investissement n'est toutefois jamais parfait, quel que soit le pays considéré. Et il n'est pas nécessaire d'atteindre la perfection dans l'une quelconque de ses composantes pour doper la croissance ou atténuer la pauvreté de façon substantielle. L'expérience montre qu'il est possible de faire des progrès en remédiant à des limitations stratégiques de manière à mettre les entreprises en confiance pour qu'elles investissent, et en maintenant la dynamique du processus de réformes (encadré 3).

Les premières réformes économiques ont parfois été jugées comme des événements sans lendemain. Mais l'amélioration du climat de l'investissement implique un processus continu d'ajustements de l'action de l'État et un réglage fin des interventions dans un vaste domaine. C'est aussi vrai pour les pays riches aujourd'hui que pour les pays en développement. Les politiques poursuivies doivent faire l'objet d'un examen périodique afin qu'elles tiennent compte des changements intervenus dans la conduite des affaires, des progrès de la technologie et des enseignements tirés de l'expérience. Michael Porter affirme que les réformes dans ce domaine relèvent du marathon et non du sprint¹⁷, mais cette comparaison ne donne peut-être pas

Figure 9 Obstacles mentionnés par les entreprises – les cas de la Bulgarie, de la Géorgie et de l'Ukraine.



Note : les indices sont basés sur des enquêtes menées auprès d'entreprises du secteur structuré. Les valeurs sont normalisées à l'aide de maxima et de minima régionaux pour chaque indicateur. Les indicateurs obtenus varient entre 0 (la meilleure note) et 1 (la plus mauvaise note). Pays sélectionnés afin de faire ressortir les différences. Voir les notes de la figure 3.1 pour plus de détails.
Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement et BEEPS II.

encore toute la mesure de la tâche. L'expérience internationale apporte des indications sur les éléments essentiels du processus de réforme dans ce domaine : définir les priorités, gérer les réformes au cas par cas, maintenir la dynamique des réformes et renforcer les moyens d'action de l'État.

Définir les priorités

L'objectif est de recenser les limitations stratégiques auxquelles se heurtent les entreprises. Pour ce faire, il n'existe pas de formule préétablie. Au contraire, il faut dans chaque cas évaluer la situation telle qu'elle se présente, les avantages qui peuvent découler des améliorations apportées, les liens avec les objectifs nationaux ou régionaux, et les problèmes de mise en œuvre.

La situation telle qu'elle se présente. Les limitations les plus importantes peuvent varier considérablement d'un pays à l'autre et même au sein d'une région donnée à l'intérieur d'un pays (figure 9). Les autorités peuvent les identifier en procédant à des enquêtes et en consultant les entreprises, mais il ne faut pas oublier que le point de vue des entreprises existantes ne traduira pas toujours celui des futurs entrants sur le marché. De nouvelles sources de données permettent aussi de mesurer l'efficacité de la politique en vigueur à l'aide de comparateurs internationaux dans un nombre croissant de domaines – et de mettre ainsi en évidence les progrès qu'il est possible de réaliser.

Les bienfaits potentiels. Lorsque l'objectif est d'accélérer la croissance, une avancée qui touche un large pan de l'économie produira un effet plus conséquent que les réformes concernant des catégories relativement restreintes. Les efforts déployés pour obtenir un niveau raisonnable de stabilité politique et macro-économique sont donc d'une importance cruciale, car si l'on ne fait rien, les réformes engagées dans d'autres domaines ne pourront guère bénéficier d'un point d'appui solide. Plus la crédibilité sera grande, plus les réformes dans un secteur où les pouvoirs publics interviennent induiront une réaction forte des investisseurs. L'élément clé à prendre en considération sera l'impact des améliorations apportées sur les opportunités offertes aux pauvres, en tant que salariés, entrepreneurs ou consommateurs.

Les gouvernants doivent aussi tenir compte des effets positifs qui peuvent se faire sentir au-delà des entreprises et des activités les plus directement concernées. Il peut s'agir des retombées sur d'autres entreprises (par exemple, les répercussions que peuvent avoir les investissements directs étrangers sur les entreprises locales), dans d'autres domaines (par exemple, l'obtention de titres fonciers peut ouvrir l'accès au crédit) ou sur des objectifs sociaux

plus larges (par exemple, les effets bénéfiques de la modernisation de l'infrastructure s'étendent à l'ensemble des populations concernées). Il peut aussi y avoir des retombées sur les moyens d'intervention et la crédibilité de l'État ou sur le cercle des partisans de l'équipe gouvernementale.

Liens avec des objectifs nationaux ou régionaux. Les améliorations du climat de l'investissement peuvent produire des effets différents selon les entreprises et les activités. C'est pourquoi la détermination des priorités est souvent influencée par l'importance qu'attribuent les gouvernants à un sous-ensemble d'objectifs qu'il serait possible de réaliser avec un climat de l'investissement satisfaisant : intégrer les économies informelle et rurale ; débrider le potentiel de croissance des petites entreprises ; tirer parti de l'ouverture internationale ; et permettre aux entreprises de progresser sur l'échelle technologique.

Problèmes de mise en œuvre. À n'importe quel moment dans le temps, les améliorations potentielles sont habituellement subordonnées à ce qu'il est possible de faire sur le plan administratif et politique. Les stratégies bien conçues permettent de lever ces limitations par une gestion efficace des réformes et un renforcement continu des moyens d'action de l'État.

Gérer les réformes au cas par cas

Dans bien des cas, les réformes du climat de l'investissement doivent être accompagnées de mesures destinées à vaincre la résistance de ceux que le statu quo arrange. Cette résistance peut provenir des entreprises ou d'autres groupes d'intérêt qui profitent des distorsions du marché ou d'autres privilèges particuliers, des fonctionnaires qui perçoivent des pots-de-vin ou tirent d'autres avantages de la position qu'ils occupent, ou même de la communauté dans son ensemble, lorsque les répercussions de la réforme sont mal cernées. L'expérience montre que des progrès sont possibles lorsque des gouvernants décidés à mener des réformes utilisent la communication pour rallier l'adhésion du public, engagent les parties prenantes à participer de façon constructive et, le cas échéant, offrent une compensation sous une forme ou une autre à ceux qui sont pénalisés par les réformes. Il est important de prendre des dispositions particulières pour aider les catégories vulnérables à s'adapter aux réformes, en particulier lorsqu'il n'existe pas encore de filet de protection couvrant l'ensemble de l'économie.

Maintenir la dynamique des réformes

De nombreux pays mettent en place des institutions spécialisées chargées d'apporter leur concours pour

des tâches déterminées et de soutenir les progrès, quitte à introduire des changements dans le gouvernement. Ces institutions peuvent remplir diverses fonctions : consultation des parties prenantes, coordination des politiques et examen plus systématique des contraintes qui pèsent sur le climat de l'investissement. La Lettonie, le Sénégal, la Turquie et le Vietnam donnent des exemples d'approches possibles. De nombreux pays mettent aussi en place des mécanismes pour examiner de façon plus systématique les nouvelles propositions touchant les politiques et la réglementation, afin de s'assurer qu'elles n'introduisent pas de distorsions injustifiées.

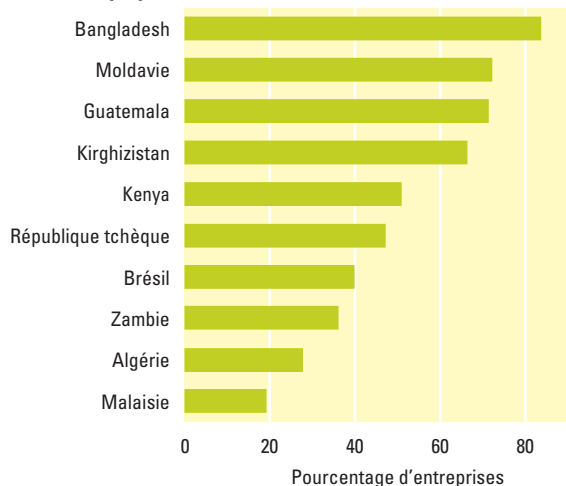
Renforcer les moyens d'action de l'État

Le renforcement des capacités de réglementation de l'État est souvent une priorité absolue. Les modèles classiques de renforcement de ces capacités sont complétés par des méthodes qui facilitent l'enseignement par les pairs. La sous-traitance de certaines fonctions spécialisées est aussi utilisée pour relayer les moyens d'action locaux. C'est une pratique courante, même dans les pays développés. Les gouvernements doivent aussi étoffer les moyens dont ils disposent pour suivre les performances du secteur privé de façon à pouvoir identifier les tendances de ce secteur et les problèmes qui surgissent, et à évaluer les effets de leurs politiques.

Se concentrer d'abord sur l'essentiel

Le développement industriel étant généralement un processus de découverte, il est difficile de prédire ce qu'un pays ou une région sera en mesure de produire dans de bonnes conditions. Ce manque de visibilité montre à quel point il importe d'améliorer

Figure 10 Dans de nombreux pays en développement, les entreprises ne sont guère convaincues que les tribunaux feront respecter leurs droits de propriété.



Source : Enquêtes sur le climat de l'investissement. Pays sélectionnés pour donner une indication de la fourchette des valeurs.

les fondements mêmes du climat de l'investissement au profit de toutes les entreprises et toutes les activités de l'économie. Les données de l'expérience internationale mettent en lumière les approches prometteuses dans les quatre domaines fondamentaux du climat de l'investissement : la stabilité et la sécurité, la réglementation et la fiscalité, les financements et l'infrastructure, la main-d'œuvre et les marchés du travail.

Stabilité et sécurité

Le déclenchement d'une guerre ou d'autres violences généralisées signent l'arrêt de presque tous les investissements productifs. Or, un degré raisonnable de stabilité politique et économique est absolument indispensable si l'on veut établir une base solide qui permettra d'autres progrès. C'est sur l'investissement que se font sentir les effets les plus tangibles d'un environnement instable ou peu sûr, compte tenu de l'incidence de cette instabilité sur les droits de propriété. Lorsqu'ils sont solidement établis, ces derniers jettent un pont entre l'effort et sa récompense, en assurant les entreprises qu'elles pourront recueillir les fruits de leurs investissements. Plus ces droits sont protégés contre les interventions de l'État ou de tierces parties, plus le lien entre l'effort et la récompense est étroit, et donc plus les agents économiques sont incités à créer de nouvelles entreprises, à investir dans celles qui existent ou simplement à travailler davantage. Les études menées dans de nombreux pays montrent que l'amélioration de la protection de ces droits va de pair avec la rapidité de la croissance. Pour renforcer la sécurité des droits de propriété, il faut intervenir dans quatre domaines fondamentaux : la protection des droits de propriété sur la terre et d'autres biens ; la facilitation de l'exécution des contrats ; la lutte contre les délits ; et l'arrêt des expropriations non indemnisées.

Protection des droits de propriété sur la terre et d'autres biens. Une meilleure protection de droits de propriété sur la terre et sur d'autres biens encourage l'investissement et facilite l'accès au financement. L'expérience du Pérou, de la Thaïlande et d'un nombre croissant de pays met en lumière les avantages liés à la clarification des droits de propriété foncière et à l'instauration d'un système efficace d'enregistrement de cette dernière. Les registres pour le matériel et d'autres types de biens meubles jouent aussi un rôle important.

Facilitation de l'exécution des contrats. Dans de nombreux pays en développement, les entreprises ne sont pas convaincues que les tribunaux feront respecter leurs droits de propriété (figure 10). Le renforcement du système judiciaire constitue donc une priorité. Les dispositions complémentaires

dans ce domaine incluent la facilitation de la libre circulation des informations relatives à la réputation et la levée des obstacles injustifiés qui entravent le recours à d'autres mécanismes de règlement des différends.

Lutte contre les délits. Les délits coûtent cher à la société – à peu près le quart du PIB dans certains pays d'Amérique latine¹³. Les enquêtes menées auprès des entreprises montrent que les délits forment un obstacle majeur ou important à leur activité dans toutes les régions. Les stratégies prometteuses comportent des mesures visant à prévenir et empêcher les délits et à faire mieux respecter les lois et règlements. Des stratégies communautaires inspirées de la politique inaugurée par la ville de New York sont adoptées dans de nombreux pays du monde.

Arrêt des expropriations non indemnisées. Tous les États se réservent le droit d'exproprier des propriétaires privés dans certaines circonstances. Pour ne plus avoir à craindre que ce pouvoir ne soit exercé de façon arbitraire, il convient d'instaurer un dispositif crédible visant à empêcher toute expropriation non assortie d'une indemnisation rapide, appropriée et efficace.

Réglementation et fiscalité

La façon dont l'État régleme et taxe les entreprises et les transactions, tant à l'intérieur du territoire national qu'à la frontière, a une influence importante sur le climat de l'investissement. Une réglementation bien conçue permet de remédier aux défaillances du marché qui entravent les investissements productifs et de concilier les intérêts des entreprises avec ceux, plus larges, de la société. Une fiscalité bien conçue procure des recettes pour financer les services publics qui permettent d'améliorer le climat de l'investissement et d'atteindre d'autres objectifs sociaux. La difficulté pour tout gouvernant est de réaliser ces différents objectifs sans compromettre les opportunités de marché et les incitations des entreprises à investir de façon productive, à créer des emplois et à développer leurs activités. Il existe certes des divergences entre les préférences des entreprises et les objectifs sociaux dans ce domaine, mais la plupart des pays en développement disposent d'une marge de manœuvre très importante pour améliorer leurs méthodes sans compromettre les intérêts plus larges de la société.

Amélioration de la réglementation intérieure. Trop souvent, les gouvernants adoptent des stratégies qui non seulement ne permettent pas d'atteindre les objectifs sociaux recherchés en raison du caractère informel de l'action, mais qui en outre nuisent au

climat de l'investissement en imposant des coûts et des retards inutiles, ce qui favorise la corruption, accroît l'incertitude et le risque et crée des obstacles injustifiés à la concurrence. Ce qu'il faut, c'est établir un meilleur équilibre entre les dysfonctionnements du marché et les défaillances de l'État, notamment en adaptant les stratégies aux réalités locales et en renforçant la transparence. Les réformes efficaces réduisent les coûts, car elles suppriment les charges injustifiées et rationalisent les procédures. Elles diminuent l'incertitude et les risques réglementaires en limitant les possibilités d'user d'un pouvoir discrétionnaire et en élargissant les consultations. Enfin, elles permettent de lever les obstacles injustifiés à la concurrence par la suppression de barrières réglementaires qui entravent l'entrée et la sortie, et la lutte contre les comportements anticoncurrentiels des entreprises.

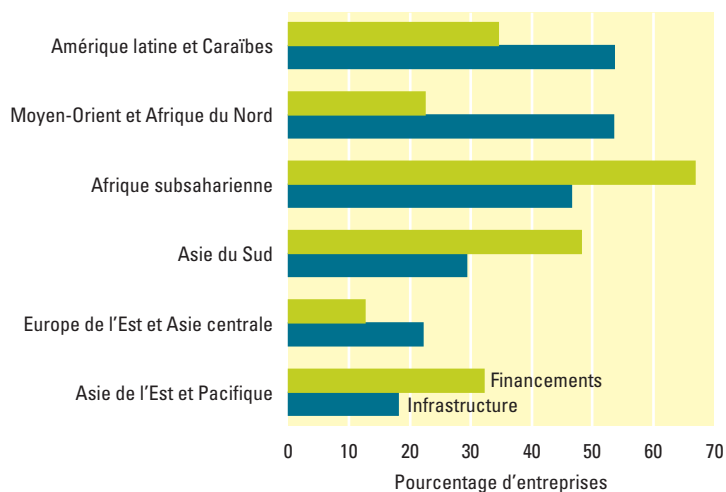
Amélioration de la fiscalité intérieure. Les taux d'imposition appliqués dans les pays en développement sont analogues à ceux des pays développés. Mais l'importance des pratiques informelles, conjuguée à la mauvaise gestion de l'impôt et à la corruption entrave le recouvrement de l'impôt, impose un fardeau disproportionné à ceux qui honorent leurs obligations fiscales et introduit des distorsions dans la concurrence. Les dispositions prises pour éviter le gonflement des effectifs de la fonction publique et dépenser efficacement les deniers publics permettent d'alléger la pression sur le recouvrement des impôts. En outre, l'élargissement de l'assiette fiscale et la simplification du régime constituent des facteurs positifs. Ainsi, les mesures visant à accentuer l'autonomie des services fiscaux ont aussi permis d'améliorer les résultats obtenus au Pérou et dans de nombreux autres pays.

Amélioration de la réglementation et de la taxation aux frontières. Depuis ces dernières années, la plupart des pays ont entrepris d'abaisser les obstacles aux échanges et aux investissements internationaux. Toutefois, de nombreuses entraves demeurent. La rationalisation de l'administration des douanes peut aussi produire des effets positifs considérables. Les mesures efficaces dans ce domaine reposent sur l'exploitation des nouvelles technologies de l'information afin de lutter contre les retards et la corruption, comme l'ont fait le Ghana, le Maroc et Singapour¹⁹.

Financement et infrastructure

Lorsque les marchés financiers fonctionnent bien, ils mettent les entreprises en relation avec les créanciers et les investisseurs désireux de financer leur projet et de partager certains des risques. Un bon réseau d'infrastructure permet de relier les entreprises et leurs clients et fournisseurs et les aide à

Figure 11 Les insuffisances du secteur financier et de l'infrastructure sont très importantes dans de nombreux pays en développement.

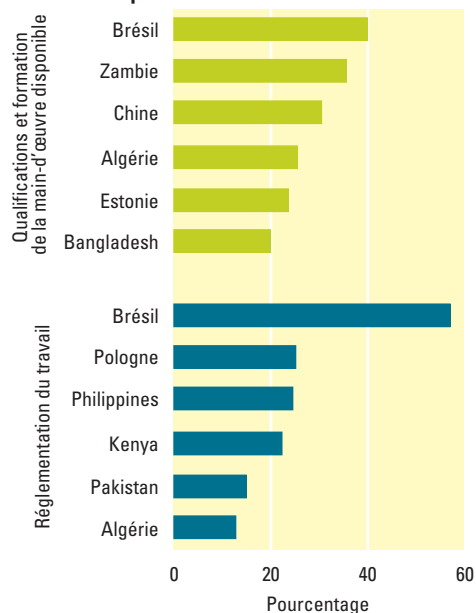


Note : La figure indique la proportion des entreprises qui déclarent que l'accès à des financements ou à l'un ou l'autre des services d'électricité, de télécommunications ou de transports sont des obstacles « majeurs » ou « graves » à leur fonctionnement.
Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

tirer parti des techniques de production modernes. À l'inverse, les insuffisances du secteur financier et de l'infrastructure créent des obstacles qui empêchent les micro-entrepreneurs aussi bien que les multinationales d'exploiter les opportunités de marché et alourdissent leurs coûts. En entravant l'entrée sur les marchés, ces insuffisances affaiblissent aussi la discipline concurrentielle des entreprises en place et émoussent leur goût pour l'innovation et l'amélioration de la productivité. Ces problèmes pèsent lourdement dans les pays en développement (figure 11).

Le secteur financier. Le problème fondamental du secteur financier résulte du manque d'information, aggravé dans bien des cas par la précarité des droits de propriété. L'intervention de l'État sous forme de participations au capital, les obstacles à la concurrence, l'orientation sélective ou la bonification du crédit et d'autres mesures introduisent de profondes distorsions sur le marché et retardent le développement des marchés financiers. Les meilleures méthodes tiennent compte du fait que les marchés financiers ne constituent pas seulement un élément du climat de l'investissement pour les entreprises, mais qu'ils sont aussi largement modelés par le climat de l'investissement dans lequel s'inscrivent les activités des prestataires de services financiers. C'est pourquoi de plus en plus de pays prennent des mesures destinées à abaisser les obstacles à la concurrence (notamment en ouvrant la voie à l'intermédiation financière non bancaire et au microfinancement commercial), à renforcer les droits des créanciers et des actionnaires, à établir des agences d'évaluation du crédit et d'autres dis-

Figure 12 Pour les entreprises, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée et la réglementation du travail représentent des obstacles importants



Note : Pourcentage des entreprises déclarant que l'insuffisance de qualifications et de formation de la main-d'œuvre disponible est un obstacle majeur ou important à l'exploitation de la firme et au développement de ses activités.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

positifs pour palier les problèmes d'information et améliorer la réglementation du système bancaire.

L'infrastructure. Le problème fondamental dans le secteur de l'infrastructure est lié à la position de force sur le marché que permettent d'obtenir les économies d'échelle. Cependant, les mesures prises pour y remédier en créant des monopoles d'État ont dans bien des cas empiré la situation. Conscients de ce problème, les pouvoirs publics cherchent désormais à instaurer un meilleur climat de l'investissement pour les prestataires de services d'infrastructure. La concurrence, l'amélioration de la réglementation et la participation du secteur privé ont transformé les télécommunications et jouent un rôle plus grand encore dans la fourniture de l'électricité et les ports. Pour les routes, plusieurs pays obtiennent des résultats positifs en sous-traitant les services et en affinant les mécanismes de financement. Les pouvoirs publics s'emploient aussi à rationaliser la gestion des ressources publiques, afin d'obtenir davantage de résultats lorsqu'ils financent ou subventionnent des services d'infrastructure.

Main-d'œuvre et marché du travail

L'intervention de l'État sur le marché du travail devrait aider la population à trouver des emplois corrects. Pour améliorer la politique dans ce

domaine, il faut agir sur trois fronts interdépendants : promouvoir la formation d'une main-d'œuvre qualifiée, faire en sorte que les interventions liées au marché du travail profitent à tous les travailleurs et aider ces derniers à s'adapter aux changements.

Promouvoir la formation d'une main-d'œuvre qualifiée. L'amélioration du climat de l'investissement va de pair avec la valorisation du capital humain. L'existence d'une main-d'œuvre qualifiée est essentielle pour permettre aux entreprises d'adopter des technologies innovantes et plus productives, et l'amélioration du climat de l'investissement accroît le rendement de l'investissement dans l'éducation. Le soutien de l'État à l'éducation et à la formation élargit les perspectives d'avenir des individus, de même qu'il renforce l'aptitude des entreprises à exploiter de nouvelles opportunités de marché. De nombreuses entreprises des pays en développement estiment que la qualification insuffisante des salariés constitue un obstacle majeur à leur fonctionnement (figure 12). Les pouvoirs publics doivent montrer l'exemple en faisant le nécessaire pour intégrer les marginalisés dans le système scolaire, renforcer les mécanismes d'assurance de la qualité, adapter la formation dispensée aux besoins des entreprises et instaurer un climat de l'investissement sain pour les prestataires de services d'enseignement et de formation.

Faire en sorte que les interventions liées au marché du travail profitent à l'ensemble des travailleurs. En règle générale, la réglementation des marchés du travail a pour finalité d'aider les travailleurs. Néanmoins, des mesures mal pensées peuvent dissuader les entreprises de créer davantage d'emplois et contribuent à gonfler les effectifs du secteur non structuré, qui ne sont pas protégés par la législation. Dans ce cas, certains travailleurs peuvent tirer profit des dispositions prises, mais les chômeurs, les travailleurs peu qualifiés et ceux de l'économie informelle en seront exclus. Les interventions de l'État doivent être conçues de manière à tenir compte de cet éventail plus large d'intérêts. De plus en plus de pays entreprennent de revoir leur politique du marché du travail afin de faciliter la modulation des salaires, de faire en sorte que la qualité des institutions soit à la hauteur de la réglementation du travail et d'établir un équilibre raisonnable entre la préférence des travailleurs pour la stabilité de l'emploi et la nécessité pour les entreprises d'ajuster leurs effectifs en fonction de leurs besoins.

Aider les travailleurs à s'adapter aux changements.

Lorsque le climat de l'investissement est propice, il facilite la répartition la plus productive possible de

la main-d'œuvre tout en aidant les travailleurs à s'adapter à la mobilité demandée. Les progrès technologiques qui favorisent les gains de productivité et la croissance améliorent les conditions de travail et les rémunérations des travailleurs, mais ils peuvent aussi impliquer des changements plus rapides de la part des entreprises et des secteurs. Dans les économies modernes, de nombreuses entreprises naissent et disparaissent chaque année (approximativement 20 % dans de nombreux pays), et ces créations et destructions concernent entre 10 et 20 % de la population active²⁰. Lorsque les mécanismes destinés à aider les travailleurs à s'adapter aux changements sont inefficaces, ils brident l'initiative privée et réduisent l'adaptabilité des travailleurs. Ces déficiences peuvent aussi exacerber la résistance à des réformes bénéfiques à la société dans son ensemble. Du fait de l'étroitesse de leur assiette d'imposition, la plupart des pays en développement ont certes du mal à mettre en place des filets de protection sociale de portée générale, mais il est toujours possible d'améliorer le volet assurance des programmes de soutien des revenus, ainsi que le partage des risques entre les individus. Des programmes novateurs peuvent aussi être instaurés pour atteindre les travailleurs pauvres et ceux de l'économie informelle qui ne peuvent être couverts par des systèmes d'assurance plus larges.

Pour aller plus loin, il faut relever d'autres défis

De nombreux pays ne s'arrêtent pas à la mise en place des éléments essentiels que nous venons de décrire : ils interviennent de manière sélective pour aider certaines entreprises ou certaines activités, ou choisissent de s'appuyer sur le corpus de plus en plus imposant de règles et de normes internationales afférentes au climat de l'investissement. Ces deux politiques peuvent être utiles, mais engendrent d'autres défis à relever.

Interventions sélectives, à manipuler avec précaution

Les améliorations générales apportées au climat de l'investissement permettent d'élargir le cercle de ceux qui en bénéficient, de faire reculer les pratiques de recherche de rente et d'éviter de nouvelles distorsions. Étant donné l'ampleur de ce programme d'action, certaines entreprises ou certaines activités peuvent profiter plus tôt que d'autres des avantages des améliorations apportées – c'est le cas par exemple lorsque des infrastructures sont construites dans une région donnée ou lorsqu'une réforme réglementaire concerne une activité particulière. Cependant, outre l'ordre chronologique des réformes, certains pays confèrent des privilèges particuliers à telles ou telles entreprises ou activités.

Ces privilèges peuvent revêtir diverses formes : restrictions au libre jeu du marché, allègements fiscaux, accès à des crédits bonifiés, et bien d'autres mesures.

Certaines interventions sélectives se justifient du point de vue économique. Tel est le cas des effets externes qui peuvent découler des investissements directs étrangers et les activités de recherche et développement. Certaines interventions peuvent être considérées comme un « optimum de second rang », compte tenu de la lenteur des progrès dans le traitement des problèmes de base. D'autres encore ont pour but d'accélérer la croissance en ciblant certains secteurs d'activité. Quelles que soient les motivations qui les sous-tendent, toutes ces interventions doivent éviter les écueils que représentent les exigences hétérogènes des entreprises soucieuses de protéger leurs propres intérêts, les pressions induites par la recherche de rente et tous les autres éléments susceptibles de faire échouer les politiques adoptées.

Bien que les interventions sélectives soient pratiquées depuis des siècles, l'examen des données de l'expérience internationale ne permet pas de dégager de stratégie infaillible. Certains pays d'Asie de l'Est semblent avoir obtenu de bons résultats avec des interventions sélectives, encore que des études récentes tendent à montrer que l'efficacité de ces interventions est peut-être relativement modeste. On a également mis en évidence à quel point il est difficile de transposer des méthodes dans un autre contexte, d'autant que l'environnement international actuel est très différent de ce qu'il était par le passé. Globalement, le bilan des pays qui ont voulu miser sur les secteurs d'avenir est décevant. Les efforts déployés pour attirer les investisseurs par des incitations spéciales ont aussi rencontré des succès inégaux – même lorsque l'investissement augmente effectivement dans la branche d'activité visée, il est difficile de déterminer si les avantages offerts à cette fin étaient nécessaires ou efficaces au regard de leurs coûts. De fait, on peut citer de nombreux exemples d'interventions sélectives qui ont eu un bilan désastreux, entraînant dans le meilleur des cas un gaspillage des ressources publiques, mais parfois aussi des distorsions nuisibles au climat de l'investissement, et détournant l'attention d'améliorations plus conséquentes.

Même dans l'hypothèse la plus favorable, les interventions sélectives sont souvent risquées. Plus l'objectif poursuivi est ambitieux et plus la gouvernance laisse à désirer, plus les chances de succès sont minces. Les interventions sélectives doivent donc être abordées avec circonspection et ne sauraient servir de substitut à des mesures d'amélioration plus générales du climat de l'investissement. Il est possible de minimiser les aléas de ce genre de stratégies en veillant à ce que les programmes aient un

objectif clair et une justification précise, à ce qu'ils séparent l'origine des problèmes de leurs symptômes, à ce que les outils qu'ils emploient correspondent à la logique de l'intervention, à ce qu'ils imposent une discipline aux bénéficiaires, et à ce qu'ils fassent l'objet d'une gestion transparente et d'examen périodiques.

Règles et normes internationales – des arbitrages nombreux

Le corpus des règles et des normes internationales qui traitent des questions relatives au climat de l'investissement a connu un développement exponentiel au cours des dernières décennies. On dénombre, à l'heure actuelle, plus de 2 200 traités bilatéraux et plus de 200 accords de coopération régionaux. Il existe aussi pléthore d'instruments multilatéraux, nouveaux ou à l'étude, consacrés à la plupart des aspects de cette question. Les accords internationaux ont un rôle évident à jouer dans l'abaissement des obstacles aux échanges et aux investissements internationaux. Toutefois, ils pourraient aussi contribuer à améliorer le climat de l'investissement principalement de trois façons : en renforçant la crédibilité, en harmonisant les règles et les normes et en traitant le problème des retombées internationales. Dans les trois cas, des arbitrages doivent être opérés.

Renforcer la crédibilité. Du fait même qu'elle alourdit le coût d'une remise en cause des choix d'orientation, l'adhésion à des accords internationaux peut renforcer la crédibilité de la politique publique et

encourager les entreprises à investir. Mais fondamentalement, ces accords supposent de renoncer à la possibilité de changer de cap, ce qui signifie que les engagements pris doivent être mûrement pesés. Les stratégies qui impliquent l'engagement le plus ferme de la part de l'État, à savoir celles qui permettent aux entreprises de faire appliquer, à l'encontre de l'État, les obligations d'un traité par le recours contraignant à l'arbitrage international, peuvent renforcer la crédibilité, et elles devraient être étayées par des efforts destinés à accroître la transparence du processus d'arbitrage. Les stratégies qui reposent davantage sur le souci de respectabilité des gouvernements peuvent aussi renforcer la crédibilité de la politique publique, mais leur impact dépend de la question de savoir si chaque partie à l'accord exige de l'autre un respect rigoureux des termes de cet accord.

Harmoniser les règles et les normes internationales.

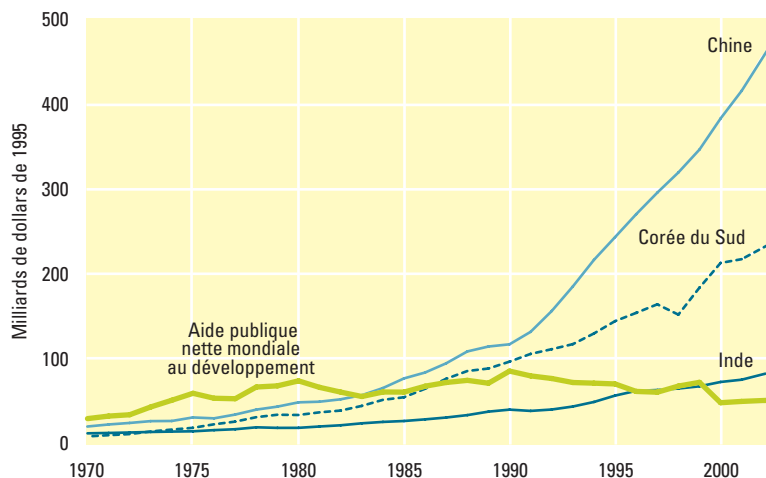
Pour réduire les coûts des transactions internationales, de nombreuses initiatives visent à harmoniser certaines règles ou certaines normes, et les exemples dans ce domaine vont de l'harmonisation du droit des affaires en Afrique de l'Ouest à l'élaboration de normes comptables uniformes. Les actions en ce sens peuvent être une bonne chose pour les pays en développement. Mais il peut y avoir aussi des arbitrages à opérer lorsqu'il s'agit d'adapter les méthodes aux réalités locales et d'instaurer une certaine concurrence entre différentes façons de procéder. Il y a en outre un certain équilibre à respecter entre les approches multilatérales, régionales et bilatérales en matière d'harmonisation.

Traiter les problèmes posés par les retombées internationales. Ces 20 dernières années, la communauté internationale a été invitée à agir de façon concertée sur un nombre croissant de dossiers dans lesquels les mesures prises par un pays pouvaient avoir des répercussions dans d'autres. Pour les besoins du développement durable, il est important de traiter le problème des retombées internationales dans le domaine environnemental. Lorsque les retombées possibles sont moins tangibles, ou lorsque les avantages d'une intervention sont moins équitablement partagés, il est plus difficile de mettre en œuvre une action coopérative. Les propositions touchant ces domaines d'action, et d'autres, doivent tenir dûment compte du point de vue des pays en développement.

Comment la communauté internationale peut-elle intervenir utilement ?

L'assistance apportée pour améliorer le climat de l'investissement dans les pays en développement

Figure 13 La valeur ajoutée du secteur manufacturier d'un seul pays peut largement dépasser l'aide publique au développement mondial en valeur nette



Sources : Bases de données en ligne de l'OCDE (www.oecd.org) et de la Banque mondiale (2004k).

ENCADRÉ 4 Principaux messages du Rapport sur le développement dans le monde 2005

Le climat de l'investissement est primordial pour promouvoir la croissance et faire reculer la pauvreté

Multiplier les opportunités de marché et les incitations offertes à toutes les entreprises, à quelque catégorie qu'elles appartiennent, pour les encourager à investir à des fins productives, à créer des emplois et à développer leurs activités devrait constituer une priorité absolue des pouvoirs publics. Il ne s'agit pas seulement d'accroître le volume des investissements, mais de promouvoir les gains de productivité, qui sont la clé d'une croissance pérenne.

- L'objectif est d'instaurer un meilleur climat de l'investissement pour tous. Un bon climat de l'investissement profite à la société dans son ensemble, et pas uniquement aux entreprises. Il englobe toutes les entités, et pas seulement les grands groupes ou celles qui ont des relations politiques.
- Offrir davantage d'opportunités aux jeunes est une nécessité urgente pour les pays en développement, où 53 % des habitants vivent avec moins de 2 dollars par jour, où le taux de chômage des jeunes est plus de deux fois plus élevé que le taux moyen, et où la croissance démographique est rapide.

Il est essentiel de réduire les coûts injustifiés, mais il est tout aussi indispensable de maîtriser les risques liés à l'action publique et les obstacles à la concurrence

Ces trois éléments sont importants pour les entreprises, et donc aussi pour la croissance et la réduction de la pauvreté.

- Les coûts induits par les difficultés d'exécution des

contrats, l'insuffisance des infrastructures, les délits, la corruption et la réglementation représentent parfois plus de 25 % du chiffre d'affaires, soit plus de trois fois le montant des impôts que les entreprises versent normalement à l'État.

- Les entreprises des pays en développement estiment que l'élément le plus préoccupant est l'incertitude qui entoure les politiques publiques. Cette incertitude et d'autres sources de risques liés à la politique de l'État (précarité des droits de propriété, instabilité macro-économique et caractère arbitraire de la réglementation) exercent un effet dissuasif sur les investisseurs. Une plus grande prévisibilité de la politique publique peut accroître de plus de 30 % la probabilité que les entreprises effectuent de nouveaux investissements.
- Les obstacles à la concurrence profitent à certaines entreprises, mais ils signifient que les consommateurs et d'autres entreprises ne pourront saisir certaines opportunités et qu'ils devront supporter des coûts plus lourds. Ils réduisent en outre les incitations qu'ont les entreprises protégées à innover et à accroître leur productivité. L'augmentation de la pression concurrentielle peut accroître de plus de 50 % la probabilité d'innovation parmi les entreprises.

Des progrès requièrent davantage qu'une simple révision des politiques publiques

Plus de 90 % des entreprises indiquent qu'elles observent une différence entre les règles officielles et ce qui se passe dans la pratique, et le secteur informel de l'économie représente plus de la moitié de la production dans un grand nombre de pays en développement. Pour instaurer un meilleur climat de l'investissement, les gouvernements doivent s'employer à supprimer cette différence, et s'attaquer aux causes plus profondes de l'échec des politiques

qui érodent le climat de l'investissement. Pour ce faire, ils doivent prendre des mesures visant à :

- lutter contre la corruption et d'autres formes de recherche de rente qui alourdissent les coûts et introduisent des distorsions dans les politiques ;
- renforcer la crédibilité de la puissance publique afin de rassurer les entreprises et de les inciter à investir ;
- promouvoir la confiance dans les pouvoirs publics qui permettra de mettre en œuvre des réformes durables ;
- veiller à ce que les politiques publiques soit adaptées aux réalités locales.

L'amélioration du climat de l'investissement est un processus, et non une action ponctuelle

Les politiques et les comportements des pouvoirs publics qui influent sur le climat de l'investissement couvrent un vaste champ d'action. Mais il n'est pas nécessaire de s'attaquer à tous les problèmes en même temps, et la perfection n'est indispensable dans aucun des aspects de la politique publique. Il est possible de réaliser des progrès significatifs en prenant des mesures pour lever des obstacles qui pèsent lourdement sur les entreprises de manière à les rassurer pour qu'elles investissent, et en instaurant une dynamique pour inscrire cette action réformatrice dans la durée.

- Comme les obstacles varient considérablement d'un pays à l'autre et même d'une région à l'autre au sein d'un pays donné, il est indispensable de procéder à une évaluation des priorités dans chaque cas. Une communication efficace des pouvoirs publics peut faciliter le processus de réforme, de même que les mesures prises pour réunir un consensus et maintenir la dynamique des réformes.

peut générer d'immenses dividendes. La valeur ajoutée du secteur manufacturier que permettent de dégager les améliorations du climat de l'investissement, même au niveau d'un seul pays, dépasse de loin l'aide au développement débloquée à l'échelle mondiale (figure 13). La communauté internationale peut aider les pays en développement à recueillir ces dividendes de trois manières : en supprimant les distorsions – induites par les pays développés – qui nuisent au climat de l'investissement dans les pays en développement, en accordant une assistance plus généreuse et plus efficace, et en faisant avancer l'important programme d'action relatif au savoir.

Éliminer les distorsions dans les pays développés

Les pays en développement ne sont pas les seuls à faire des efforts pour améliorer le climat de l'investissement. Les distorsions dans les échanges et les marchés induites par les politiques des pays développés coûtent cher à l'économie de ces pays. Elles érodent aussi les opportunités de marché et les incitations des entreprises qui investissent dans les pays en développement. On estime que la suppression des mesures de protection commerciale et des dis-

torsions qu'elles entraînent dans les pays développés pourrait se traduire pour les pays en développement par des gains pouvant atteindre 85 milliards de dollars d'ici 2015²¹ – soit plus de quatre fois l'aide publique au développement actuellement accordée pour l'amélioration du climat de l'investissement.

Pour une aide plus généreuse et plus efficace

La communauté internationale apporte depuis longtemps une aide au développement pour soutenir l'élaboration et la mise en œuvre de mesures visant à faire progresser le climat de l'investissement. Les entreprises bénéficient, elles aussi, d'un soutien direct substantiel. Mais il est possible de faire plus dans ces deux domaines.

L'aide au développement destinée à l'amélioration du climat de l'investissement. À peu près le quart de l'aide publique au développement, soit 21 milliards de dollars par an environ, est consacré aux mesures destinées à améliorer le climat de l'investissement, la plus grande partie étant directement affectée aux équipements d'infrastructure²². L'assistance technique joue un rôle important, même si elle ne repré-

sente que 13 % de l'aide apportée au titre de l'amélioration du climat d'investissement. Son efficacité peut pâtir d'une approche fondée sur l'offre et d'une prise en compte insuffisante des réalités locales.

Soutien aux entreprises et aux transactions. Si le soutien aux entreprises et aux transactions est bien conçu, il peut compléter les dispositions prises pour améliorer le climat de l'investissement. L'aide au développement destinée à soutenir les petites entreprises via l'octroi de lignes de crédit et le renforcement des capacités présente un bilan mitigé, et il serait bon d'appliquer à ce type de soutien les orientations suggérées pour les interventions sélectives des pouvoirs publics. Les pays développés et les organismes internationaux apportent environ 26 milliards de dollars par an sous forme de prêts non concessionnels ou de garanties visant à faciliter certaines transactions. Il serait possible de renforcer l'impact de ce concours sur le développement en mettant davantage l'accent sur la contribution de ces transactions à la création de marchés plus transparents et plus compétitifs.

Faire avancer l'important programme d'action relatif au savoir

Les nouvelles sources de données, telles que celles sur lesquelles s'appuie ce Rapport, permettent de mieux comprendre les éléments qui sont à la base de la croissance et du recul de la pauvreté. Pourtant, un programme d'action de longue haleine doit être mis en œuvre si l'on veut élargir et approfondir cette compréhension afin de pouvoir apporter des conseils aux gouvernants. Il faut en particulier établir un nombre plus important d'indicateurs objectifs du climat de l'investissement et effectuer des analyses systématiques des expériences des pays afin de pouvoir en dégager des enseignements.

Avec un travail collectif sur ces questions, la communauté internationale peut participer à l'instauration d'un meilleur climat de l'investissement dans les pays en développement et contribuer de la sorte à faire de cette planète un monde plus intégrateur, plus équilibré et plus pacifique.

Améliorer le climat de l'investissement

PARTIE I

LE RAPPORT AFFIRME QUE LE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT joue un rôle central dans la croissance et la lutte contre la pauvreté. Cette section expose les raisons pour lesquelles l'amélioration des conditions d'investissement devrait être une priorité pour chaque pays et explore différentes mesures envisageables.

Le chapitre 1 – Le climat de l'investissement, la croissance et la pauvreté – montre comment les pouvoirs publics influent sur le climat de l'investissement et comment l'amélioration de ce cadre stimule la croissance et fait reculer la pauvreté.

Le chapitre 2 – Affronter les problèmes fondamentaux – explique en quoi il peut être difficile d'améliorer le climat de l'investissement et expose les dysfonctionnements de la politique publique auxquels les États peuvent être confrontés.

Le chapitre 3 – Maîtriser un vaste programme d'action – fait le point sur les expériences menées dans différents pays en vue d'instaurer un meilleur climat d'investissement et propose des stratégies concrètes destinées à accélérer et généraliser les avancées.

Le climat de l'investissement, la croissance et la pauvreté

chapitre 1

Un bon climat d'investissement encourage les investissements privés productifs, qui, eux-mêmes, stimulent la croissance et facilitent la lutte contre la pauvreté ; il crée des opportunités et des emplois ; il élargit l'éventail des produits et services disponibles tout en réduisant leur coût, pour le plus grand bénéfice des consommateurs ; il favorise la viabilité des sources de recettes fiscales qui serviront à financer la réalisation d'autres grands objectifs sociaux. Enfin, à maints égards, un bon climat d'investissement – qui passe notamment par l'efficacité de l'infrastructure, du système judiciaire et des marchés du financement – a directement des répercussions positives sur les conditions de vie des individus, que ceux-ci participent ou non à l'activité économique, pour leur propre compte ou pour une entreprise.

Il est essentiel d'améliorer les conditions d'investissement, c'est-à-dire les opportunités et les incitations, pour les entreprises, à employer des capitaux de manière productive, à créer des emplois et à se développer, afin de faire avancer durablement les efforts de lutte contre la pauvreté et de relèvement des niveaux de vie (encadré 1.1). De qualité extrêmement variable, tant entre les pays qu'au niveau national, le climat de l'investissement influe sur les décisions de toute entreprise, qu'il s'agisse d'un agriculteur envisageant de semer davantage, d'un micro-entrepreneur voulant créer une société, d'un fabricant local prévoyant d'étoffer sa production et de recruter, ou d'une multinationale planifiant l'implantation d'une nouvelle usine.

Ce chapitre examine la façon dont les changements de politique et de comportement des pouvoirs publics qui modèlent le climat de l'investissement sont importants, non seulement pour les entreprises, mais également pour la croissance et l'élargissement des opportunités pour tous. Il s'ouvre sur un état des connaissances. Certains des multiples facteurs qui poussent à réaliser des investissements productifs, à créer des emplois et à se développer sont propres à chaque entreprise : à ses idées, à ses potentialités, à ses stratégies. Beaucoup d'autres dépendent de la zone d'implantation, à savoir du climat de l'investissement au sens le plus

large. Si l'État ne peut guère avoir de prise sur des facteurs tels que la géographie, il exerce une influence nettement plus grande dans d'autres domaines, notamment sur la protection des droits de propriété, la réglementation et la fiscalité (prélèvements intérieurs et taxes à la frontière), l'adéquation de l'infrastructure, le fonctionnement des marchés des capitaux et du travail, mais aussi sur des aspects plus globaux de la gouvernance, comme la corruption.

Les études antérieures consacrées aux écarts de revenu entre les pays ont mis en évidence le rôle des « institutions », à savoir du cadre organisationnel général qui régit les transactions sur les marchés. Dans ce Rapport, de nouvelles sources nous permettent d'aller plus loin et d'examiner sous un angle nouveau les différences institutionnelles d'un pays à l'autre et à l'intérieur d'un même pays, ainsi que leur incidence sur le niveau et la productivité de l'investissement privé.

Ce chapitre s'attache ensuite à déterminer les conséquences de l'évolution des politiques et des comportements des pouvoirs publics pour le climat de l'investissement, et donc pour la croissance et la pauvreté. Il s'agit avant tout d'éliminer les coûts, risques et obstacles à la concurrence injustifiés auxquels toute entreprise est confrontée. Un climat d'investissement qui encourage la croissance crée des emplois et des opportunités durables pour les microprojets. Ce sont là les principales voies de sortie de la pauvreté pour les individus, mais elles sont vouées à s'engorger étant donné les évolutions démographiques. Un bon climat d'investissement contribue aussi à réduire les coûts des produits consommés par les pauvres et améliore directement les conditions de vie de cette catégorie de population. En outre, il concourt à l'expansion de l'assiette fiscale, permettant aux pays d'investir dans la santé, l'éducation et le bien-être de leurs habitants.

Tous les niveaux de gouvernement doivent se fixer comme priorité l'amélioration du climat de l'investissement national. Tel est le message clé de ce Rapport. Pour y parvenir, il leur faut comprendre l'impact de leurs politiques et comportements sur les opportunités et les incitations offertes à toutes

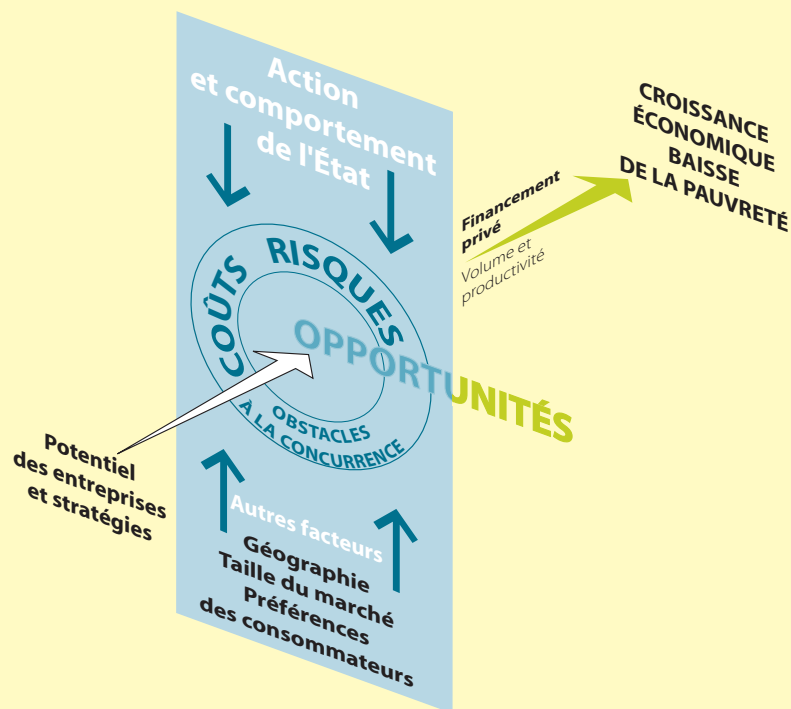
les entreprises, que celles-ci soient locales ou étrangères, qu'elles opèrent dans le secteur formel ou informel, qu'elles soient grandes ou petites, qu'elles soient situées en zone urbaine ou rurale. Le programme d'action est dense et pose des défis, mais sa réalisation est capitale pour la lutte contre la pauvreté, le relèvement des niveaux de vie et l'édification d'un monde plus intégrateur, plus équilibré et plus stable.

Comprendre le climat de l'investissement

Si les entreprises investissent, c'est pour dégager des bénéfices. Elles fondent leurs décisions d'investisse-

ment sur leurs propres principes, potentialités et stratégies, mais aussi sur leur évaluation des opportunités et incitations offertes par tel ou tel emplacement. Les premières tentatives de compréhension de l'influence de l'État sur les facteurs liés à la localisation étaient axées sur des indicateurs généraux du risque pays. Ces indicateurs provenaient souvent d'enquêtes menées par des experts internationaux et aboutissaient généralement à l'attribution d'un score unique pour chaque pays¹. Nombre d'analyses se concentraient sur un aspect plus restreint : les limites auxquelles se heurtent les entreprises étrangères. Les 20 dernières années se sont caractérisées par l'élargissement et l'intensification des

ENCADRÉ 1.1 Qu'entend-on par climat de l'investissement ?



Le climat de l'investissement est l'ensemble des facteurs propres à la localisation de l'entreprise, qui influent sur les opportunités de marché ou la volonté des entreprises d'investir à des fins productives, de créer des emplois et de développer leurs activités. Les politiques et le comportement des pouvoirs publics ont une influence très importante en raison de leur incidence sur les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence. Ils constitueront le thème central de ce Rapport.

L'entreprise est le point de départ du cadre d'analyse. Dans ce Rapport, le terme « entreprise » désigne tout l'éventail des agents économiques privés, depuis les agriculteurs et les micro-entrepreneurs jusqu'aux entreprises manufacturières locales et aux multinationales, quels que soient leur taille, leur activité ou leur statut juridique officiel.

Le plan horizontal de la figure ci-dessus représente les décisions d'investissement et les activités des entreprises. L'entreprise décide si elle doit ou non supporter des coûts aujourd'hui afin de modifier ou d'augmenter sa production plus tard, par exemple en investissant dans des machines, des installations ou la recherche et développement. Pour arrêter sa décision, elle s'appuie sur ses ressources productives et ses stratégies, qui diffèrent d'une entité à l'autre. Mais sa décision est motivée par la recherche du profit, et la rentabilité est fonction des coûts, des risques et des obstacles à la concurrence associés à l'opportunité de marché qui se présente. Le volume et la productivité de l'investissement qui résulte de cette décision influent positivement sur la croissance et le recul de la pauvreté.

Un bon climat d'investissement n'a pas seulement pour but de produire des profits pour les entreprises – si tel était le cas, il suffirait de chercher à réduire au minimum les coûts et les risques. L'objectif est d'améliorer le sort de l'ensemble de la population. Un grand nombre de coûts et de risques sont à juste titre supportés par l'entreprise. Et la réduction des obstacles à la concurrence élargit les opportunités de marché, stimule l'innovation et permet de s'assurer que les effets positifs des gains de productivité sont partagés avec les consommateurs et les salariés. Un bon climat d'investissement est bénéfique pour tous, sur deux plans. Tout d'abord, il sert la société dans son ensemble, et non uniquement les entreprises, notamment par son impact sur la création d'emplois, la baisse des prix et l'élargissement de l'assiette fiscale. Ensuite, il englobe toutes les entreprises, et pas seulement les entités importantes ou influentes.

Le plan vertical de la figure représente le climat de l'investissement. Il est difficile pour les pouvoirs publics de peser sur certains des aspects qui caractérisent le climat de l'investissement, tels que la géographie ou la taille du marché. Mais ils peuvent agir plus efficacement sur tout un ensemble d'autres facteurs. Les éléments spécifiques qui influent sur les coûts, les risques et les obstacles analysés dans le Rapport sont les politiques qui ont une incidence directe sur le comportement d'investissement. Le caractère prospectif de l'investissement met donc en relief l'importance de la stabilité et de la sécurité, et des droits de propriété en particulier (chapitre 4). La réglementation et la fiscalité restreignent ces droits de propriété et exercent un impact déterminant sur les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence (chapitre 5). Les financements, l'infrastructure et la main-d'œuvre sont des éléments clés des activités d'investissement (chapitres 6 et 7).

Cependant, les entreprises ne réagissent pas uniquement aux politiques officielles. Elles jugent la façon dont ces politiques seront effectivement appliquées. Et, (tout comme les actionnaires), elles s'efforcent de les infléchir dans un sens qui leur est favorable. On comprend donc l'importance fondamentale des questions qui touchent le comportement des pouvoirs publics et la gouvernance au sens le plus large (chapitre 2). C'est l'interaction des politiques formelles et des caractéristiques de la gouvernance que l'entreprise évalue lorsqu'elle prend la décision d'investir. Ce point produit des conséquences importantes pour les stratégies d'amélioration du climat de l'investissement (chapitre 3).

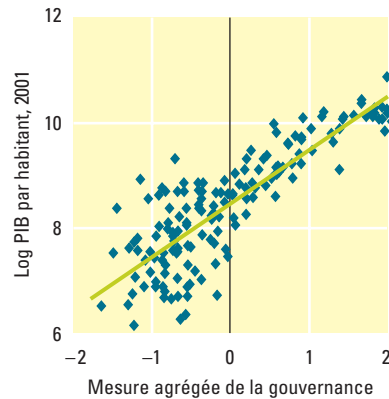
efforts visant à déterminer de quelle manière divers facteurs liés à l'implantation exercent un impact sur les écarts de revenu entre les pays.

Les chercheurs se sont tout d'abord penchés sur un certain nombre d'indicateurs synthétiques des institutions et des politiques nationales : État de droit, corruption, ouverture aux échanges, sources du droit et profondeur du secteur financier². Leurs travaux ont livré des indications utiles, dont la plus importante est la confirmation que la protection des droits de propriété et la bonne gouvernance sont fondamentales pour la croissance économique (figure 1.1)³. Cependant, le recours à ces seuls indicateurs synthétiques et à des régressions internationales ne rend pas toute l'ampleur de l'hétérogénéité des mécanismes institutionnels entre les pays et à l'intérieur des pays, et donc de l'incidence de ces mécanismes sur les décisions d'investissement de différentes catégories d'entreprises⁴. Il est également difficile d'isoler les effets des actions spécifiques des grandes institutions de base qui influencent le contenu et le résultat de ces actions⁵.

Ces limites ont amené à rechercher des éléments moins synthétiques pour déterminer la qualité du climat de l'investissement dans une zone donnée, ainsi que des méthodes permettant de suivre l'influence de ce climat sur les décisions d'investissement et les résultats des entreprises. La Banque mondiale participe à ces travaux de plusieurs manières, notamment via ses Enquêtes sur le climat de l'investissement et son projet « La Pratique des affaires » (encadré 1.2). Ces sources, et d'autres références nouvelles, donnent les indications les plus récentes sur la variabilité du climat de l'investissement à l'échelle internationale et nationale, et sur son impact sur les performances des acteurs économiques, la croissance et la pauvreté.

S'intéresser à l'incidence sur la rentabilité attendue permet d'observer les opportunités et incitations dont disposent les entreprises pour procéder à

Figure 1.1 Les institutions jouent un rôle fondamental pour la croissance



Note : L'axe des abscisses représente la moyenne de « l'État de droit », de « l'efficacité des pouvoirs publics », de « la qualité de la réglementation » et de « la lutte contre la corruption », tels que définis par Kaufmann, Kraay et Mastruzzi (2003). Les variables sont normalisées de sorte que la moyenne soit égale à 0 et que la déviation standard soit égale à 1.

Source : Kaufman, Kraay, et Mastruzzi (2003).

des investissements productifs, créer des emplois et se développer. La rentabilité est elle-même fonction des coûts, des risques et des entraves à la concurrence qui découlent d'opportunités particulières. Chacun de ces trois éléments revêt une importance en lui-même, et tous sont interdépendants : certains risques peuvent être atténués moyennant une augmentation des coûts ; des coûts ou risques élevés peuvent nuire à la concurrence ; les freins à la concurrence peuvent réduire les risques pour certaines entreprises, mais faire disparaître des opportunités et renchérir les coûts pour d'autres.

À un emplacement donné, nombre de facteurs déterminent les coûts, les risques et les entraves à la concurrence. Il est en revanche difficile d'influer sur des facteurs comme la géographie (encadré 1.3). Les pouvoirs publics peuvent peser de manière plus

ENCADRÉ 1.2 Les nouvelles sources de données de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement

La Banque mondiale a récemment engagé deux projets importants pour mieux comprendre les déterminants de la croissance et de la productivité.

- *Les enquêtes sur le climat de l'investissement.* Nous avons interrogé de larges échantillons aléatoires d'entreprises afin de recueillir des indications sur les contraintes auxquelles elles se heurtent sur le plan de la gouvernance, de la réglementation, de la fiscalité, du financement, de l'infrastructure et du travail, ainsi que des données quantitatives objectives. Ces éléments permettent d'établir le lien entre les indicateurs du climat de l'investissement et la performance des entreprises et donc de mieux comprendre leur incidence sur la productivité, les décisions d'in-

vestissement et d'embauche. Ces enquêtes ont été lancées en 2001 et, depuis, une vingtaine de nouvelles enquêtes sont conduites chaque année. Ce Rapport s'appuie sur les premiers résultats de ces travaux, qui couvrent plus de 26 000 entreprises de 53 pays, totalisant 4,8 millions de salariés. Ces enquêtes sur le climat de l'investissement s'inspirent des Enquêtes sur le climat des affaires dans le monde, lancées en 1999, qui portaient sur des échantillons d'entreprises plus petits et se fondaient davantage sur les données liées à la perception.

- *Le projet « La Pratique des affaires ».* Couvrant plus de 130 pays, ce projet a pour objet de donner une indication du coût des affaires économiques pour une entreprise et une transaction hypothétiques, d'après

l'opinion d'une sélection d'experts (avocats, comptables). Les données de base incluent le temps et les coûts associés à l'application d'un ensemble législatif et réglementaire, notamment celles qui concernent l'immatriculation des entreprises, l'exécution des contrats et la réglementation du travail. Un premier rapport a été publié en 2003, et il est prévu de produire chaque année des rapports actualisés comportant de nouveaux thèmes.

Une sélection de données émanant de ces sources est présentée à la fin de ce Rapport.

Pour compléter ces initiatives, une enquête a été menée dans le cadre de la préparation de ce Rapport, qui a permis d'interroger 3 250 entrepreneurs de l'économie informelle de 11 pays.

ENCADRÉ 1.3 *La géographie compte, mais ce n'est pas une fatalité*

Les pays ont plus de mal à influencer sur certains aspects de leur climat de l'investissement que sur d'autres. Le plus important de ces aspects difficilement modifiables est la géographie, qui peut produire des effets directs et indirects sur le climat de l'investissement.

Les pays disposant de larges marchés intérieurs ou à proximité séduiront plus facilement les investisseurs que ceux aux marchés plus restreints ou plus éloignés, même si la libéralisation des échanges et les progrès des transports et des communications réduisent l'écart entre des deux catégories. À l'intérieur des pays, une faible densité de population et la distance des marchés peuvent également compromettre l'attrait des zones rurales, bien que l'investissement dans l'infrastructure puisse aussi atténuer cet inconvénient.

Les variables climatiques peuvent également jouer sur la faisabilité de certains projets, par exemple dans l'agriculture et le tourisme. Par

ailleurs, les pays touchés par le paludisme sont particulièrement pénalisés.

On pensait autrefois que l'abondance des ressources naturelles constituait un avantage non négligeable. Or, cette concentration de richesse a parfois conduit certaines sociétés à une attitude de recherche de la rente, ce qui incite à se demander si ces dotations constituent toujours un atout (chapitre 2).

Quel que soit le poids de la géographie, il est évident que les efforts déployés pour améliorer les aspects du climat d'environnement sur lesquels les pouvoirs publics peuvent plus facilement influencer peuvent rapporter beaucoup. Ces efforts peuvent aider une société à tirer le meilleur parti de son capital physique et humain.

Sources : Easterly et Levine (2003) ; Gallup, Sachs et Mellinger (1999).

décisive sur de multiples autres aspects du climat d'investissement, tels que la protection des droits de propriété, la réglementation ou la fiscalité, ainsi que sur la qualité de l'infrastructure et le fonctionnement des marchés des capitaux et du travail (tableau 1.1). Il existe une interaction entre les politiques publiques mises en œuvre dans ces domaines. Ainsi, la protection des droits de propriété peut faciliter l'accès aux moyens de financement. De surcroît, le contenu et l'impact des politiques formelles y afférentes dépendent de caractéristiques plus générales de la gouvernance, et notamment de la corruption et de la crédibilité (chapitre 2). Les entreprises évaluent l'interaction

des politiques et des comportements de l'État dans le cadre d'une réflexion plus large visant à agir sur les coûts, les risques et les freins à la concurrence associés à certaines opportunités.

Les nouvelles données dont nous disposons montrent comment ces trois facteurs peuvent modifier l'attitude des entreprises à l'égard de l'investissement, et quelle est leur variabilité à travers le monde.

Coûts

Les coûts de production et de distribution des produits se répercutent sur l'éventail des opportunités susceptibles d'être rentables. Nombre des coûts supportés par les entreprises relèvent de l'activité commerciale ordinaire, alors que d'autres découlent directement ou indirectement des politiques et des comportements des pouvoirs publics. Les prélèvements fiscaux constituent les coûts directs les plus manifestes. Cependant, l'État joue, à plusieurs titres, un rôle important dans la mise à disposition des biens publics, le soutien à l'édification de l'infrastructure et l'atténuation d'autres dysfonctionnements du marché. La façon dont il procède peut influencer fortement sur les coûts des entreprises. Ainsi, les coûts liés à la délinquance, à la corruption, à la réglementation, aux défaillances de l'infrastructure et à la difficulté à faire appliquer les contrats peuvent représenter plus de 25 % du chiffre d'affaires, soit plus du triple de la charge fiscale standard. L'ampleur et la composition de ces coûts sont très variables (figure 1.2). C'est également le cas du délai d'accomplissement de certaines formalités. Par exemple, l'enregistrement d'une entreprise peut

Tableau 1.1 Politiques publiques, comportements et décisions d'investissement – quelques exemples

	Facteurs d'évaluation des opportunités et incitations à investir pour les entreprises	
	Forte influence de l'État	Faible influence de l'État
Coûts	<ul style="list-style-type: none"> • Corruption (chapitre 2) • Fiscalité (chapitre 5) • Lourdeurs administratives, bureaucratie (chapitre 5) • Coûts de financement et d'infrastructure (chapitre 6) • Réglementation du marché du travail (chapitre 7) 	<ul style="list-style-type: none"> • Prix des facteurs de production sur le marché • Écart entre marché de facteurs de production et marché de la production • Économies d'échelle et potentiel de certaines technologies
Risques	<ul style="list-style-type: none"> • Prévisibilité et crédibilité des politiques publiques (chapitre 2) • Stabilité macro-économique (chapitre 4) • Droits de propriété (chapitre 4) • Exécution des contrats (chapitre 4) • Expropriation (chapitre 4) 	<ul style="list-style-type: none"> • Réactions de la concurrence et des consommateurs • Chocs externes • Catastrophes naturelles • Fiabilité des fournisseurs
Obstacles à la concurrence	<ul style="list-style-type: none"> • Obstacles réglementaires à l'entrée et à la sortie (chapitre 5) • Droit et politiques de la concurrence (chapitre 5) • Des marchés financiers qui fonctionnent (chapitre 6) • Infrastructure (chapitre 6) 	<ul style="list-style-type: none"> • Taille du marché et écarts entre marchés des facteurs de production et marché de la production • Économies d'échelle et potentiel de certaines activités

prendre 2 jours en Australie, mais plus de 200 en Haïti⁶.

Risques

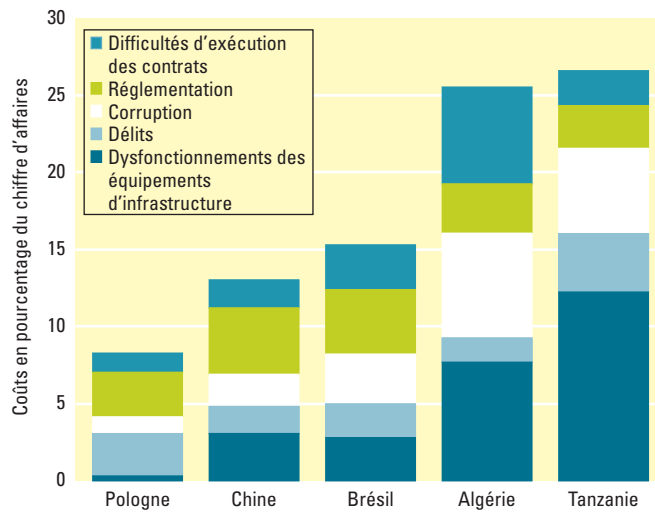
Les décisions d'investissement sont tournées vers l'avenir: il s'agit d'allouer aujourd'hui des ressources dans l'espoir qu'elles fructifient demain. Comme les coûts, beaucoup de risques induits par l'investissement font partie de l'activité commerciale normale, y compris certaines réactions des consommateurs et de la concurrence. C'est donc aux entreprises de les assumer. L'État joue néanmoins un rôle essentiel en aidant les entreprises à gérer les risques qui ont trait à la protection des droits de propriété. Mais, dans certains cas, il peut au contraire accroître les risques et l'incertitude auxquels les acteurs économiques sont confrontés. Une politique publique floue et l'instabilité macro-économique figurent constamment en tête des facteurs faisant hésiter les entreprises à investir (chapitre 2). L'imprévisibilité dans l'interprétation de la réglementation suscite également beaucoup de préoccupations (figure 1.3). Et près de 95 % des entreprises constatent une divergence entre les politiques formelles et leur mise en œuvre.

Il est difficile d'évaluer l'impact des risques, car les entreprises n'ont pas toutes la même réaction. Les unes se mettent en quête de meilleurs rendements, les autres raccourcissent leur horizon de planification, d'autres encore renoncent carrément à investir. Pour rémunérer les risques supplémentaires qu'elles prennent, celles qui opèrent dans certains pays à risque exigent une rentabilité double de celle qu'elles demanderaient dans les pays où le risque est moindre⁷. Il ressort des enquêtes que l'amélioration de la prévisibilité des politiques peut faire augmenter de plus de 30 % la probabilité d'investissements nouveaux (chapitre 2)⁸.

Entraves à la concurrence

Les entreprises préféreraient, bien sûr, moins de concurrence et non pas davantage. Cependant, tel obstacle à la concurrence qui sera bénéfique à l'une fera disparaître des opportunités et renchérra les coûts pour d'autres et pour les consommateurs. De surcroît, les pressions concurrentielles poussent à innover, à accroître la productivité et à faire bénéficier les clients et le personnel des avantages de ces gains de productivité. Nombre de paramètres, notamment les économies d'échelle et la taille du marché, peuvent influencer le degré de concurrence sur un segment d'activité. L'État peut lui aussi agir sur les pressions concurrentielles, en réglementant l'entrée sur le marché et la sortie du marché, ainsi qu'en prenant des mesures à l'encontre des entreprises qui enfreignent les règles de concurrence. Cette dernière est difficile à mesurer globalement,

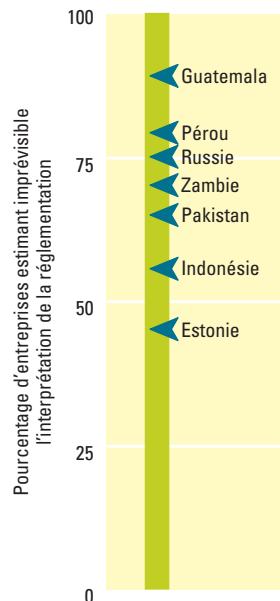
Figure 1.2 Le niveau et la composition des coûts sont très variables



Note: Les questionnaires de l'enquête demandaient aux entreprises immatriculées d'indiquer les valeurs soit en termes monétaires, directement en pourcentage du chiffre d'affaires, soit en termes de temps. Les « difficultés d'exécution des contrats » représentent la proportion des matières premières incorporées dont la qualité est inférieure au niveau convenu (pondérée par la part de ces éléments dans le chiffre d'affaires total), ainsi que les arriérés de paiement (en pourcentage du montant total des paiements, sur la base d'un taux d'intérêt de 10 % pendant la durée moyenne de l'arriéré). La « réglementation » représente le temps consacré par les dirigeants de l'entreprise à traiter avec les agents de l'État (pondéré par le rapport du coût de la rémunération des dirigeants au chiffre d'affaires total), et l'écart entre les emplois effectifs et les emplois souhaités qui peut être attribué aux coûts réglementaires qu'impliquent le recrutement et le licenciement des employés (pondéré par la part du coût de la main-d'œuvre dans le chiffre d'affaires). La « corruption » représente le coût total des pots-de-vin rapporté au chiffre d'affaires. Les « délits » sont la somme des pertes attribuables au vol, des coûts liés à la sécurité et des paiements versés au titre de la protection (en pourcentage du chiffre d'affaires). La catégorie « dysfonctionnements des équipements d'infrastructure » inclut le manque à gagner sur les ventes imputable aux interruptions des services d'électricité et de télécommunications, ainsi qu'aux pertes de marchandises ou aux dommages qu'elles subissent dans les transports. Pays sélectionnés pour donner une indication de la fourchette des valeurs.

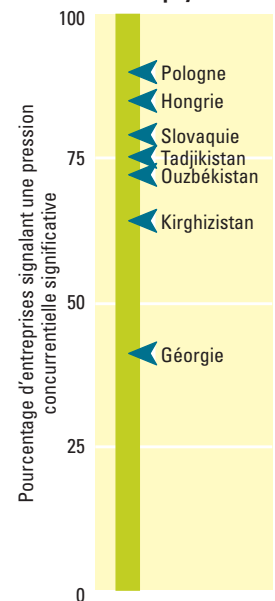
Source: Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

Figure 1.3 Les entreprises sont très préoccupées par l'imprévisibilité de la réglementation



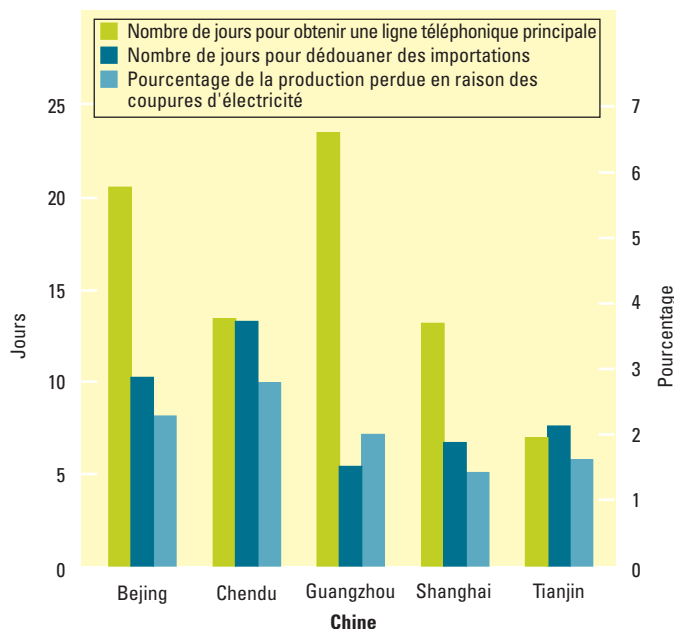
Note: Pays sélectionnés pour donner une indication de la fourchette des valeurs.
Source: Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

Figure 1.4 Les pressions concurrentielles peuvent varier considérablement selon les pays



Note: Pays sélectionnés pour donner une indication de la fourchette des valeurs.
Source: Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement/BEEPSII.

Figure 1.5 Les conditions du climat de l'investissement varient selon les pays

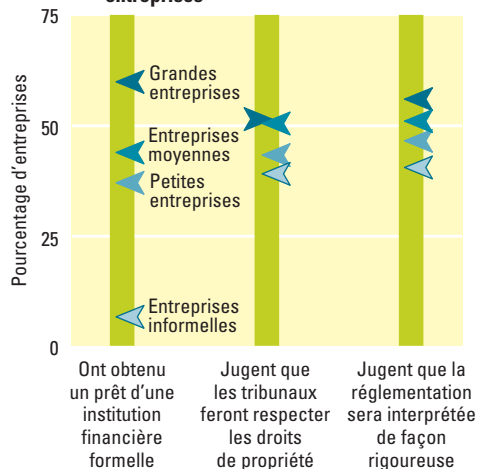


Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

mais les données recueillies au niveau des entreprises mettent en évidence la variabilité des pressions concurrentielles d'un pays à l'autre (figure 1.4).

Améliorer le climat de l'investissement ne consiste pas à réduire *tous* les coûts, *tous* les risques

Figure 1.6 Les conditions du climat de l'investissement peuvent avoir des répercussions différentes sur les entreprises



Note : Sur la base des enquêtes formelles et informelles conduites dans 10 pays en tenant compte de la branche d'activité, du pays, de la structure du capital des entreprises et de leur âge.
 Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement et enquêtes menées dans le cadre du Rapport sur le développement dans le monde sur les micro-entreprises informelles.

et toutes les entraves. La fiscalité et la réglementation favorisent un environnement sain et protègent les intérêts plus généraux de la société. L'État doit relever un défi majeur, qui est aussi l'un des grands thèmes de ce Rapport : trouver un juste équilibre entre la création d'un climat favorable à l'investissement des entreprises et la réalisation d'autres objectifs sociaux.

Les nouveaux éléments dont on dispose montrent que les conditions d'investissement diffèrent largement, non seulement entre les pays, mais également à l'intérieur des pays, comme l'illustre le cas de la Chine (figure 1.5). C'est également souvent vrai pour l'infrastructure ou lorsque ce sont des échelons de gouvernement infranationaux qui définissent les politiques. Et même une loi nationale peut être appliquée différemment à l'échelon régional. Ainsi, au Brésil, le délai de transfert d'un titre de propriété va de 15 jours à Brasilia à 65 jours à Salvador de Bahia⁹.

Qui plus est, même localement, des conditions identiques peuvent avoir des répercussions différentes sur les entreprises. C'est vrai au niveau des secteurs d'activité : un agriculteur, un fabricant et un coiffeur n'auront pas des points de vue similaires. Cependant, ce sont souvent les entreprises de petite taille ou informelles qui pâtissent le plus d'un climat d'investissement médiocre (figure 1.6).

Comment le climat de l'investissement stimule la croissance et fait reculer la pauvreté

À mesure que la population augmente, la croissance économique est le seul mécanisme viable qui permette de relever le niveau de vie d'une société. Elle s'accompagne non seulement d'une progression du revenu, mais aussi de celle des indicateurs du développement humain : recul de la mortalité infantile, renforcement de la scolarisation et allongement de la durée de vie, notamment. Elle offre des opportunités aux entreprises de toute nature, à travers la création d'emplois et l'élargissement de l'assiette fiscale disponible pour financer les services publics. Tant les ménages que les entreprises bénéficient alors d'une amélioration des droits de propriété, des marchés financiers et des services d'infrastructure. Par ailleurs, il est aujourd'hui largement admis que la croissance doit être viable pour préserver la valeur des biens nationaux, y compris l'environnement, et le potentiel de croissance à venir (encadré 1.4). De plus en plus d'études montrent comment les politiques influant sur le climat de l'investissement contribuent à la croissance économique et peuvent être ajustées pour mieux cibler les besoins des populations pauvres. Qu'avons-nous appris ?

ENCADRÉ 1.4 *L'environnement détermine le bien-être et la productivité : les principaux messages du Rapport sur le développement dans le monde 2003*

La croissance du revenu et de la productivité est nécessaire à l'éradication de la pauvreté dans les pays en développement, mais à condition qu'elle soit respectueuse de l'environnement. Les gains immédiats de l'épuisement ou de la dégradation des ressources environnementales peuvent être largement annulés par les coûts engendrés en termes de productivité et d'occasions manquées. À long terme, on ne pourra pas pérenniser la croissance économique si l'on ne prête pas attention aux biens tels que l'eau potable ou les réserves halieutiques.

Même à brève et moyenne échéance, s'attaquer aux objectifs de la croissance et de la préservation ou de la réhabilitation des richesses environnementales peut jouer un rôle déterminant dans la progression de la production et des revenus. Prenons le cas de Madagascar, qui a payé au prix fort la conversion de ses forêts – réservoir de biodiversité – en terres agricoles à faible rendement et pour l'essentiel cultivées de manière peu soucieuse de l'environnement. Les trois quarts de la

population du pays vivent dans les campagnes, les 75 % de ces ruraux sont pauvres. La croissance de la productivité agricole est donc essentielle à la lutte contre la pauvreté, or, la productivité agricole stagne depuis quatre décennies. La majeure partie des terres arables sont détériorées, et l'érosion des collines obstrue les voies d'eau en contrebas. Le PIB par habitant est ainsi tombé de 383 dollars (en dollars de 1995) en 1960 à 246 dollars en 2002.

La poursuite des tendances actuelles ne fera qu'aggraver les problèmes d'environnement. Dans des centaines de villes de pays en développement, la population respire un air malsain, d'où des morts prématurées qui pourraient être évitées pour un coût modique. Depuis les années 50, ce sont près de 23 % des terres arables, pâturages, forêts et zones boisées qui ont été dégradées. Des conflits locaux à propos de l'eau et la disparition des écosystèmes d'eau douce menacent dans certaines régions. Les deux tiers de toutes les pêcheries sont exploitées aux limites de leur durabilité ou au-delà.

Chaque décennie, 5 % de forêts tropicales supplémentaires disparaissent.

Pourquoi les ressources environnementales sont-elles particulièrement menacées et insuffisantes ? En raison des effets en cascade. Les actions d'un individu peuvent infliger à d'autres des coûts environnementaux, tels que la pollution, qui ne sont pas supportés par ceux qui en sont responsables. Pour résoudre ces problèmes, les pouvoirs publics doivent inscrire leur politique dans le long terme et gérer un vaste portefeuille d'actifs incluant non seulement le capital humain et physique, mais aussi les ressources environnementales. Les mesures qui ont fait leurs preuves dans ce domaine sont celles qui alignent les incitations individuelles sur les incitations sociales – y compris celles qui portent sur les droits de propriété, la réglementation, la fiscalité et les subventions. Ces mesures forment une composante importante d'un climat de l'investissement sain.

Source : Banque mondiale (2003o).

Une croissance économique significative est un phénomène moderne, mais tout le monde n'en bénéficie pas

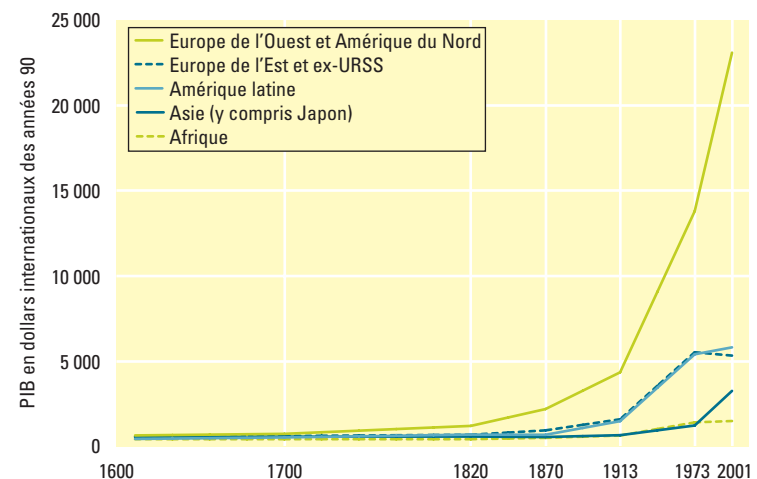
Par le passé, une partie des économistes se sont demandé si les possibilités d'augmentation du revenu n'étaient pas intrinsèquement limitées, tandis que les mercantilistes assimilaient la croissance à un jeu à somme nulle, certains pays n'enregistrant des avancées qu'au détriment d'autres pays. Pendant des siècles, le niveau moyen du revenu est resté inchangé. Cette situation a conduit Malthus à démontrer, en 1798, que toute progression du revenu était rapidement annulée par une hausse démographique, laissant constant le revenu par habitant¹⁰. Cependant, au cours du siècle suivant, les pays les plus performants ont doublé leur revenu par habitant, et cette tendance s'est accélérée au XX^e siècle (figure 1.7). Le temps nécessaire au doublement du revenu, qui s'est d'abord compté en millénaire, puis en siècles, s'est réduit à 20 ou 30 ans.

Aujourd'hui, on estime que le PIB mondial par habitant a au moins quintuplé par rapport au début du XIX^e siècle¹¹. En réalité, cette comparaison sous-estime la croissance. Il ne faut pas se fonder uniquement sur le revenu réel pour déterminer si le pouvoir d'achat a progressé, car l'offre de produits s'est spectaculairement modifiée. Les innovations dans les domaines de la médecine (pénicilline, vaccination), du transport (voitures, avions) et de la communication (téléphone portable, courrier électronique) ne sont que quelques exemples de nouveaux produits qui accroissent nettement la qualité de la vie, voire la durée de vie. Si l'on part de taux de change qui égalisent le pouvoir d'achat des diffé-

rentes monnaies, on constate que les deux tiers environ de la population mondiale vivent actuellement dans des pays où le revenu moyen est plus élevé que celui des États-Unis il y a un siècle. En 2000, compte tenu des nouveaux produits, la prospérité matérielle en Thaïlande ou en Tunisie était en moyenne trois fois supérieure à celle des États-Unis en 1900, et cinq fois supérieure au Botswana, au Mexique et en Uruguay¹².

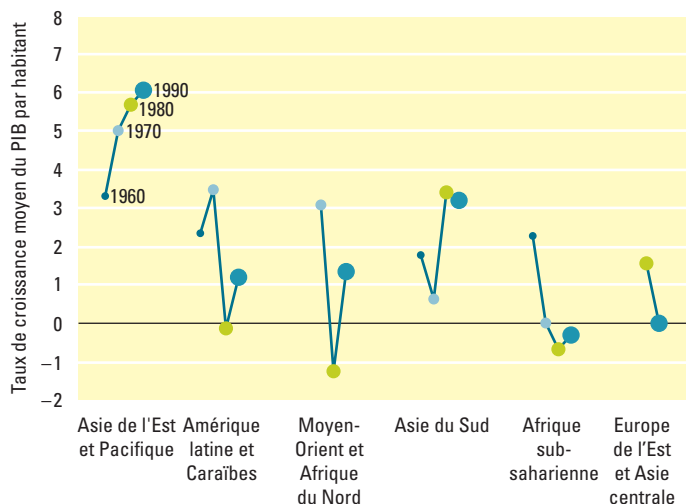
Certains pays ont accompli d'énormes progrès, avec une croissance forte pendant de nombreuses années et un recul significatif de la pauvreté. La Chine est l'exemple récent le plus frappant. L'Inde en est un autre. L'Asie de l'Est est la région qui

Figure 1.7 **L'ampleur de la croissance économique est un phénomène récent**



Source : Maddison (2003).

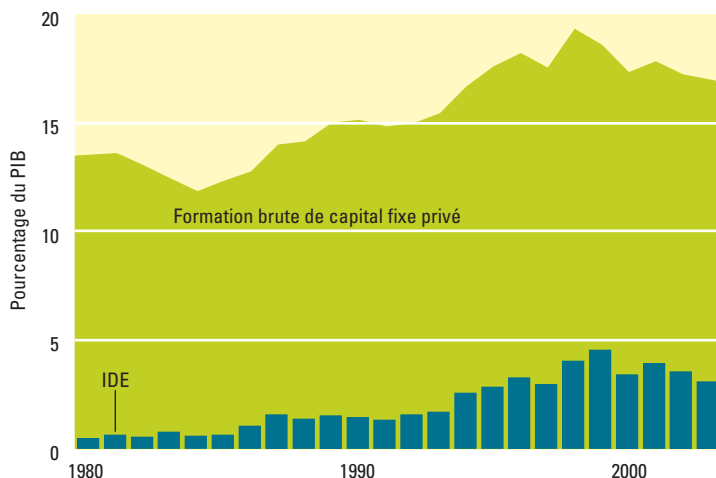
Figure 1.8 Croissance rapide et soutenue en Asie de l'Est – déclin en Afrique subsaharienne



Note : La région Europe et Asie centrale ne présente des données qu'à partir des années 80.
Source : Banque mondiale (2004k).

affiche la croissance la plus rapide et la plus soutenue. L'Amérique latine a obtenu de moins bons résultats ces dernières années et l'Afrique pâtit d'une stagnation, voir d'une régression, de sa croissance (figure 1.8). À l'inverse, après avoir accusé un net recul au début des années 90, une grande partie de l'Europe de l'Est et de l'Asie centrale renoue avec la croissance. Enfin, même si le niveau de revenu d'une partie du monde en développement converge avec celui des économies les plus riches, le peu de progrès enregistré par les pays les plus pauvres témoigne de l'écart grandissant qui sépare ces deux extrêmes¹³. Les périodes de croissance brève, et de déclin persistant, sont trop nombreuses. S'il

Figure 1.9 La contribution de l'investissement privé au PIB a augmenté



Note : Moyennes annuelles pour 92 pays en développement.
Source : Banque mondiale (2004k).

est manifestement possible de dynamiser la croissance, tout le problème consiste à la pérenniser¹⁴.

Si la recherche d'une formule magique qui garantirait l'accélération de la croissance économique ne date pas d'hier, elle reste à ce jour infructueuse¹⁵. Cependant, de récentes études donnent des indications importantes sur la manière dont l'investissement et la productivité contribuent à la croissance, et dont le climat de l'investissement détermine l'ampleur de cette contribution.

Investissement et productivité

L'investissement privé joue un rôle de plus en plus important depuis 20 ans. L'investissement direct étranger se développe significativement, mais l'investissement est essentiellement d'origine locale. C'est une raison de plus pour inclure toutes les catégories d'entreprises dans l'analyse du climat de l'investissement et de sa contribution à la croissance et à la lutte contre la pauvreté (figure 1.9).

À l'évidence, le climat de l'investissement influe sur le niveau de l'investissement privé. Les faits montrent que lorsque les coûts, les risques ou les obstacles injustifiés sont réduits, les entreprises disposent effectivement de meilleures opportunités et incitations à investir. Ainsi, les agriculteurs thaïlandais dont les droits de propriété sont protégés ont investi beaucoup plus dans leurs terres, ce qui leur a permis de parvenir à une production de 14-25 % supérieure à ceux cultivant des sols de même qualité mais sans titre de propriété (chapitre 4). Le démantèlement des monopoles de télécommunications à travers le monde a également entraîné un essor spectaculaire de l'investissement dans ce secteur. Citons notamment le cas d'un certain nombre de micro-entrepreneurs au Bangladesh (chapitre 6). Globalement, l'amélioration du climat de l'investissement dans des pays aussi différents que la Chine, l'Inde ou l'Ouganda a débouché sur une solide croissance de l'investissement privé (encadré 1.5). La comparaison internationale à l'aide de variables de substitution générales relatives à la qualité de ce climat confirme ce lien (figure 1.10).

Le taux d'investissement ne constitue pas en soi le principal moteur de la croissance. L'accumulation de capital nourrit le processus de production, mais celui-ci ne peut soutenir la croissance que dans une proportion limitée, en raison de l'impact marginal décroissant du capital supplémentaire. L'attrait du cadre général d'investissement ne se mesure donc pas à l'aune du volume, mais de la *qualité* de l'investissement, et celle-ci dépend aussi du cadre général.

Il existe en effet bien des exemples de projets d'investissement procurant peu d'avantages,

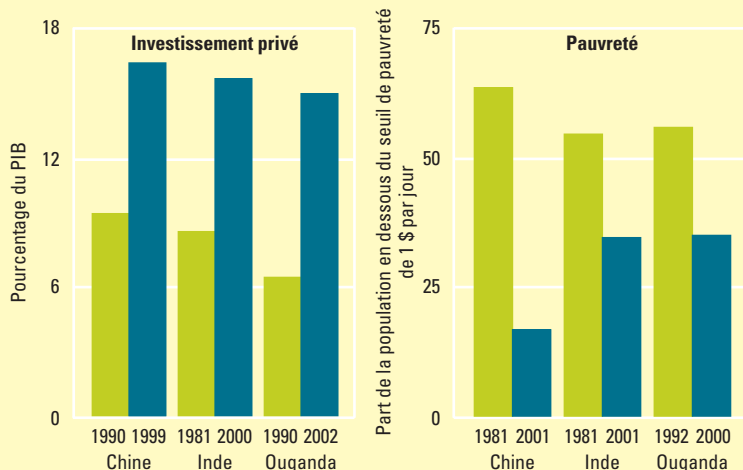
ENCADRÉ 1.5 Améliorer le climat d'investissement et la croissance : le cas de la Chine, de l'Inde et de l'Ouganda

La Chine et l'Inde ont enregistré une croissance impressionnante ces dernières années, en faisant ainsi reculer la pauvreté. Dans les deux cas, cette évolution trouve ses origines dans l'amélioration du climat d'investissement. Dès le début des années 80, la Chine a introduit un système rudimentaire de droits de propriété et d'entreprise privée, libéralisé les échanges et l'investissement et adopté un vaste programme d'amélioration de son climat d'investissement. De son côté, l'Inde a engagé au milieu des années 80 des réformes visant à abaisser ses droits de douane et à assouplir ses critères d'autorisation, suivies au début des années 90 par une libéralisa-

tion plus poussée des échanges et la poursuite du démantèlement du *licensing Raj* (contrôle de l'administration sur les décisions des entreprises). Pour quels résultats ? En pourcentage du PIB, l'investissement privé a presque doublé dans les deux pays. En Chine, le PIB par habitant a été multiplié par dix, passant de 440 dollars en 1980 à 4 475 dollars en 2002 (en prix internationaux), tandis que celui de l'Inde a pratiquement quadruplé, grimant de 670 dollars en 1980 à 2 570 dollars en 2002. Ces deux pays ont induit un recul spectaculaire de la pauvreté (figure) – en empruntant des voies différentes, mais en maintenant tous deux

leurs efforts afin d'améliorer les opportunités et les incitations permettant aux entreprises de réaliser des investissements productifs.

Les grands pays ne sont pas les seuls à pouvoir tirer parti d'une amélioration de leur climat d'investissement. Prenons le cas de l'Ouganda. De nombreux pays d'Afrique ont enregistré une croissance limitée, voire négative, et leur climat d'investissement était souvent assombri par les héritages du passé, l'instabilité politique, une ingérence excessive des pouvoirs publics, ainsi que d'autres facteurs compromettant les opportunités et les incitations offertes aux entreprises pour investir de manière rentable. À compter du début des années 90, cependant, l'Ouganda s'est lancé dans un programme d'amélioration de son climat d'investissement. Il a ainsi stabilisé son économie, mis un terme aux expropriations engagées par le gouvernement précédent, abaissé ses barrières aux échanges, réformé sa fiscalité et son système judiciaire et ouvert ses télécommunications à la concurrence et à la participation du secteur privé. De plus, des démarches sont en cours pour améliorer la réglementation de la vie des entreprises. Si de nombreuses difficultés demeurent, ces efforts portent leurs fruits. La part de l'investissement privé dans le PIB a plus que doublé entre 1990 et 2000. Enfin le PIB par habitant a progressé de plus de 4 % de 1993 à 2002 (soit 8 fois la moyenne de l'Afrique subsaharienne). Le pourcentage de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté est tombé de 56 % en 1992 à 35 % en 2000.



Note : Les données reflètent la cadence des efforts de réformes significatives et, notamment pour la Chine, la validité des données. Les chiffres de la pauvreté pour l'Ouganda se réfèrent au seuil national de pauvreté.

Sources : Ahluwalia (2002) ; Chen et Ravallion (2004) ; De Long (2003) ; Chen et Wang (2001) ; Qian (2003) ; Rodrik et Subramanian (2004) ; Young (2003) ; Young (2000) ; Holmgren et al. (2001) ; Banque mondiale (2002d) ; Banque mondiale (2001d) ; FMI et AID (2003) ; Banque mondiale (2004k) ; FMI (2004).

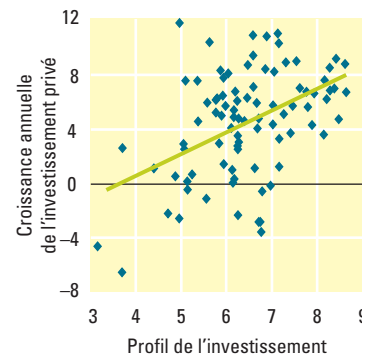
voire aucun. L'exemple le plus flagrant est celui de programmes publics très coûteux et peu rentables, tels que la construction, en Tanzanie, d'une usine de chaussures qui a en fait peu produit, d'une centrale nucléaire, aux Philippines, qui n'a jamais été mise en service, ou de nombreuses routes qui ne mènent nulle part¹⁶. L'ancienne Union soviétique a, elle aussi, investi considérablement durant les années 50, mais, trop souvent, dans des projets profitant peu à l'économie ou à la société.

Les comparaisons internationales ont ainsi constaté une corrélation faible entre l'investissement et la croissance en général, surtout en l'absence de différenciation de l'investissement public et privé¹⁷. Cet aspect met en lumière l'importance d'une certaine discipline si l'on veut que les investissements aient davantage de chances d'être productifs. Cette discipline sera très probablement au rendez-vous dès lors que les entreprises privées misent leurs propres deniers sur des investissements dans un environnement concurrentiel. Elles assument alors les conséquences de leurs décisions d'investissement.

Les études portant sur la croissance globale soulignent le rôle crucial de la productivité. Sur la période 1960-2000, les écarts de croissance entre les pays (45-90 %) tiennent pour l'essentiel non pas à l'accumulation de capital physique ou humain, mais à la productivité totale des facteurs (PTF), c'est-à-dire au surcroît de productivité par rapport à celle du capital physique et humain (figure 1.11 et encadré 1.6)¹⁸. Pour reprendre les termes de Paul Krugman, « la productivité n'est pas tout, mais, à long terme, presque tout¹⁹ ».

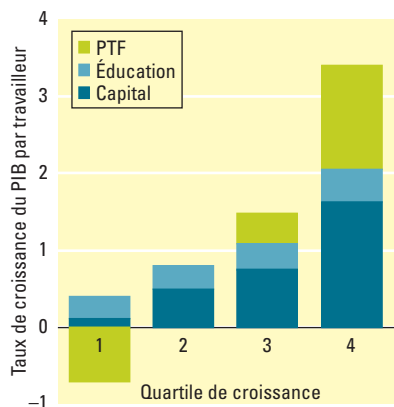
Les études effectuées au niveau global diffèrent dans l'importance qu'elles accordent à la PTF et à l'accumulation des facteurs pour expliquer la viabilité de la croissance²⁰. Ce débat est essentiel en raison de ses conséquences dans ce domaine. Si la croissance tient à l'accumulation des facteurs, la contribution marginale décroissante du capital signifie que des taux de croissance élevés, tels que ceux observés en Asie de l'Est, ne seront pas durables. Néanmoins, la même restriction ne s'applique pas à la progression de la PTF. Dans la pratique, la distinction entre investissement et PTF n'est pas toujours aisée. Ainsi, le progrès

Figure 1.10 L'investissement privé s'est plus rapidement accru dans les pays où le climat de l'investissement est plus favorable



Note : Les valeurs présentées sont des moyennes pour 1984-2000. L'indicateur de l'IRCG concernant le « profil d'investissement » s'appuie sur des mesures de l'aptitude à faire exécuter les contrats, de l'expropriation, des règles de rapatriement des bénéfices, ainsi que des retards de paiement. Plus les valeurs sont élevées, plus le risque est faible et le climat de l'investissement favorable. Sources : Banque mondiale (2004k) et Guide international du risque pays.

Figure 1.11 Les différences de PTF expliquent l'essentiel des écarts de la croissance du PIB par travailleur



Note : Décomposition des sources de croissance par travailleur sur 1960-2000 pour 62 pays en développement.
Source : D'après Bosworth et Collins (2003).

ENCADRÉ 1.6 Mesurer la productivité

La productivité est la clé de la croissance, pour les individus, les entreprises et l'économie dans son ensemble. Augmenter la productivité signifie produire davantage avec la même quantité de facteurs de production. Les deux mesures courantes sont la productivité du travail et la productivité totale des facteurs (PTF).

La productivité du travail correspond à la valeur ajoutée par unité de travail. Lorsque la productivité du travail augmente, c'est simplement qu'un individu est capable de produire davantage. Comment ? Prenons l'exemple d'une ouvrière de l'économie informelle confectionnant des vêtements à son domicile. Elle a peut-être accès à davantage de matériel, par exemple en disposant plus facilement d'une machine à coudre collective. Ou bien elle possède davantage de compétences ou a reçu une formation en couture. Il est aussi possible qu'elle puisse utiliser une nouvelle technique, par exemple une machine à coudre récente. Quatrième possibilité : elle travaille dans un environnement propice et l'incitant à davantage d'efficacité, parce qu'elle a moins de mal à trouver des matières premières, qu'elle est moins occupée par les lourdeurs administratives et les demandes de pots-de-levin ou moins exposée au vol. Un progrès sur l'un quelconque de ces aspects lui permettra d'augmenter le nombre (et la qualité) des vêtements qu'elle confectionne, et donc son revenu. Ce gain de productivité contribue à la croissance économique qui transparaît dans les statistiques macro-économiques.

La productivité totale des facteurs (PTF) cherche à mesurer les contributions à la production qui ne sont pas attribuées au nombre de salariés, à leur niveau de qualification et au matériel qu'ils utilisent. Dans l'exemple ci-dessus, elle chercherait à mesurer les troisième et quatrième sources de croissance de la productivité du travail. Dans la littérature macro-économique, les études ont commencé par mettre en avant les différences de technologie. Les travaux plus récents ont élargi le concept aux différences dans le cadre institutionnel (souvent mesuré par la protection des droits de propriété) ou « d'infrastructure sociale », qui influent sur les opportunités et les incitations à adopter de nouvelles technologies et à opérer de manière efficiente. Ces mesures correspondent largement à ce que le présent Rapport appelle le climat de l'investissement.

Plutôt que d'être mesurée directement, la PTF représente le résidu qui ne s'explique pas par les variations des facteurs de production. Les calculs de la PTF entraînent souvent des débats en raison des difficultés posées par la mesure du stock de capital, l'explication des variations de la qualité des facteurs et les hypothèses nécessaires pour estimer les coefficients requis. Malgré ces difficultés, la PTF apporte une contribution critique et incontestée à la croissance.

Sources : Acemoglu (2001) ; Barro et Sala-i-Martin (2003) ; Bosworth et Collins (2003) ; Easterly et Levine (2001) ; Hall et Jones (1999) ; Parente et Prescott (2000) ; Klenow et Rodríguez-Clare (1997) ; Young (1995).

technique peut favoriser l'investissement, et l'investissement peut contribuer aux améliorations technologiques. Un meilleur climat d'investissement peut soutenir l'un et l'autre, ce qui est encourageant pour les pays en développement : des conditions d'investissement plus avantageuses peuvent accroître directement l'efficacité, inciter à l'adoption d'une meilleure technologie et renforcer les incitations à investir dans le capital physique et humain.

Les premières études sur la croissance expliquaient avant tout la PTF par le progrès technique, estimant que les écarts de croissance tenaient aux différences dans les technologies adoptées²¹. La spectaculaire hausse des niveaux de revenu dans les pays en croissance rapide au cours des deux derniers siècles peut être attribuée aux avancées de la technologie. Cependant, la « technologie » telle qu'on l'entend ici ne désigne pas seulement les innovations scientifiques qui méritent d'être brevetées, mais peut aussi inclure des améliorations plus modestes, ainsi que des modes nouveaux et plus judicieux d'organisation des processus de production, de communication avec les consommateurs ou de commercialisation.

Il importe de noter que les entreprises et les pays n'ont pas tout à inventer de nouveau. Même dans les pays qui contribuent le plus à l'innovation, le ratio d'adaptation par rapport aux innovations est extrêmement élevé. Boyan Jovanovic l'estime à 20-30 pour 1 aux États-Unis²², ce qui témoigne de l'énorme potentiel dont dispose le monde en développement pour rattraper les pays riches en créant un environnement qui facilite la diffusion des idées développées ailleurs, ainsi que la créativité. Ces possibilités de rattrapage sont réelles. Il a fallu à certains des premiers pays industrialisés entre 40 et 60 ans pour doubler leur revenu réel, mais infiniment moins de temps à d'autres : 19 ans au Costa Rica à partir de 1961, 15 ans à la Jordanie à partir de 1965, 10 ans à Taiwan (Chine) à partir de 1965²³.

D'après de récents travaux, on peut également considérer que la PTF ne dépend pas uniquement des écarts de technologie²⁴. L'environnement général dans lequel opèrent les entreprises entre également en ligne de compte, qu'il s'agisse des droits de propriété, des institutions ou du climat de l'investissement. L'amélioration de ce climat peut engendrer directement des gains de productivité, grâce à la réduction des risques et des coûts injustifiés qui découlent de la politique et du comportement de l'État. En encourageant le développement et l'adoption de solutions nouvelles et meilleures, il contribue à la productivité car il influe aussi sur la technologie. Lever les obstacles injustifiés à l'élaboration, à l'adoption ou à l'adaptation de nouveaux processus – et favoriser la concurrence pour inciter les entreprises à saisir ces opportunités – est

donc au moins aussi essentiel que de réduire les coûts et risques (encadré 1.7).

Productivité et concurrence

Si les entreprises cherchent à innover et à améliorer leur productivité, ce n'est pas de manière désintéressée. En effet, ce processus peut être exigeant et perturbateur et la plupart d'entre elles préféreraient mener une «vie tranquille», ce qui, selon John Hicks, constitue le plus grand de tous les avantages liés à la position monopolistique²⁵. Si les entreprises élaborent et adoptent de nouvelles méthodes de travail plus efficaces, c'est en réaction aux pressions qu'elles subissent pour survivre et prospérer sur un marché concurrentiel²⁶. Un climat sain pour l'investissement renforce le processus dynamique que Joseph Schumpeter dénomme «destruction créatrice²⁷». Il encourage les entreprises à expérimenter et à apprendre, récompense la réussite et sanctionne l'échec (encadré 1.8). Les enquêtes menées auprès des entreprises confirment l'importance que revêt la pression concurrentielle dans le goût pour l'innovation (figure 1.12) et pour l'amélioration de leur productivité²⁸.

Les économies de marché en bonne santé enregistrent une fréquence relativement élevée de création et de disparition d'entreprises (encadré 1.9). Dans les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), entre 5 et 20 % d'entreprises pénètrent sur le marché et en sortent chaque année²⁹. Celles qui doivent quitter le marché sont les moins productives, et leur départ contribue à hauteur de plus de 20 % aux gains de productivité. Les entreprises nouvelles sont plus efficaces, même s'il leur faut parfois plusieurs années pour rattraper le niveau de productivité des opérateurs bien établis³⁰. L'effet combiné des entrées nettes est substantiel, surtout dans les pays où il existe peu d'obstacles à l'entrée (figure 1.13).

La contribution des nouveaux acteurs à la productivité est particulièrement massive dans les technologies de pointe. Il est également manifeste que ces nouveaux venus poussent les entreprises en place à renforcer leur productivité. Pourquoi les taux d'entrée devraient-ils être fortement corrélés à l'essor de la productivité chez les opérateurs en place? Peut-être parce que les nouveaux arrivants sont attirés par les secteurs les plus productifs, ou parce qu'ils incitent les entreprises établies à relever leur productivité afin de préserver leurs parts de marché. Les données issues des recensements dans les pays en développement corroborent cette deuxième explication³¹.

En présence d'une souplesse micro-économique accrue associée à un bon climat d'investissement, les entreprises peuvent plus facilement tirer profit d'opportunités internes. Cette souplesse per-

ENCADRÉ 1.7 Avec un investissement médiocre, la croissance est possible, mais pas forcément durable

Dans un climat de l'investissement médiocre, la croissance reste possible, mais risque fort de ne pas être durable. Ainsi, dans les années 60 et 70, le Brésil a enregistré une croissance vigoureuse, tandis qu'il fermait ses marchés intérieurs à la concurrence internationale et menait une politique d'investissements publics massifs via ses entreprises d'État. Si les premiers résultats ont été impressionnants, la croissance s'est révélée non viable. Les entreprises protégées n'étaient pas incitées à accroître leur productivité et se sont encore éloignées des meilleures pratiques internationales. D'autres avaient moins accès aux technologies nouvelles et devaient acheter leurs facteurs de production plus cher auprès

des secteurs protégés. L'investissement public destiné à soutenir la croissance a causé de graves problèmes d'endettement, et, pour finir, une crise macro-économique.

Les efforts qui s'en sont suivis pour améliorer le climat de l'investissement se sont d'abord heurtés à la méfiance des entreprises. D'aucuns attribuent l'attitude de ces dernières aux doutes qui planaient sur la sincérité de l'engagement du gouvernement à mener des réformes, en particulier suite à des épisodes répétés d'instabilité macro-économique.

Sources : Castelar Pinheiro *et al.* (2001) ; Schor (à paraître).

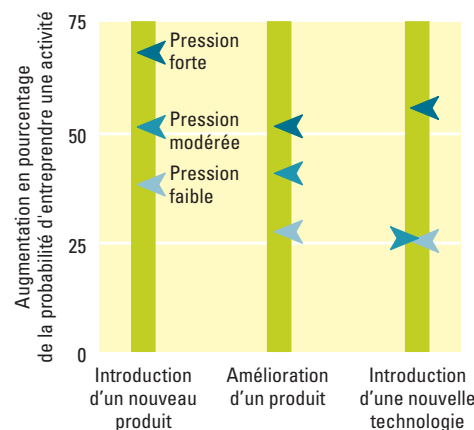
ENCADRÉ 1.8 Développer un produit est un processus d'apprentissage : le cas de Hyundai

Les efforts de Hyundai pour construire une automobile remontent aux années 60. L'entreprise a commencé par acheter des équipements étrangers, embaucher des consultants étrangers et signer des accords de licence avec des groupes étrangers. Mais il ne suffisait pas d'adopter la technologie. En dépit de la formation et des conseils qu'ils ont reçus d'un cabinet étranger et de trois experts, les ingénieurs de Hyundai ont tâtonné pendant 14 mois avant de fabriquer le premier prototype. Le bloc moteur est tombé en pièces au premier essai. De nouveaux prototypes de moteur apparaissaient quasiment toutes les semaines, et cassaient inmanquablement au banc d'essai. Au sein de l'équipe, personne ne s'expliquait pourquoi les prototypes ne résistaient pas à l'épreuve, ce qui faisait planer de sérieux doutes, même au niveau de la direction, sur la capacité de l'entreprise à développer un jour un moteur.

L'équipe a encore dû mettre au rebut 11 prototypes avant qu'un moteur finisse par réussir les tests. On a recensé 288 révisions du dimensionnement des moteurs, dont 156 pour la seule année 1986. Quelque 97 moteurs d'essai ont été fabriqués avant que Hyundai arrive à parfaire ses moteurs turbo à aspiration naturelle, 53 moteurs supplémentaires ont été nécessaires afin d'améliorer la résistance, 88 dans le but de concevoir un véhicule, 26 pour les besoins de la boîte de vitesses, 6 encore pour d'autres tests... Au total, on a comptabilisé pas moins de 324 moteurs d'essai. En outre, il a fallu construire plus de 200 boîtes de vitesses et 150 véhicules d'essai avant que Hyundai ne parvienne à son objectif en 1992. En 2003, Hyundai a vendu près de 2 millions de véhicules dans le monde.

Source : Kim (1997).

Figure 1.12 Plus la pression de la concurrence est forte, plus l'innovation augmente



Note : Les enquêtes portent sur 27 pays d'Europe de l'Est et d'Asie centrale.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement/BEEPS II.

ENCADRÉ 1.9 Dynamique de l'entreprise

Le secteur privé n'est pas statique, pas plus que les entreprises prises individuellement. On observe une réaffectation importante et persistante de la production et des emplois entre les entreprises. Ce dynamisme témoigne de la vigueur de l'économie et explique une part significative de la croissance de la productivité. Ce phénomène se vérifie dans toute la zone OCDE et dans les pays en développement. En quête de bénéfiques, les entreprises sont contraintes d'entrer en concurrence les unes avec les autres. Elles y sont incitées, par exemple pour gonfler leur résultat, même si ce n'est que temporaire. Et elles n'osent pas se laisser distancer. C'est là le secret de la réussite d'une économie de marché, ce que Schumpeter appelait « la donnée essentielle du capitalisme ».

Le rôle de l'entrée et de la sortie. Chaque année, entre 5 et 20 % des entreprises entrent sur un marché ou en sortent. Nombre des nouveaux arrivants sont de petite taille. Si la plupart le resteront, d'autres prospéreront, et quelques-uns deviendront les grandes sociétés du futur. D'autres se contractent et certaines cessent leur activité. L'entrée et la sortie des entreprises font partie intégrante d'une économie de marché et constituent une source d'innovation majeure. La réduction des obstacles à l'entrée est importante, parce que l'arrivée d'entreprises nouvelles, voire la menace de cette arrivée, incite les entités en place à augmenter leur productivité. Les nouvelles venues ont également tendance à recourir à des technologies et des méthodes de production plus récentes. Pour autant, elles ne sont pas toutes plus productives dès le départ, même comparées aux entreprises qui sortent du marché. C'est l'expérience du terrain qui déterminera celles qui prospéreront. Ce sont les entreprises de petite taille et de création récente qui enregistrent les taux de sortie les plus élevés. Toutefois, si elles ont survécu aux cinq premières années, elles ont nettement plus de chances de rester en activité et de contribuer à la croissance de la productivité.

Si la théorie des échanges avance que l'ajustement à une ouverture accrue conduira pour l'essentiel à une

réaffectation des ressources entre secteurs, cette réaffectation se produit en réalité principalement au sein d'un même secteur, depuis les entreprises à faible productivité vers les entreprises à forte productivité. On constate de vastes écarts dans les niveaux et les taux de croissance de la productivité entre les entreprises d'un même secteur, et la faiblesse de la productivité constitue un motif de sortie du marché.

Les faits attestent de l'importance du processus de destruction créatrice pour la croissance. Les obstacles à la sortie doivent être levés de manière à libérer des ressources qui peuvent être utilisées de façon plus productive dans d'autres activités. Les barrières à l'entrée peuvent se révéler particulièrement préjudiciables, non seulement parce qu'elles étouffent l'incitation à innover et engendrent davantage de « sclérose technologique », mais aussi parce qu'elles retardent la création d'emplois. Cependant, ce processus de réaffectation des ressources peut se révéler déstabilisant, et les pouvoirs publics doivent aider les travailleurs à s'adapter au changement (chapitre 7). L'amélioration du climat de l'investissement est essentielle si l'on veut que le processus de destruction créatrice fonctionne dans le bon sens, c'est-à-dire au profit des travailleurs et de la société dans son ensemble.

Conséquences liées à la taille de l'entreprise. Outre l'entrée et la sortie, ces mêmes pressions ont une incidence sur la taille et la croissance de l'entreprise. Les grandes entités ne prospèrent pas aussi rapidement que les petites, mais elles présentent une plus grande probabilité de survie. Elles sont généralement plus productives, versent des salaires plus élevés et offrent une plus grande sécurité de l'emploi. Cependant, le lien de causalité va de la productivité vers la taille : plus les entreprises sont productives, plus elles sont susceptibles de prospérer.

Les interactions entre les entreprises peuvent influencer considérablement sur le développement de ces dernières. Celles-ci ne se livrent pas toujours une concurrence acharnée. Les entreprises se trouvant au sommet

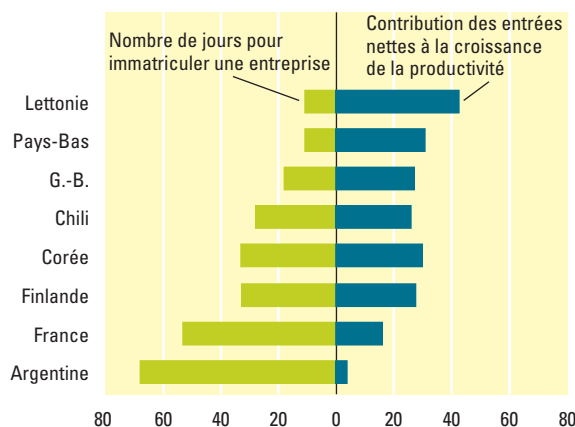
d'une chaîne d'approvisionnement sont généralement de grande taille. Elles offrent des opportunités, souvent assorties d'une assistance technique et d'un accès au crédit, aux entités plus petites, qui en deviennent les fournisseurs. C'est en particulier lorsque les marchés financiers sont peu développés que les grandes entreprises peuvent constituer une importante source de crédit pour leurs fournisseurs plus modestes.

Les économies d'échelle propres à certaines technologies permettent de définir la taille efficiente minimum d'une entreprise. Néanmoins, dans la pratique, les entreprises d'un même secteur présentent des tailles très variées. Ce phénomène s'explique en partie par les inquiétudes que suscite la sous-traitance, certaines entités considérant qu'il est préférable de conserver les activités en interne. L'impossibilité d'accéder au crédit et d'autres contraintes liées au climat de l'investissement peuvent bloquer la croissance des entreprises. Les grandes entités peuvent en effet rencontrer des défis organisationnels et avoir plus de difficultés à s'adapter au changement.

Il ne s'agit pas de demander aux pays de tendre vers une certaine répartition des entreprises par taille. En revanche, il importe de libérer le mécanisme de sélection de toute interférence politique qui favorise les entreprises influentes. Les grandes entreprises disposent souvent d'une grande influence politique et s'en servent pour tenter de manipuler la réglementation à leur avantage, souvent aux dépens des petites entités. Un bon climat de l'investissement facilite l'allocation des ressources, encourage l'innovation et la sélection d'entreprises qui augmentent la productivité et contribuent ainsi à la croissance et à l'amélioration du niveau de vie.

Sources : Bartelsman *et al.* (2004), Klein et Hadjimichael (2003), Haltiwanger (2000), Roberts et Tybout (1996), Schumpeter (1942), Caballero et Hammour (2000) et Baumol (2002).

Figure 1.13 La contribution des entrées nettes à la productivité est plus importante lorsqu'il existe peu d'obstacles à l'entrée.



Note : Les données concernent les entreprises manufacturières entre 1988 et 2000 et proviennent de recensements.
Sources : Bartelsman *et al.* (2004) reprenant le projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale.

met aussi à l'économie d'absorber les chocs externes. Les pays d'Amérique latine et d'Asie disposant d'une grande flexibilité micro-économique ont enregistré des baisses de production moins spectaculaires que les autres et s'en sont remis plus vite³².

Faire la lumière sur les bénéfices potentiels d'un meilleur climat de l'investissement

Les recherches qui mettent en exergue la relation entre amélioration du climat de l'investissement et performances accrues des entreprises sont habituellement axées sur une seule dimension du cadre d'investissement, par exemple sur la protection des droits de propriété ou la réforme de la réglementation. Les enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement permettent d'observer comment, au moyen de comparaisons fictives, de vastes programmes d'amélioration peuvent influencer les résultats des entreprises (encadré 1.10). Ainsi, les entreprises des États de l'Inde

ou des provinces de la Chine qui bénéficient d'un climat plus favorable aux investisseurs enregistrent une croissance et une productivité supérieures à celles de leurs concurrents situés dans les autres États ou provinces. L'amélioration du climat d'investissement pourrait ainsi contribuer à hauteur de 80 % aux écarts de productivité entre ces différents sites.

Focaliser davantage les efforts sur la réduction de la pauvreté

À n'en pas douter, le climat de l'investissement est déterminant pour la croissance. Mais il importe encore davantage de comprendre en quoi les progrès du climat d'investissement peuvent améliorer la situation de près de la moitié de la population mondiale, qui vit avec moins de 2 dollars par jour, et plus particulièrement des 1,2 milliard de personnes qui tâchent de survivre avec moins de 1 dollar au quotidien.

La relation entre climat de l'investissement et lutte contre la pauvreté peut être envisagée sous deux angles : les liens généraux entre croissance et réduction de la pauvreté, et la manière dont le renforcement de l'investissement agit directement sur la vie des populations.

Les liens avec la croissance économique

Quasiment aucun pays n'a réussi en enregistrer une croissance significative sans avoir abaissé son niveau de pauvreté³³. On constate qu'un relèvement des salaires moyens conjugué à une croissance bénéficiant à une plus grande part de la population contribuerait à 90 % de la réduction de la pauvreté (figure 1.14)³⁴.

Les améliorations du climat de l'investissement en Chine et en Inde ont induit les plus importants reculs de la pauvreté jamais observés dans le monde : rien qu'en Chine, elles ont permis à 400 millions de personnes de sortir de la pauvreté (encadré 1.5)³⁵. Les hausses de revenus correspondaient en outre à des progrès sanitaires. En Chine, l'espérance de vie a augmenté de 4 ans, passant de 66,8 à 70,7 ans entre 1980 et 2002, et la mortalité infantile a chuté de 49 à 32 pour 1 000 naissances vivantes. En Inde, l'espérance de vie a grimpé de 54 à 63 ans, la mortalité infantile a régressé de 40 %, et les cas de malnutrition se sont également raréfiés.

Il existe fondamentalement deux contextes dans lesquels le revenu des personnes pauvres peut s'accroître : si le salaire moyen augmente et que la répartition des revenus reste la même, ou si cette répartition devient plus favorable aux populations pauvres. Évidemment, l'impact sera encore plus flagrant si la croissance se conjugue à une répartition plus équitable des revenus. Si une équité plus

ENCADRÉ 1.10 Les avantages potentiels d'une amélioration du climat de l'investissement

Les enquêtes sur le climat de l'investissement menées par la Banque établissent un lien entre les performances d'une entreprise et les indicateurs objectifs des coûts et des risques dépendant de la politique publique. Cette méthode permet de simuler l'impact de l'évolution du climat de l'investissement sur la hausse de la productivité, du chiffre d'affaires et des salaires :

- En Inde, les entreprises situées dans des États où le climat de l'investissement est médiocre affichent une productivité de 40 % inférieure à celle des entités se trouvant dans des États bénéficiant d'un bon climat de l'investissement.
- Si Tianjin, grande ville portuaire à l'est de Beijing, pouvait connaître le même climat d'investisse-

ment que celui qui prévaut à Shanghai, la productivité des entreprises y grimperait de 15 % et la croissance du chiffre d'affaires de 20 %.

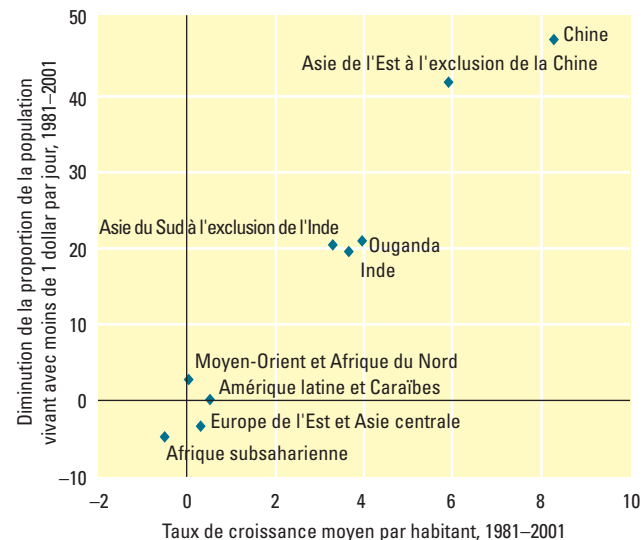
- Si le climat de l'investissement des entreprises de Dhaka, au Bangladesh, correspondait à celui de Shanghai, Dhaka réduirait son écart de productivité de 40 % et les salaires pourraient y progresser de 18 %. Pour Calcutta, l'effet est encore plus spectaculaire : réduction de 80 % de l'écart de productivité et progression de 38 % des salaires.

Sources : Dollar, Hallward-Driemeier et Mengistae (2003b), Hallward-Driemeier, Xu et Wallsten (2003) et Dollar *et al.* (2004).

grande renforce, par ricochet, le processus de croissance, cette dynamique peut, à terme, réduire significativement la pauvreté³⁶.

Dans le cas d'une répartition des revenus relativement stable, on pense souvent que la croissance bénéficie aux plus démunis parce que la part de revenu qui leur échoit augmente en même temps que la rémunération moyenne³⁷. On constate toutefois que le degré d'inégalité dont souffre une société affecte la manière dont la croissance se traduit par une hausse du revenu pour les plus défavorisés (encadré 1.11). La part de revenu qui revient

Figure 1.14 Le recul de la pauvreté est étroitement lié à la croissance



Note : Les données concernant l'Ouganda portent sur la période 1992-2000 et se basent sur le taux national de pauvreté du pays faute de données disponibles.
Sources : Chen et Ravallion (2004), Banque mondiale (2004k).

aux pauvres est certes relativement moindre dans une société où l'inégalité est plus marquée, mais surtout, cette part augmente moins vite par rapport au revenu moyen³⁸.

L'inégalité est aussi préoccupante à d'autres égards. Plus elle est prégnante, moins la cohésion sociale est forte, moins les droits de propriété sont protégés et plus grand est le risque de perturbations politiques³⁹. Aussi, l'inégalité peut avoir des effets non négligeables sur la probabilité et la nature des améliorations du climat de l'investissement, sur la crédibilité des changements politiques et donc sur les décisions des entreprises. C'est pourquoi il est capital que les pouvoirs publics soient attentifs à la répartition des fruits de la croissance.

ENCADRÉ 1.11 *Comment la croissance se traduit par une hausse du revenu pour les pauvres*

La part de la croissance moyenne qui bénéficie aux pauvres dépend du degré d'inégalité au sein d'une société. La question de savoir si la croissance est favorable aux pauvres en soulève une autre : est-ce le taux de croissance absolu ou relatif qui importe ? Afin d'éclaircir ce point, la figure compare le taux de croissance global au taux de croissance pour les pauvres.

À l'évidence, il existe une relation forte entre la hausse du revenu moyen et le revenu des pauvres, comme le montre l'échantillon de pays sélectionnés, sur la période allant du milieu des années 80 à la fin des années 90 (voir figure). Dans les pays se situant au-dessus de la ligne à 45°, la croissance des revenus des pauvres est supérieure à la moyenne : dans ces cas, la croissance a engendré non seulement une croissance absolue supérieure des revenus des pauvres, mais aussi une croissance plus soutenue par rapport à la moyenne. Selon la définition relative de la croissance en faveur des pauvres, les inégalités doivent reculer. En revanche, la définition en termes absolus ne s'intéresse qu'à la croissance du revenu des pauvres, que les inégalités varient ou non.

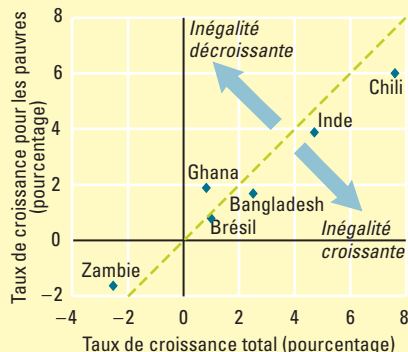
Les inégalités ont reculé au Ghana et en Zambie. Dans ce dernier pays, les pauvres ont vu leur revenu baisser moins que la moyenne, mais leur situation restait plus précaire en valeur absolue. Au

Ghana, le recul des inégalités et la croissance se sont conjugués pour relever le revenu des pauvres.

Le Brésil et le Ghana affichaient des taux de croissance globalement similaires. Toutefois, le revenu des pauvres a progressé de 1,8 % au Ghana et de 0,7 % seulement au Brésil. En fait, le taux de croissance pour les pauvres au Ghana est même légèrement supérieur à celui affiché par le Bangladesh, dont le taux de croissance global était le triple de celui du Ghana.

Si l'on se fonde sur la définition relative de la croissance en faveur des pauvres, le Ghana affiche de meilleurs résultats que l'Inde, même si, dans ce dernier pays, le revenu absolu des pauvres a progressé de 3,9 %, soit deux fois plus qu'au Ghana. Si les inégalités ont reculé au Ghana, du fait de la lenteur relative de la croissance globale dans ce pays, la réduction de la pauvreté a été moindre qu'en Inde, où les inégalités se sont légèrement accrues, mais où la croissance a été plus rapide.

Ces chiffres agrégés masquent des variations au niveau du type de ménages qui sont frappés par la pauvreté. La mobilité des revenus peut en effet se révéler considérable. Ainsi, en Indonésie, 59 % de ceux qui se trouvaient dans le quintile le plus pauvre en 1993 sont remontés en 1997 au moins d'un quintile sur l'échelle de distribution des revenus, et 4 % ont même atteint le quintile le plus riche. En Afrique du Sud, 62 % des individus qui se trouvaient dans le quintile le plus pauvre en 1993 avaient gagné au moins un quintile en 1998, et 10 % avaient même rejoint le quintile le plus riche. En Russie, 60 % des ménages du quintile le plus pauvre avaient progressé entre 1995 et 1998, et 9 % avaient rejoint le quintile de revenu supérieur. Enfin, au Pérou, entre 1991 et 2000, 55 % des individus étaient montés sur l'échelle des revenus, et 5 % d'entre eux avaient atteint le haut de l'échelle.



Sources : DFID du Royaume-Uni (2004), Pritchett (2003), Graham et Pettinato (2001), Fields et Pfeffermann (2003) et López (2003).

Le climat de l'investissement et les conditions de vie des pauvres

Les pouvoirs publics qui s'attachent à lutter activement contre la pauvreté doivent regarder au-delà des chiffres globaux et comprendre en quoi les améliorations du climat de l'investissement peuvent se répercuter sur le niveau de vie des pauvres. Dans ce contexte, il est utile de distinguer leur impact sur les pauvres considérés en tant que travailleurs, entrepreneurs, consommateurs, utilisateurs des équipements d'infrastructure, des services financiers et des biens, et bénéficiaires potentiels de services ou de transferts financés par l'impôt.

Les travailleurs. Des études s'intéressant aux ménages qui sont sortis de la pauvreté indiquent que, dans plus de 80 % des cas, le facteur décisif a été l'obtention, par le chef de famille, d'un nouvel emploi⁴⁰. L'étude de la Banque mondiale intitulée *La Parole est aux pauvres*, portant sur plus de 60 000 hommes et femmes démunis dans 60 pays, a identifié l'obtention d'un emploi ou le travail indépendant comme le meilleur moyen d'échapper à l'indigence (figure 1.15).

Le secteur privé est à l'origine d'une création durable de postes et le principal pourvoyeur d'emplois à travers le monde. En 2003, il employait plus de 90 % de la population active dans les pays en développement et 95 % dans des pays comme El Salvador, l'Inde et le Mexique⁴¹. Ce sont les économies en phase d'expansion qui génèrent le plus d'emplois, surtout dans les pays en développement (figure 1.16). Il est également possible d'envisager l'impact des améliorations du climat de l'investissement sur la croissance de l'emploi sous l'angle des expériences individuelles des pays. Ainsi, les progrès du climat d'investissement en Chine, en Inde et en Ouganda ont contribué à instaurer un rythme de croissance de l'emploi supérieur à 2 % par an entre 1985 et 2000. Le secteur de l'habillement au Cambodge illustre également les répercussions potentielles d'un secteur privé florissant : les exportations y ont atteint plus de 1 milliard de dollars en 2002, contre 20 millions en 1995, employant 200 000 personnes supplémentaires, pour la plupart des femmes et dont bon nombre étaient considérées comme pauvres⁴².

Le dynamisme du secteur privé participe en outre au relèvement des salaires. Des entreprises plus productives, baignées dans un bon climat d'investissement, peuvent verser des rémunérations plus élevées et investir davantage dans la formation du personnel⁴³. De plus, l'essor des entreprises peut induire, par réaction, un relèvement des salaires dans les entreprises plus petites

à mesure que le gisement de main-d'œuvre disponible s'amenuise. On observe des schémas analogues en zone rurale, où le nombre croissant d'emplois non agricoles tire vers le haut les salaires agricoles, réduisant significativement la pauvreté⁴⁴.

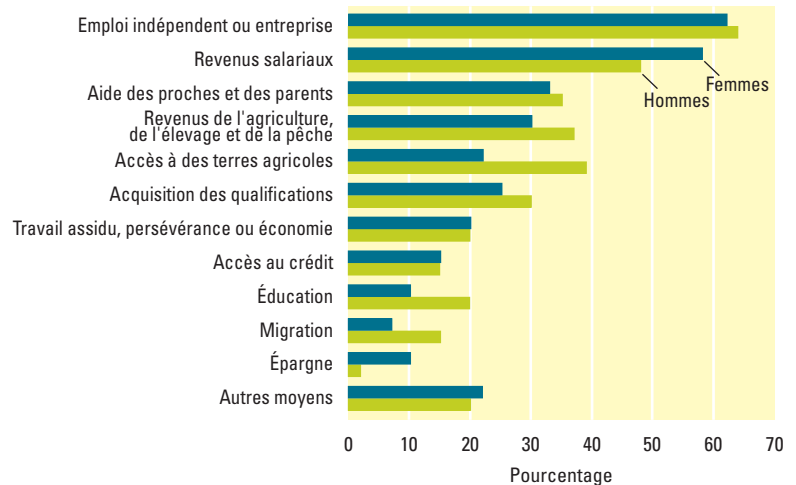
Cependant, les progrès du climat de l'investissement ne se traduisent pas seulement par des créations d'emploi et par l'amélioration des niveaux de vie : ils encouragent également la population à investir davantage dans l'éducation et la formation de compétences de manière à pouvoir bénéficier, à l'avenir, de meilleurs emplois. Il existe donc une relation réciproque entre qualifications et emploi, l'amélioration du climat de l'investissement se conjuguant alors aux efforts entrepris pour faire avancer le développement humain (chapitre 7).

L'évolution démographique souligne qu'il est impératif de créer des emplois plus nombreux et plus intéressants dans les pays en développement. Presque 3 milliards de personnes ont aujourd'hui moins de 25 ans, dont 1,5 milliard a moins de 15 ans. Dans les 30 prochaines années, la population des pays en développement devrait grossir de plus de 2 milliards de personnes et 7 des 8 milliards d'habitants de la planète vivront dans ces pays. Dans le même temps, la population de l'Afrique subsaharienne, la région qui compte le plus d'indigents, doublera, malgré l'incidence actuelle du VIH/sida⁴⁵.

Les entrepreneurs. Dans les pays en développement, des centaines de millions de pauvres gagnent leur vie en tant que micro-entrepreneurs (agriculteurs, vendeurs ambulants, travailleurs à domicile, etc.) et ce sont, pour une grande part, des femmes (encadré 1.12)⁴⁶. Ils constituent l'essentiel de l'économie informelle, qui est substantielle dans le monde en développement (figure 1.17)⁴⁷.

Les entrepreneurs individuels et les micro-entrepreneurs peuvent bénéficier des mesures initialement destinées à l'élargissement des opportunités et des incitations offertes aux grandes entreprises. Ainsi, ils peuvent réaliser des transactions à moindre coût (notamment grâce à des formalités administratives et à une corruption moindres) et en courant moins de risques (meilleure protection des droits de propriété, amenuisement de l'incertitude politique). La limitation des obstacles à la concurrence leur est également favorable, car elle génère des opportunités plus nombreuses et réduit le coût des intrants qu'ils transforment. Preuve en est les avantages qu'ont tirés les micro-entrepreneurs de la libéralisation du marché des télécommunications au Bangladesh et en Ouganda (chapitre 6).

Figure 1.15 Le travail indépendant et les revenus salariaux comme moyens d'échapper à la pauvreté.

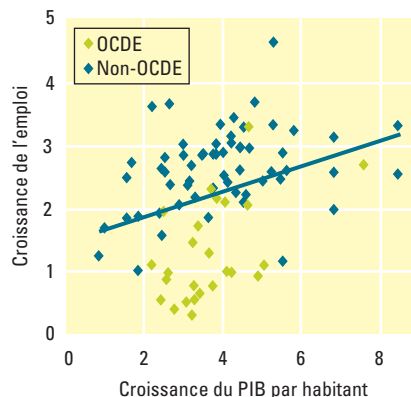


Note : Opinion de 60 000 individus sur ce qui paraît leur donner les meilleures chances d'échapper à la pauvreté. Source : Narayan *et al.* (2000).

Les consommateurs. L'amélioration du climat de l'investissement abaisse le coût de production et de distribution des biens, et une concurrence accrue permet au consommateur d'en recueillir les fruits. Les pauvres bénéficient donc de la baisse des prix des biens qu'ils consomment, notamment pour les produits de première nécessité.

Au Vietnam, où, pour les plus défavorisés, près de 80 % de l'apport calorique provient du riz, la suppression des frais, droits, permis d'immatriculation et des points de contrôle du commerce intérieur par les forces de l'ordre ont considérablement fait chuter le prix de cette céréale⁴⁸. Des études réalisées en Afrique du Sud, en Éthiopie, au Ghana, au Kenya, au Mali et en Zambie ont montré que la

Figure 1.16 Les économies en phase d'expansion génèrent plus d'emploi – notamment dans les pays en développement



Note : Les valeurs sont des taux annualisés pour 1960-2000. Source : Banque mondiale (2004k).

ENCADRÉ 1.12 *Les femmes et le climat de l'investissement*

Au cours des années 90, la part des femmes dans la main-d'œuvre formelle s'est accrue dans la quasi-totalité des pays : passant à près de 40 % à l'échelle du globe et à au moins un tiers dans toutes les régions à l'exception du Moyen-Orient, de l'Afrique du Nord, de l'Europe et de l'Asie centrale. On estime que les femmes possèdent entre un quart et un tiers des entreprises. Des femmes sont à la tête de nombreuses entreprises pesant plusieurs millions de dollars et employant des milliers de personnes.

C'est toutefois dans l'économie informelle que les femmes prédominent, en particulier dans les micro-entreprises ou en tant que travailleuses à domicile. Cette situation s'explique en partie par la discrimination qui s'opère à leur encontre et par les difficultés que connaissent celles qui souhaitent obtenir un emploi dans l'économie formelle, mais aussi par l'attrait que peut présenter la flexibilité des emplois dans l'économie informelle lorsque l'on a des enfants et d'autres obligations familiales. Ainsi, plus de 95 % de la main-d'œuvre féminine non agricole travaillent dans le secteur informel au Bénin, au Tchad et au Mali. Cette proportion atteint plus de 80 % en Guinée, au Kenya, en Inde et en Indonésie.

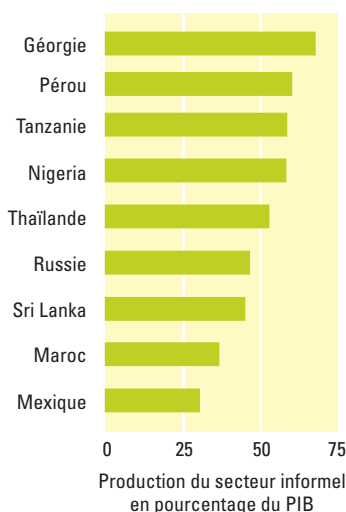
La participation accrue des femmes au marché du travail a tendance à générer une croissance significativement plus rapide des revenus. On

estime, par exemple, que l'augmentation, dans les années 90, du taux d'activité des femmes au Moyen-Orient et en Afrique du Nord a fait gagner 0,7 point de pourcentage au PIB par habitant.

L'amélioration du climat de l'investissement peut apporter de nombreux bienfaits tangibles aux femmes. Au Burkina Faso, où les droits de propriété foncière des femmes sont mieux protégés que dans de nombreux autres pays d'Afrique, la productivité des agricultrices est nettement plus élevée. Au Pérou, le renforcement de la protection de ces droits a permis à un plus grand nombre de femmes de travailler à l'extérieur du foyer. La suppression des obstacles à la concurrence accroît les opportunités pour les femmes et d'autres catégories de population qui ont toujours été socialement défavorisées. Une économie plus concurrentielle permet également d'atténuer la discrimination sur le lieu de travail en pénalisant davantage les entreprises qui la pratiquent pour des motifs non économiques.

Sources : Black (1999), Ellis (2003), Field (2002), site web de Grameen Bank : www.grameeninfo.org, Kabber (2003), Klasen (1999), Klasen et Lamanna (2003), Maloney (2004), Narayan et al. (2000), Rama (2002), Nations Unies (2000), Banque mondiale (2001g et 2004f).

Figure 1.17 Le secteur informel occupe une place substantielle dans de nombreux pays en développement



Source : Schneider (2002).

libéralisation des marchés de l'alimentation a fait reculer le prix réel des denrées, ce qui profite, entre autres, aux pauvres, que ce soit en zone rurale ou urbaine⁴⁹. L'abaissement des restrictions sur le marché de l'habillement d'occasion, qui représente 80 % des achats de vêtements dans des pays comme l'Ouganda, permet également d'élargir l'accès à des vêtements à prix abordables aux catégories sociales les plus défavorisées⁵⁰. Si l'alimentation et l'habillement représentent la grande majorité des dépenses des pauvres, ce phénomène s'observe aussi dans d'autres secteurs. Selon les estimations, une réduction de 10 % des obstacles à l'entrée sur le marché diminuerait de 5,8 % les frais moyens majorant les prix⁵¹.

Les utilisateurs de l'infrastructure, des services financiers et des biens. Nombre des caractéristiques d'un meilleur climat de l'investissement induisent un relèvement direct du niveau de vie des populations, qu'elles travaillent ou s'engagent dans des activités entrepreneuriales ou non. Le tassement des prix à la consommation en est un exemple, mais l'amélioration des équipements d'infrastructure, des services financiers et des droits de propriété peuvent aussi générer des avantages importants pour l'ensemble de la communauté.

- L'amélioration de l'accès à l'électricité est bénéfique aux entreprises, mais elle allège également le fardeau pesant sur les femmes qui vont chercher le bois de chauffe, limite les problèmes de santé liés à la combustion d'excréments et permet aux enfants d'étudier plus tard dans la soirée. Aux Philippines, les membres des ménages disposant de l'électricité vont généralement deux années de plus à l'école que les autres, ce qui se traduit par un salaire plus élevé de 37 à 47 dollars par mois⁵².
- Le renforcement de l'infrastructure routière aide les entreprises à commercialiser leurs produits, mais permet aussi aux pauvres d'accéder plus facilement, par exemple, aux services de santé ou d'éducation, et d'être reliés à d'autres communautés (chapitre 6). Au Maroc, la construction de routes en zone rurale a induit une hausse des inscriptions en primaire de 28 à 68 % (encadré 6.14).
- Un meilleur fonctionnement des marchés du crédit est bénéfique aux entreprises, mais permet aussi aux plus démunis de parer aux urgences familiales, d'améliorer leur logement et de scolariser leurs enfants (chapitre 6).
- Une meilleure protection des droits fonciers est bénéfique aux entreprises, mais elle donne aussi plus d'autonomie aux populations et procure des avantages plus tangibles. Au Pérou, l'octroi de titres fonciers aux habitants des bidonvilles a fait grimper les taux de participation de la main-d'œuvre à des emplois en dehors du domicile. Puisqu'il n'était plus nécessaire que quelqu'un reste pour surveiller l'habitation, davantage de possibilités s'offraient aux membres de la famille. Une meilleure protection des droits a également accru de 17 % les investissements destinés à améliorer la qualité des logements⁵³.

Les bénéficiaires de services ou de transferts financiers par l'impôt. Si l'on veut véritablement agir sur la pauvreté, il ne suffit pas d'améliorer le climat de l'investissement. Il faut aussi investir dans le capital humain et accorder davantage d'autonomie aux populations, ce qui nécessitera des dépenses publiques dans la santé, l'éducation et d'autres services. Cependant, la mise en place de ces services a un coût, et l'expansion de l'activité économique découlant d'un meilleur climat d'investissement génère des recettes fiscales accrues, qui permettront de financer ces services et d'effectuer des transferts en faveur des membres défavorisés de la société dans les pays en développement. Environ 80 % des prélèvements obligatoires proviennent des entreprises,

via la taxe sur la valeur ajoutée, l'impôt sur le bénéfice et celui sur la main-d'œuvre⁵⁴. On observe une relation étroite entre croissance du revenu par habitant et recettes fiscales (figure 1.18).

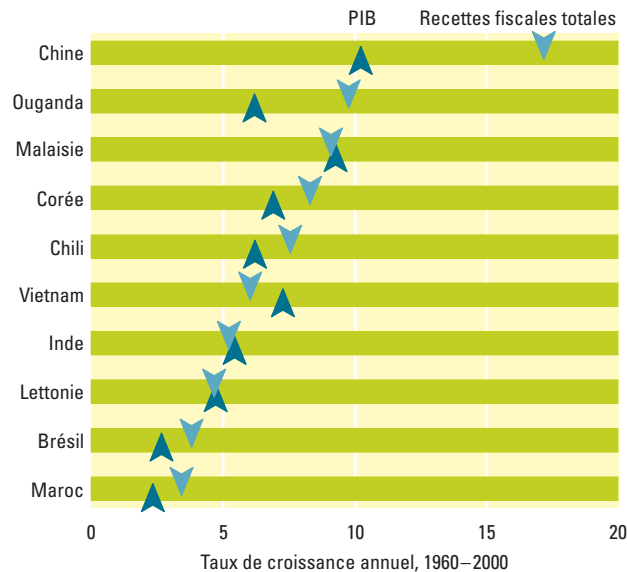
Bien sûr, des arbitrages doivent être opérés entre l'accroissement des recettes fiscales et la mise en place d'incitations afin que les entreprises investissent, créent des emplois et grandissent. En élargissant l'assiette fiscale plutôt qu'en relevant les taux, on minimise ces arbitrages (chapitre 5). Les dépenses publiques rendues possibles par une assiette fiscale plus solide seront plus ou moins largement orientées sur les services destinés aux pauvres en fonction des décisions des autorités et de la sagacité dont elles feront preuve pour allouer les budgets⁵⁵. Néanmoins, la croissance économique reste le seul moyen d'accroître durablement les ressources publiques grâce auxquelles sont financés ces services et transferts.

Le climat de l'investissement peut-il être amélioré en faveur des pauvres ?

L'amélioration du climat de l'investissement promet des bénéfices immenses, y compris pour les pauvres. Mais les pouvoirs publics peuvent-ils modeler ces avancées de sorte qu'elle se traduise par une réduction encore plus profonde de la pauvreté ? Cela dépend beaucoup de l'aspect du climat d'investissement sur lequel portent les progrès. Certains progrès, notamment dans la stabilité macro-économique, la lutte contre la corruption et le démantèlement des distorsions qui freinent la croissance, procurent de grands avantages à l'ensemble de la société. D'autres mesures sont axées sur un point précis (par exemple remédier aux limites qu'impose la réglementation concernant des activités spécifiques ou améliorer l'infrastructure de certains sites en particulier). Dans ce dernier cas, l'administration peut influencer sur la répartition des bienfaits.

Comme le montre le chapitre 3, plusieurs options permettent d'améliorer le climat de l'investissement dans un sens plus favorable aux populations démunies. L'une de ces approches consiste à se concentrer sur cette amélioration là où vivent les pauvres, ce qui peut se traduire par des avantages pour les plus défavorisés en ce qui concerne les divers aspects évoqués ci-dessus. Une autre solution est la suppression des restrictions imposées aux activités bénéficiant aux pauvres, qu'ils soient considérés en tant que travailleurs, employeurs ou consommateurs. Ces deux approches peuvent également se rejoindre si l'on choisit d'encourager une

Figure 1.18 Relation étroite entre croissance du PIB et recettes fiscales – élargissement des possibilités de financement des services aux pauvres



Source : Banque mondiale (2004k).

activité donnée dans un endroit spécifique. Même si le choix de la stratégie peut varier d'un pays à l'autre, il n'est pas indispensable que les approches favorables aux pauvres se préoccupent exclusivement des besoins des entreprises les plus petites : elles peuvent concerner un ensemble beaucoup plus vaste d'entités.

Instaurer un meilleur climat de l'investissement pour tous

Ce chapitre a montré en quoi les améliorations du climat de l'investissement sont la force motrice de la croissance et de la lutte contre la pauvreté. Un bon climat de l'investissement est bénéfique à tous à deux égards. Il profite à la société dans son ensemble, pas seulement aux entreprises. Et il multiplie les opportunités pour toutes les entreprises, pas seulement pour celles qui sont grandes ou influentes.

Les autres parties du Rapport montrent comment les pouvoirs publics peuvent instaurer un meilleur climat de l'investissement. Le chapitre suivant s'ouvre sur une question cruciale : pourquoi le chemin menant à une amélioration du climat de l'investissement est-il souvent lent et semé d'embûches ?

Affronter les problèmes fondamentaux

chapitre 2

Un climat de l'investissement source d'opportunités et d'incitations pour toutes les entreprises, quelle que soit leur catégorie, à investir de façon productive, à créer des emplois et à développer leurs activités est fondamental si l'on veut dynamiser la croissance et faire reculer la pauvreté. Tel était le message du chapitre 1, un message désormais assimilé par un plus grand nombre de pays dans le monde. Mais si un climat de l'investissement sain présente autant d'avantages et que les États en ont conscience, pourquoi observe-t-on encore de telles disparités entre les différents pays et à l'intérieur des pays? Pourquoi les progrès dans ce domaine sont-ils souvent lents et laborieux?

L'influence des pouvoirs publics sur le climat de l'investissement sert habituellement à pallier les défaillances du marché ou l'incapacité de la politique de laissez-faire à obtenir des résultats sociaux probants. C'est le motif invoqué pour justifier la plupart des interventions gouvernementales dans l'économie, qui visent à mettre en place des biens collectifs, tels que l'État de droit, l'ordre et des équipements d'infrastructure, et à réglementer les entreprises et les transactions pour lutter contre l'asymétrie de l'information, les externalités et le pouvoir des monopoles. Souvent, pourtant, les pouvoirs publics ne parviennent pas à remédier aux défaillances du marché, et, dans bien des cas, leurs interventions ne font qu'aggraver la situation. Pourquoi?

De toute évidence, l'incapacité à créer un climat de l'investissement de qualité ne s'explique pas seulement par un manque de moyens financiers. En effet, beaucoup d'améliorations sollicitent assez peu les deniers publics, et la croissance liée aux réformes contribue à gonfler les recettes fiscales. D'ailleurs, plus un pays abonde en richesses minérales et pétrolières, plus le climat de l'investissement y est généralement médiocre. La mauvaise qualité de ce climat ne résulte pas non plus d'un simple manque de compétences techniques. Si l'élaboration de certaines réformes peut nécessiter des connaissances spécialisées, la gestion des politiques correspondantes comporte beaucoup moins de difficultés. Dans la plupart des pays en développement, les ministères croulent d'ailleurs sous les rap-

ports qui leur prodiguent quantité de recommandations détaillées.

La lenteur des progrès du climat de l'investissement tient sans doute davantage aux problèmes que doivent affronter les pouvoirs publics en cas d'antagonisme fondamental. Les entreprises constituant la première source de richesse d'un pays, un bon climat de l'investissement doit répondre à leurs besoins. Néanmoins, il ne doit pas bénéficier à elles seules, mais à la société toute entière. Or, les préférences des uns et des autres peuvent être antagonistes. Il peut aussi exister des différences dans les choix fondamentaux et dans les priorités de chaque entreprise, ainsi qu'au sein d'une même entreprise. Ces antagonismes engendrent quatre grands problèmes. La façon dont s'y prend l'État pour y remédier a une incidence considérable sur le climat de l'investissement, et donc sur la croissance et la pauvreté:

- *Lutter contre la recherche de rente.* Les mesures axées sur le climat de l'investissement constituent une cible tentante pour les entreprises, les agents de la fonction publique et d'autres groupes d'intérêt en quête d'avantages personnels. La corruption peut alourdir le coût de l'activité économique et, lorsqu'elle gagne les hautes sphères de l'État, entraîner de profondes distorsions dans la politique publique. La subordination de l'État à des intérêts particuliers, le népotisme et le clientélisme peuvent également créer des distorsions importantes en infléchissant l'action publique au profit de certaines catégories et au détriment d'autres.
- *Instaurer la crédibilité.* L'incertitude de l'avenir détermine les décisions d'une entreprise d'investir ou non, et la forme de ces investissements. Les pouvoirs publics doivent définir des règles précises, et les approches qui ne sont pas crédibles dissuaderont les entreprises d'investir, indépendamment de l'adéquation de la réglementation ou de la sincérité des politiques.
- *Renforcer la confiance dans la puissance publique ainsi que sa légitimité.* Les entreprises et l'État n'interagissent pas en vase clos. La confiance

mutuelle des acteurs du marché favorise les échanges productifs et réduit l'importance de la réglementation et de l'exécution des contrats. La confiance dans les pouvoirs publics, les marchés et les entreprises n'influence pas seulement la faisabilité des réformes : via l'incidence de celles-ci sur la viabilité et donc la crédibilité de la politique, elle exerce également un impact sur la réaction des entreprises.

- *Veiller à ce que les interventions de l'État soient adaptées aux réalités locales.* L'élaboration de politiques relatives au climat de l'investissement nécessite de prendre en compte les sources de défaillance de l'État et la diversité des situations locales. Si l'on ne traite pas correctement la question de l'adaptation aux capacités institutionnelles, les mesures envisagées risquent d'avoir peu d'effets, voire des résultats pervers.

Ces problèmes se posent dans tous les domaines couverts par les politiques relatives au climat de l'investissement, depuis l'exécution des contrats et la réglementation de l'activité économique jusqu'à l'offre d'infrastructures et la politique du marché du travail. Ils influent directement sur les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence auxquels les entreprises sont confrontées (encadré 2.1). Le présent chapitre étudie leurs conséquences pour l'instauration d'un meilleur climat de l'investissement et de stratégies pratiques visant à faire évoluer la situation. Son message principal est que des améliorations sont certainement possibles. Néanmoins, pour accélérer et généraliser les avancées, les pouvoirs publics ne doivent pas s'arrêter aux politiques officielles, mais s'attaquer aux causes plus profondes de l'échec des mesures adoptées.

L'antagonisme fondamental : les préférences des entreprises ou l'intérêt public ?

Il y a un demi-siècle, on a attribué faussement à Charles « Engine Charlie » Wilson la déclaration suivante : « ce qui est bon pour General Motors est bon pour le pays »¹. C'est ainsi que Charles Wilson a contribué au développement d'une conception de l'entreprise comme d'une entité qui confond l'intérêt public et le sien propre et ne conçoit le premier – si toutefois elle s'en préoccupe – que de manière restreinte et intéressée. Ce point de vue, qui peut sembler caricatural, reflète néanmoins l'antagonisme fondamental que les pouvoirs publics doivent affronter pour instaurer un climat de l'investissement plus favorable.

Les entreprises constituent une source de richesse et d'emplois pour la société. Aussi ne peut-on s'attendre à ce qu'un climat de l'investissement

ENCADRÉ 2.1 La gouvernance et le climat de l'investissement

Les opportunités de marché ou l'incitation qu'ont les entreprises à investir à des fins productives, à créer des emplois et à développer leurs activités sont fonction des coûts, des risques et des obstacles à la concurrence associés à telle ou telle possibilité d'investissement (chapitre 1). Les pouvoirs publics influent sur ces facteurs par la combinaison des politiques officielles qu'ils mettent en œuvre dans des domaines particuliers (stabilité et sécurité, réglementation et fiscalité, finances et infrastructure, et main-d'œuvre et marchés du travail), ainsi que par leur comportement et par les caractéristiques plus larges de la gouvernance. Celles-ci incluent la lutte contre la recherche de rente, la crédibilité, la confiance dans la puissance publique et la légitimité du pouvoir, ainsi que la qualité des institutions.

L'interaction des politiques officielles et des caractéristiques plus générales de la gouvernance façonne le climat de l'investissement dans lequel s'inscrit l'activité des entreprises (voir figure). Les comportements de recherche de rente non maîtrisés peuvent influencer à la fois sur le contenu et la mise en œuvre des politiques officielles. Un faible degré de crédibilité peut réduire l'impact de toute politique. Les doutes qui pèsent sur l'intégrité et la légitimité des pouvoirs publics peuvent empêcher la réalisation des réformes et compromettre la viabilité (et donc la crédibilité) des mesures engagées. Les interventions de l'État qui ne sont pas bien adaptées aux réalités locales peuvent manquer d'efficacité, ou même avoir des effets pervers. Il est d'une importance capitale que les gouvernants s'attaquent à ces quatre causes potentielles d'échec de leur politique s'ils veulent instaurer un climat de l'investissement plus favorable.



qui leur serait défavorable stimule la croissance ou fasse reculer la pauvreté. C'est pourquoi il faut d'abord comprendre les positions et les priorités des entreprises pour créer un bon climat de l'investissement. Or, la raison d'être des entreprises, parfois depuis des millénaires (encadré 2.2), est de générer des bénéfices pour leurs propriétaires ; leurs choix fondamentaux sont guidés par cet objectif. Les politiques publiques doivent, dès lors, s'efforcer de trouver le juste équilibre entre ces préférences et des objectifs sociaux plus larges. Par conséquent, l'État doit identifier les contradictions entre les intérêts des entreprises et ceux de la société dans son ensemble, et tenir compte des répercussions des divergences de préférences entre les entreprises et en leur sein même.

La stabilité des politiques macro-économiques, la protection des droits de propriété, la fiabilité de l'infrastructure et le bon fonctionnement des marchés des capitaux sont bénéfiques aux entreprises et

ENCADRÉ 2.2 *Les entreprises au cours de l'histoire*

Depuis l'Antiquité, l'humanité tente d'élargir ses opportunités en passant d'une économie de subsistance à une économie fondée sur les échanges et l'investissement. En Mésopotamie, 3000 ans avant notre ère, les transactions commerciales dépassaient déjà le cadre du simple troc. Les Sumériens établis le long du Tigre et de l'Euphrate avaient imaginé des contrats destinés à rationaliser la propriété foncière. Mille ans plus tard, les Assyriens inventaient les premiers fonds de capital-risque.

Les entreprises remontent à la Rome de la deuxième guerre punique (218-202 av. J.-C.). Pendant l'essentiel du Moyen-Âge, les guildes furent la principale forme d'organisation commerciale. Les XVI^e et XVII^e siècles virent ensuite gouvernements et marchands s'associer pour créer des compagnies à charte destinées à exploiter les richesses du Nouveau Monde. Les entreprises publiques furent très en vogue au milieu du XX^e siècle, mais le désenchantement qui s'ensuivit suscita une forte

recrudescence des entreprises privées. Aujourd'hui, la majeure partie des investissements vient du secteur privé qui est aussi, et de loin, le premier employeur dans les pays en développement.

Les échanges et l'investissement privés ne sont pas seulement anciens : ils sont aussi extrêmement résistants. En effet, l'investissement privé perdure en Somalie dans les zones en guerre et l'existence d'entreprises privées est également attestée en Corée du Nord. Au fil du temps, les activités privées s'internationalisent : les échanges représentaient 25 % du PIB mondial en 1960, contre 57 % en 2001 et les flux mondiaux d'investissements étrangers directs se sont chiffrés à 1,4 milliard de dollars en 2000.

Sources : Micklethwait et Wooldridge (2003) ; FMI (2004) ; Bates (2001) ; Bernstein (1996) ; Yergin et Stanislav (2002) ; Banque mondiale (1996b) ; McMillan (2002) ; *The Economist* (2003a) ; Chinoy (1998) ; Banque mondiale (2004k) ; CNUCED (2003i).

à la société. Néanmoins, des clivages considérables peuvent exister dans certains domaines. Ainsi, la plupart des entreprises préféreraient certainement payer moins d'impôts, y compris ceux qui financent les services publics qu'elles utilisent, ainsi que d'autres objectifs sociaux. Beaucoup préféreraient aussi une réglementation moins pesante, en particulier concernant la préservation de l'environnement et la défense d'autres intérêts sociaux. La plupart apprécieraient également l'accès à des crédits bonifiés, quelles que soient les raisons invoquées ou les répercussions sur l'évolution du secteur financier. En outre, la majorité des entreprises seraient favorables aux monopoles ou à d'autres restrictions de la concurrence, afin d'augmenter leurs bénéfices et d'atténuer les pressions en faveur de l'innovation

et de l'efficacité, quelles qu'en soient les conséquences pour les consommateurs et la société en général. Des antagonismes similaires peuvent apparaître dans la plupart des domaines couverts par les politiques relatives au climat de l'investissement.

L'objectif n'est pas de décrire les entreprises comme des repaires d'escrocs ou de voyous. De nombreux particuliers souhaiteraient également payer moins d'impôts et avoir accès à des crédits bonifiés. Inversement, beaucoup d'entreprises acceptent, de leur propre initiative, des limitations bien plus strictes que les obligations légales, soit par philanthropie, soit pour soigner leur image de marque, pour protéger leur réputation ou obtenir le soutien de leurs salariés et de la population locale (encadré 2.3). Si l'intégration économique internationale accentue les pressions exercées sur les entreprises pour qu'elles acquièrent et conservent une bonne réputation, ce phénomène n'est pas nouveau : ainsi, même la tristement célèbre United Fruit Company a mis des écoles et des hôpitaux à la disposition de ses salariés au Guatemala².

Les préférences des entreprises et les autres objectifs sociaux ne font pas non plus systématiquement l'objet de compromis, même lorsque des questions de réglementation et de fiscalité se posent. L'amélioration de la conception et de l'administration des systèmes réglementaires et fiscaux peut non seulement permettre d'alléger le fardeau supporté par les entreprises, mais favoriser également un meilleur respect de la réglementation et une augmentation des recettes fiscales. Lorsque des régimes réglementaires n'ont pas été réexaminés depuis plusieurs décennies, lorsqu'ils sont mis en œuvre seulement partiellement et servent plus à extorquer des pots-de-vin qu'à préserver des intérêts sociaux plus larges, pratiques bien trop fréquentes dans de nombreux pays, il peut être crucial

ENCADRÉ 2.3 *Entreprises et responsabilité sociale*

Le débat sur la responsabilité sociale des entreprises ne date pas d'hier. Il découle en partie des conceptions divergentes des objectifs de l'entreprise. Le modèle anglo-américain se concentre principalement sur l'accroissement de la valeur pour les actionnaires, bien que le mécénat joue depuis longtemps un grand rôle. Les modèles européen et japonais privilégient, eux, d'autres parties prenantes, en particulier les salariés. Si une convergence entre les modèles existants est indubitable, la controverse perdure sur la question de savoir dans quelle mesure l'entreprise peut, ou doit, s'intéresser à d'autres aspects que la création de richesse.

La fiscalité et la réglementation se traduisent par des obligations sociales pour les entreprises, que certaines choisissent volontairement d'élargir. Ainsi, lorsqu'elles opèrent dans les pays en développement, les multinationales vont souvent au-delà du minimum exigé par la réglementation locale : selon une étude, les filiales

de celles qui sont sises aux États-Unis majorent les salaires de 40 % dans les pays à revenu élevé, et de 100 à 200 % dans les pays à revenu faible, par rapport à la rémunération locale moyenne.

Il est difficile d'expliquer ces comportements. Pour certains, ils servent les meilleurs intérêts de l'entreprise, s'occupant de manière globale de leur réputation et du risque. Les entreprises peuvent ainsi vouloir disposer d'un personnel en bonne santé, comme celles qui, en Afrique, distribuent à leurs salariés des médicaments anti-VIH/sida. D'autres peuvent envisager la responsabilité sociale sous l'angle de leur stratégie de différenciation. C'est notamment le cas de la pêche au thon respectueuse des dauphins, du refus des tests sur les animaux chez The Body Shop ou des fonds de placement collectif à caractère éthique.

D'autres encore tentent de rebâtir leur réputation. Après avoir essuyé de violentes critiques de la société

civile, Nike et Disney se sont efforcés d'améliorer les conditions de travail sur leurs sites asiatiques. Un nombre croissant d'entreprises a également recours à des codes de conduite définissant leur responsabilité sociale, souvent inspirés des normes internationales prônées par la société civile ou par les organisations internationales (chapitre 9). Dans le monde, une vingtaine de banques ont ainsi adopté les « principes d'Équateur », un ensemble de recommandations facultatives, qui sont destinées à gérer les questions sociales et environnementales liées au financement de projets de développement. Cet ensemble s'appuie sur les stratégies et les orientations de la Banque mondiale et de la Société financière internationale.

Sources : Graham (2000) ; *The Economist* (1999, 2002a) ; site web « Equator Principles » (www.equatorprinciples.com).

de trouver des solutions bénéfiques à la fois aux entreprises et à l'ensemble de la société (chapitre 5).

Les divergences de préférences et de priorités entre les entreprises et en leur sein même compliquent la recherche d'un juste équilibre entre les souhaits des entreprises et les intérêts sociaux plus généraux. Les entreprises ont une optique commune sur de nombreuses questions, mais leurs points de vue peuvent diverger sur certains aspects. Ce sont les propositions visant à restreindre les obstacles à la concurrence qui l'illustrent le mieux. Même si elles se heurtent généralement à l'opposition des secteurs protégés, ces propositions favoriseraient les entreprises (et autres entités) qui utilisent comme intrants les produits des secteurs protégés. On estime ainsi qu'en 2002, les restrictions imposées par les États-Unis sur leurs importations d'acier ont coûté aux utilisateurs deux fois et demi ce qu'elles ont rapporté aux producteurs locaux³. De même, les

projets de création d'un marché obligataire peuvent se heurter à la résistance des banques – qui préfèrent une faible concurrence sur les marchés de la dette – mais recevoir un accueil favorable par les industriels⁴. Des contradictions peuvent également être observées dans la structure de la fiscalité, la conception détaillée de régimes réglementaires particuliers ou la priorité donnée aux améliorations de l'infrastructure à tel ou tel endroit. En effet, même si elles appartiennent au même secteur, des entreprises de diverses catégories peuvent se trouver confrontées à des problèmes différents et exprimer des préférences ou des priorités distinctes (encadré 2.4).

Les propriétaires, les gérants et les salariés des entreprises ont certains intérêts communs, mais s'affrontent sur d'autres points. Les récents scandales autour d'Enron et de Parmalat montrent que des contradictions peuvent apparaître entre les intérêts des dirigeants et ceux des autres actionnaires

ENCADRÉ 2.4 En quoi les divergences entre entreprises influent-elles sur leurs préférences et leurs priorités ?

Les préférences et les priorités divergentes des entreprises compliquent la politique relative au climat de l'investissement. Ces divergences sont visibles à de multiples égards : dans le niveau d'utilisation de main-d'œuvre ou de capital, dans le degré de présence sur les marchés locaux ou d'exportation ou d'exposition à la concurrence internationale, dans le taux d'implantation dans un pays, ainsi qu'à travers tout un ensemble d'autres facteurs propres à chaque secteur ou entreprise. Ces préférences et ces priorités peuvent également varier suivant quatre grands axes.

Entreprises locales et étrangères. Les entreprises étrangères restent souvent confrontées à de nombreux obstacles réglementaires destinés à protéger l'économie locale, et sont donc plus exposées à l'expropriation. Leur accès aux sources de financement est généralement moins limité que celui des entreprises locales, elles peuvent se délocaliser plus facilement en cas d'altération du climat de l'investissement et disposent d'une palette de solutions élargie pour le règlement des différends. En

outre, elles accordent davantage d'importance aux équipements d'infrastructure, notamment en raison de méthodes de production plus sophistiquées et d'une pension accrue à l'exportation.

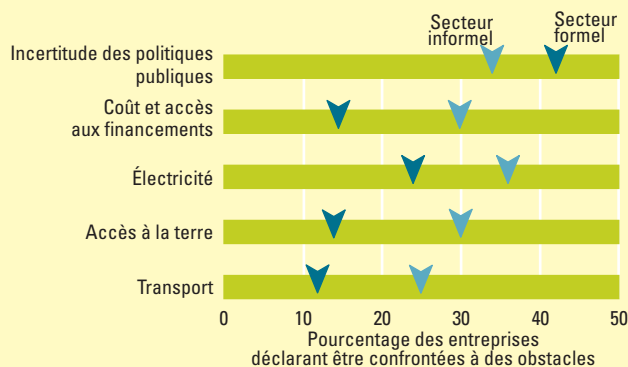
Grandes et petites entreprises. Pour les petites entreprises, les frais fixes constituent souvent un fardeau disproportionné, qu'il s'agisse du coût d'obtention d'autorisations ou même du versement de pots-de-vin. D'après les Enquêtes sur le climat de l'investissement, les dessous-de-table absorbent 50 % de plus du chiffre d'affaires dans les petites entreprises. Les grands groupes ont des dépenses plus importantes, mais qui peuvent se révéler moins lourdes à supporter. Lorsqu'une alimentation électrique défaillante oblige à posséder ses propres générateurs, il en coûte davantage aux petites entités. En d'autres termes, une amélioration générale du climat de l'investissement bénéficiera sans doute plus à ces dernières qu'aux grandes. Les petites entreprises peuvent également obtenir moins facilement des financements et paient des taux d'intérêt supérieurs : d'après les

Enquêtes, elles sont 50 % plus susceptibles de considérer qu'il s'agit là d'un problème grave, voire majeur. Les grands groupes ont plus facilement accès au crédit bancaire, car ils disposent d'un historique de leurs performances et détiennent davantage d'actifs à apporter en garantie. C'est pourquoi un meilleur fonctionnement des marchés des capitaux constituera souvent une priorité plus grande pour les petites entreprises.

Entreprises formelles et informelles. Dans beaucoup de pays en développement, le secteur non structuré représente plus de la moitié de l'activité économique. Bien que les entreprises y soient libérées de nombreuses obligations fiscales et réglementaires, leur position est précaire en termes de droits de propriété, mais aussi d'accès aux services publics et d'obtention de financements à un coût raisonnable (figure). Au Pérou, le taux nominal de l'emprunt pour les entreprises informelles s'est révélé plus de quatre fois supérieur à celui des entreprises formelles de taille comparable. En outre, le non-respect des dispositions fiscales et réglementaires en vigueur rend les premières très vulnérables aux pots-de-vin ou au harcèlement administratif.

Entreprises rurales et urbaines. Dans les campagnes, l'éloignement géographique et la moindre densité démographique renchérissent le coût de l'infrastructure et d'autres services publics. L'accès aux sources de financement y est aussi souvent plus difficile. Les entreprises informelles situées en zone rurale peuvent rencontrer davantage de problèmes que dans les villes. Ainsi, au Cambodge, les questions d'infrastructure et de financement préoccupent plus les entreprises informelles implantées en milieu rural que celles situées en zone urbaine. On observe la même attitude à l'égard de la corruption et des délits, ainsi que vis-à-vis de l'incertitude liée à la politique publique.

Les entreprises du secteur formel et du secteur informel ont des perspectives différentes



Note : Pourcentage d'entreprises déclarant être confrontées à un problème « important » ou « très handicapant ».
Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement et enquêtes WDR sur les micro-entreprises informelles.

Sources : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement ; enquêtes menées dans le cadre du Rapport sur le développement dans le monde sur les micro-entreprises informelles ; Hallward-Driemeier et Stone (2004) ; Hallward-Driemeier et Stewart (2004) ; Schneider (2002) ; de Soto (2000).

(chapitre 6). Des antagonismes peuvent également opposer les propriétaires et les salariés au sujet des rémunérations, des avantages et de la protection de l'emploi. Les propriétaires retirent de nombreux avantages d'une diminution des coûts de main-d'œuvre et d'une plus grande flexibilité d'embauche et de licenciement. En revanche, les salariés privilégient de toute évidence les hausses de rémunération et une meilleure protection de l'emploi. Une réglementation qui rend les licenciements plus difficiles est souvent considérée comme plus favorable aux salariés qu'aux employeurs. Cependant, les coûts de mise en conformité se répercutent généralement sur les salariés en poste (par l'intermédiaire d'une diminution des rémunérations) et sur les chômeurs. Certains salariés peuvent bénéficier d'avantages, mais il existe souvent des sous-groupes animés d'intérêts contradictoires (chapitre 7).

Ces différences montrent qu'il n'existe pas de vision unique du climat de l'investissement idéal. Les pouvoirs publics doivent opérer un arbitrage entre des revendications concurrentes. Comme d'autres groupes d'intérêt, les entreprises ne sont pas passives dans ce processus et sont souvent prêtes à consacrer des moyens à l'obtention d'un traitement politique favorable. Le lobbying constitue une pratique ancienne et les entreprises encadrées ont toujours cherché à obtenir un traitement favorable de la part de leurs autorités de tutelle⁵.

La gestion des antagonismes qui peuvent apparaître entre les préférences des entreprises et les intérêts sociaux plus généraux pose quatre problèmes pratiques liés à l'amélioration du climat de l'investissement :

- Lutter contre la recherche de rente
- Instaurer la crédibilité

- Promouvoir la confiance dans les pouvoirs publics et leur légitimité
- Veiller à ce que les mesures prises par l'État tiennent dûment compte des capacités institutionnelles.

Lutter contre la recherche de rente

À la question « pourquoi cambriolez-vous des banques », le braqueur américain Willie Sutton aurait répondu « parce que c'est là qu'est l'argent »⁶. De même, les politiques relatives au climat de l'investissement peuvent induire des comportements de recherche de rente chez les entreprises, les agents de la fonction publique et d'autres parties intéressées.

Les entreprises, les agents de la fonction publique et d'autres groupes d'intérêt sont tentés d'influer sur l'élaboration ou la mise en œuvre des politiques liées au climat de l'investissement, afin de servir leurs intérêts personnels. Si la corruption et la rapacité pure et simple en sont les exemples les plus frappants, la recherche de rente revêt aussi des formes plus subtiles, qui ne nécessitent pas d'enfreindre la loi ni de verser des dessous-de-table. La subordination de l'État à des intérêts particuliers et le clientélisme peuvent également nuire à l'instauration d'un climat de l'investissement sain.

Corruption et comportement prédateur

La corruption, qui consiste à mettre une charge publique au service d'intérêts personnels, peut affecter le climat de l'investissement de plusieurs manières⁷. Lorsqu'elle touche les hautes sphères de l'État, elle peut entraîner de profondes distorsions dans l'élaboration des politiques et saper la crédibilité des pouvoirs publics. Par ailleurs, même à des échelons inférieurs de l'administration, la corruption peut avoir un coût pour les entreprises, détourner des fonds des caisses de l'État et favoriser l'émergence d'un groupe d'intérêt militant pour l'instauration ou le maintien de formalités administratives inutiles. Les Enquêtes sur le climat de l'investissement montrent que la majorité des entreprises des pays en développement s'attendent à verser des pots-de-vin. Elles illustrent également à quel point la corruption peut varier selon la taille de l'entreprise et la région concernée (tableau 2.1) et comment le principal lieu de versement des pots-de-vin diffère d'un pays à l'autre (figure 2.1).

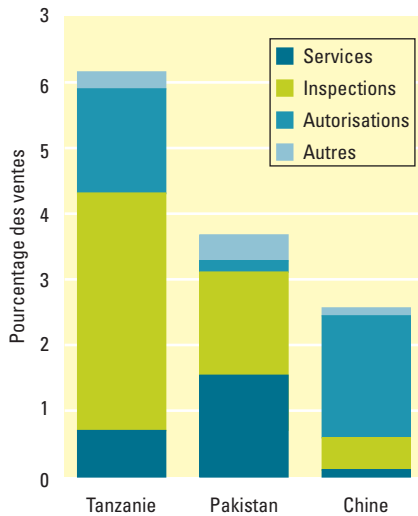
La corruption est un phénomène qui affecte le secteur public. En général, les entreprises, les consommateurs ou d'autres catégories donnent de l'argent à des responsables politiques ou à des dirigeants publics en échange de décisions favorables, qu'il s'agisse d'une décision politique de haut niveau ou de problèmes plus terre-à-terre, comme

Tableau 2.1 Les pots-de-vin diffèrent selon la taille des entreprises, le secteur et la région

	Entreprises signalant des pots-de-vin %	Pots-de-vin en pourcentage du chiffre d'affaires %
Entreprises du secteur formel	55,5	3,9
TPE (<10 employés)	49,9	4,4
Petites (10–19)	56,7	4,8
Moyennes (20–49)	57,6	4,0
Grandes (50–249)	58,5	3,4
Très grandes (250+)	55,7	3,0
Entreprises du secteur informel	27,4	8,6
Petites (<10 employés)	25,5	8,5
Grandes (10+)	49,1	9,3
Europe centrale et orientale	43,1	2,8
Afrique subsaharienne	50,0	5,2
Communauté des États indépendants	51,0	3,4
Asie de l'Est et Pacifique	59,1	4,2
Amérique latine et Caraïbes	68,8	7,0
Asie du Sud	74,2	3,2

Sources : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement et enquêtes menées dans le cadre du *Rapport sur le développement dans le monde* sur les micro-entreprises informelles.

Figure 2.1 Le principal lieu de versement des pots-de-vin peut varier



Note : Pays sélectionnés afin d'illustrer l'éventail des réponses. « Autres » inclut les permis de construire et les marchés publics. Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

l'obtention d'un accès à des équipements collectifs, le dédouanement de marchandises ou l'enregistrement d'une entreprise. Contrairement à la plupart des activités de production, le rendement de la corruption augmente avec elle : la multiplication des comportements de recherche de rente peut accroître, et non diminuer, l'intérêt de la corruption⁸. Des niveaux de corruption élevés peuvent donc être durables et détourner l'énergie d'activités plus productives. En outre, aucun pays ne peut se prétendre à l'abri de ce problème. Dans les cas extrêmes, un État « prédateur » peut consommer entièrement les excédents dégagés par l'économie, car l'administration publique en vient à être considérée comme génératrice de revenus (encadré 2.5).

Les comportements de recherche de rente peuvent être particulièrement marqués dans les pays qui dépendent largement des exportations de minerais, de pétrole ou d'autres ressources naturelles. Si beaucoup d'économies aujourd'hui prospères, comme l'Australie, le Chili et la Norvège, doivent en partie leur réussite à leur patrimoine naturel, la dépendance vis-à-vis des ressources naturelles a été un inconvénient plus qu'un atout pour de nombreux pays en développement (encadré 2.6).

La corruption provient de l'association de trois éléments fondamentaux : la puissance monopolistique, le pouvoir discrétionnaire et l'inadéquation des mécanismes de contrôle du pouvoir. Klitgaard la décrit en ces termes :

« La corruption est un délit prémédité et non spontané. Certes, il y a des saints qui résistent à

ENCADRÉ 2.5 *Mainmise sur la Gécamines dans le Zaïre de Mobutu*

À l'heure de son indépendance, la République démocratique du Congo disposait d'une carte maîtresse, véritable corne d'abondance : l'Union minière du Haut-Katanga, sur 300 kilomètres de long et 70 de large, un complexe minier rebaptisé Gécamines après sa nationalisation en 1966. Les Belges avaient laissé derrière eux un réseau de raffineries, de centrales hydroélectriques, de logements de fonction, d'écoles et d'hôpitaux. La Gécamines représentait 70 % des recettes d'exportation du pays.

La guerre au Katanga (ancien Shaba) avait entraîné un premier effondrement de la production, mais la Gécamines s'était relevée à la fin des années 60. L'exploitation minière jouait un rôle si important dans l'économie nationale que le président Mobutu, déjà au pouvoir, avait fait édifier une ligne électrique allant du site minier aux centrales électriques de Kinshasa, à 1 800 kilomètres au nord, reliant ainsi définitivement la production du sous-sol à la capitale. La ligne Inga-Shaba contournait des milliers de villages privés d'électricité et des barrages qui, situés à proximité des mines, auraient pu les alimenter plus facilement.

Au début des années 70, ce complexe minier produisait entre 400 000 et 700 000 tonnes de cuivre et entre 10 000 et 18 000 tonnes de cobalt par an, assurant des revenus annuels variant entre 700 et 900 millions de dollars. La Gécamines était une manne pour Mobutu. Soutenu par une coterie

de banquiers étrangers, il a employé divers moyens pour dépouiller cette entreprise, notamment en détournant les recettes en devises vers les comptes présidentiels, en vendant le minerai sur les marchés à terme et en se reversant les recettes, sans toutefois que ces opérations ne profitent à lui seul : la Gécamines garantissait la dette publique nationale et couvrait les dépenses personnelles des hauts fonctionnaires et de leur famille. D'après un audit externe, les agents de la fonction publique ont ainsi subtilisé près de 240 millions de dollars par an, qui apparaissaient souvent dans les rapports annuels sous l'intitulé « redressement exceptionnel déficitaire. »

Ces pratiques ont privé la société minière de tout revenu, entraîné la détérioration de ses immobilisations et, lorsque les cours du cuivre ont chuté en 1974, accéléré la fin de l'entreprise. En 1990, le coût d'extraction du cuivre zaïrois était le double de ses équivalents étrangers. En 1994, la production annuelle de ce minerai est tombée à 30 600 tonnes et celle de cobalt à 3 000 tonnes, avec des recettes nulles. Selon certaines estimations, pour renouer avec 300 000 tonnes par an, un nouvel investisseur devrait injecter près de 3 milliards de dollars, dont 2 milliards rien que pour éponger la dette de la Gécamines.

Source : Wrong (2001).

ENCADRÉ 2.6 *Ressources naturelles : un bienfait ou une malédiction ?*

En principe, l'abondance des richesses naturelles, telles que les minerais ou le pétrole, devrait constituer un précieux atout pour bâtir une économie moderne et prospère. Il ne fait pas de doute que nombre des économies florissantes aujourd'hui ont su en tirer parti. Mais, dans beaucoup de pays en développement, l'extraordinaire richesse des ressources naturelles semble plus s'apparenter à une malédiction qu'à un bienfait.

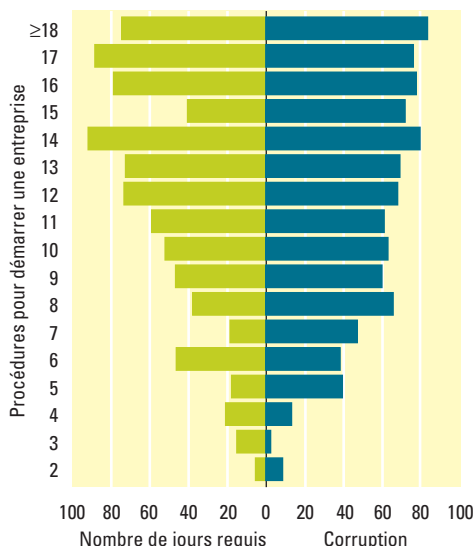
La profusion des ressources naturelles a parfois plusieurs conséquences négatives. L'afflux de capitaux suscité par la découverte de certaines ressources peut entraîner l'appréciation de la devise nationale, avec, à la clé, une perte de compétitivité des exportations non liées à ces ressources. C'est le fameux « mal néerlandais ». Une forte dépendance des exportations de ressources naturelles peut aussi exposer une économie aux vicissitudes de la fluctuation des cours internationaux des matières premières. Cependant, l'incidence sur la gouvernance peut être encore plus dommageable. Le potentiel offert par l'exploitation des ressources naturelles peut en effet inciter les dirigeants politiques, entre autres, à privilégier la recherche de rente, en détournant l'attention des activités plus productives. Pousée à l'extrême, la concurrence attisée par cette recherche de rente peut engendrer ou alimenter une guerre civile. Lorsque les pouvoirs

publics s'appuient largement sur les recettes d'exploitation des ressources naturelles, ils sont peu incités à élargir l'assiette d'imposition ou à élaborer des politiques fiscales non arbitraires. Loin d'être un bienfait pour l'État, pouvoir se passer, localement, d'une administration et d'une législation fiscales efficaces peut se traduire par des pouvoirs publics irresponsables, inefficaces et mal informés.

Comment certains pays ont-ils réussi à tirer profit de leurs ressources naturelles sans succomber à la tentation ? L'histoire, passée et contemporaine, laisse entrevoir plusieurs possibilités. Ainsi, la situation peut se révéler favorable si les ressources naturelles ne dominent pas l'économie locale et si leur extraction n'est pas aux mains de monopoles. Il en va de même si la concurrence politique et une population informée obligent les pouvoirs publics à rendre des comptes. Les efforts visant à améliorer le climat de l'investissement pour les entreprises qui ne font pas partie du secteur des ressources naturelles peuvent également jouer un rôle important, en contribuant à diversifier l'économie et, de fait, à réduire la dépendance vis-à-vis de ces ressources.

Sources : Stijns (2000) ; Tornell et Lane (1999) ; Levi (1988) ; Sachs et Warner (2001) ; Leite et Weidmann (1999) ; Ross (2001) ; Chaudhry (1997) ; Moore (1998).

Figure 2.2 La multiplication du nombre de procédures nécessaires pour démarrer une entreprise fait augmenter les délais et la corruption



Note : 133 pays sont regroupés selon le nombre moyen de procédures nécessaires pour démarrer une entreprise dans chaque pays. La moyenne du nombre de jours nécessaires avant le démarrage et du niveau de corruption est alors calculée suivant le nombre de procédures nécessaires pour lancer une entreprise dans ces groupes de pays. La corruption est une moyenne pondérée de multiples indicateurs de la corruption issus de Kaufmann, Kraay et Mastruzzi (2003), et est normalisée par le maximum et le minimum de l'échantillon.

Sources : Banque mondiale (2004b) ; Kaufmann, Kraay et Mastruzzi (2003).

toutes les tentations et des fonctionnaires honnêtes, qui résistent à la plupart d'entre elles. Mais si le pot-de-vin atteint un montant élevé, si le risque d'être pris est faible et la pénalité modique, beaucoup succomberont à la tentation⁹. »

Ces trois éléments sont également au centre des stratégies de lutte contre la corruption. Il existe ainsi de nombreuses manières de combattre le pou-

voir des monopoles. On peut notamment faciliter la concurrence à chaque fois que cela est possible, et supprimer les interventions de l'État non motivées par une justification impérieuse. Les enquêtes menées dans les entreprises viennent confirmer que les dessous-de-table sont plus élevés en l'absence de solution de rechange aux transactions avec les agents de l'État¹⁰. Par ailleurs, les chiffres montrent que la corruption sévit davantage dans les pays où la réglementation de l'activité économique est fortement interventionniste (figure 2.2).

Lorsque l'intervention des pouvoirs publics est justifiée, on peut limiter le pouvoir discrétionnaire de l'administration en réduisant l'ambiguïté ou le flou des politiques ou de la réglementation, en communiquant rapidement sur la mise en œuvre des dispositions et en encourageant l'adhésion par la publication des décisions et des règlements (chapitre 5).

La troisième stratégie, complémentaire des deux précédentes, consiste à accroître l'obligation faite au titulaire d'une fonction de rendre compte de son action. La concurrence politique peut exercer une forte pression sur les pouvoirs publics pour qu'ils répondent de leurs performances et de leurs comportements. Néanmoins, l'expérience montre que ces mesures ne sont pas suffisantes. Le renforcement de la transparence dans les transactions entre l'État et les entreprises est l'une des stratégies les plus prometteuses parmi un nombre croissant d'efforts de lutte contre la corruption dans le monde. En outre, la liberté de la presse joue un rôle essentiel dans le suivi de l'action des pouvoirs publics et l'information des citoyens, car elle permet de lutter contre les abus éventuels¹¹. De plus en plus de pays créent des organismes spécialisés dans les enquêtes et les poursuites judiciaires en matière de corruption et déploient des stratégies de prévention plus larges (encadré 2.7).

L'élaboration de codes de conduite de la fonction publique clairs et d'une législation sur la gestion des conflits d'intérêts peut restreindre le pouvoir discrétionnaire et influencer les normes sociales en vigueur dans une institution. Protéger les informateurs permet de renforcer ces normes et de compléter d'autres mécanismes de contrôle¹². On considère souvent que le faible niveau des rémunérations dans le service public favorise la corruption, mais la relation entre ces deux facteurs peut se révéler complexe. De toute évidence, les salaires de la fonction publique sont moins susceptibles d'influer sur la corruption à grande échelle dans les hautes sphères de l'État, qui peut être particulièrement nocive pour le climat de l'investissement et la société en général. En outre, malgré les études montrant que la hausse des salaires des fonctionnaires subalternes peut atténuer l'impact de la

ENCADRÉ 2.7 Lutter contre la corruption au Botswana et en Lituanie

En 1974, Hong Kong a défini une stratégie de lutte contre la corruption selon trois axes (investigation, prévention et sensibilisation). Cette stratégie est mise en œuvre par une commission autonome contre la corruption. S'inspirant de sa réussite, des initiatives analogues ont été engagées dans des pays aussi différents que le Botswana et la Lituanie.

Botswana. Une série d'affaires de corruption à un haut niveau a abouti à la création, en 1994, de la Direction de lutte contre la corruption et les délits économiques (*Directorate of Corruption and Economic Crime* — DCEC). Cet organisme autonome, qui relève du cabinet présidentiel, est chargé d'enquêter et d'engager des poursuites judiciaires, de prévenir la corruption et de sensibiliser l'opinion publique. Dans les deux années qui ont suivi son instauration, la DCEC a lancé 828 enquêtes, traduit

141 personnes en justice et recouvré près d'1 million de dollars d'amendes, pertes, saisies et taxes. Elle a mené une campagne publicitaire active, via des séminaires, des affichages, des interventions dans des salons commerciaux et la publication de bandes dessinées dans le cadre de l'éducation morale des jeunes.

Lituanie. En 1997, la Lituanie a mis sur pied un Service d'investigation spécial, qui rend compte au président et au Parlement. Le nombre de poursuites judiciaires a été multiplié par sept entre 1997 et 2002 (de 10 à 73 par an) pour les affaires de pots-de-vin et est passé de 2 en 1997 à 19 en 2002 pour les abus de pouvoir.

Sources : Open Society Institute (2002) ; Fombad (1999) ; Doig et Riley (1998).

corruption à petite échelle, cette stratégie ne sera pas toujours applicable ni rentable¹³. Par conséquent, si l'amélioration des conditions de travail et de rémunération des agents de l'État peut fortement contribuer à faire évoluer la qualité et le professionnalisme du service public, la hausse des salaires ne peut à elle seule dispenser d'efforts plus larges de lutte contre la puissance des monopoles, de réduction du pouvoir discrétionnaire et de responsabilisation des fonctionnaires.

Détournement de l'État et clientélisme

Les politiques relatives au climat de l'investissement peuvent subir des distorsions liées à des formes de recherche de rente telles que des infractions à la loi ou le versement direct de pots-de-vin. Les élites industrielles et financières, les salariés, les consommateurs et d'autres groupes influent sur l'élaboration de mesures à des niveaux très différents et dans divers cadres. Si l'une de ces catégories jouit d'une influence disproportionnée par rapport aux autres, elle peut infléchir à son avantage la conception ou la mise en œuvre des politiques, aux dépens de la société dans son ensemble, ce qui lui assure des privilèges pour longtemps. Il existe deux phénomènes liés : le détournement de l'État et le clientélisme.

Le détournement de l'État. Les entreprises ou d'autres groupes d'intérêt peuvent faire pencher les politiques en leur faveur grâce à un lobbying formel ou informel, au contrôle de l'accès à l'information et à de nombreuses autres stratégies. On sait depuis longtemps que les instances de réglementation peuvent subir la mainmise des secteurs même qu'elles sont chargées d'encadrer, et favoriser ainsi les intérêts économiques au détriment de ceux du public¹⁴. Plus récemment, la notion de « détournement de l'État » a été utilisée pour décrire la manière dont les entreprises et d'autres groupes peuvent influencer sur l'élaboration des lois et des politiques (mais pas sur leur entrée en vigueur) par le biais de circuits informels et opaques, notamment en surveillant le choix des orientations ou en modifiant la nature fondamentale de la représentation politique et de la Constitution¹⁵. Les entreprises ou d'autres entités plus directement concernées par certaines lois ou mesures sont davantage incitées à accroître leur influence sur les politiques que les consommateurs et les autres groupes. En outre, elles rencontrent moins de problèmes logistiques lorsqu'il s'agit de définir une approche coordonnée. Souvent, elles disposent également d'un meilleur accès à l'information et à l'expertise technique que les législateurs, les instances de réglementation ou les autres parties concernées par les décisions.

Le clientélisme. Dans un contexte de détournement de l'État, ce sont habituellement les groupes d'intérêt privés qui attirent à eux des avantages. Néanmoins, les responsables politiques et les agents de l'État sont eux aussi incités à tirer parti de leurs relations avec ces groupes d'intérêt. Dans les sociétés gouvernées de manière démocratique, les représentants élus agissent dans l'intérêt de leurs partisans, en échange de leur soutien. C'est un élément nécessaire à responsabilité des décideurs politiques et à leur réactivité vis-à-vis des citoyens qu'ils représentent. Néanmoins, un gouvernement représentatif verse dans le clientélisme dès lors qu'il fait bénéficier certaines catégories de privilèges politiques au motif de la solidarité ethnique ou culturelle, ou en échange d'un soutien politique, et cela, souvent au détriment de la société dans son ensemble. Ces problèmes peuvent être encore plus graves dans les dictatures où les dirigeants, s'ils doivent toujours obtenir les faveurs de certains groupes, ne sont pas soumis à autant de limites¹⁶.

Les politiques relatives au climat de l'investissement recèlent maintes occasions d'accorder des avantages et de redistribuer des ressources à des catégories privilégiées. Des stratégies qui seraient bénéfiques au climat de l'investissement peuvent ne pas être déployées parce qu'elles ne permettent pas de récompenser la loyauté et de resserrer les liens entre décideurs et ceux qui profitent de leurs décisions¹⁷. Résultat : les droits de propriété, les impôts et les régimes réglementaires sont conçus au profit de certaines catégories. Les pouvoirs publics éliminent la concurrence en accordant des monopoles, en introduisant des restrictions au jeu du marché ou en tolérant les cartels. De même, les mesures d'exonération fiscale se multiplient ou les régimes fiscaux sont appliqués de manière sélective. Les marchés des capitaux sont sous-développés, car l'État aide les intermédiaires à conserver la mainmise sur l'affectation des fonds. Les investissements d'infrastructure publics et les mécanismes tarifaires y afférents sont conçus pour récompenser certaines catégories¹⁸.

Le clientélisme peut être plus marqué dans des sociétés polarisées et fragmentées, où les responsables politiques utilisent leur autorité au profit de leurs partisans. Les gouvernements peu crédibles auprès du public en général peuvent également recourir plus massivement à des approches clientélistes, afin d'acheter le soutien de certaines catégories¹⁹. L'inégalité de l'accès à l'information peut encore renforcer le clientélisme. Les citoyens peuvent ainsi souhaiter des dirigeants qui mettent en œuvre des politiques favorables à la société dans son ensemble plutôt qu'à des groupes particuliers, mais ne pas se rendre compte si c'est bien le cas, notamment lorsque les pouvoirs publics recourent

ENCADRÉ 2.8 La forme des interventions : une transparence satisfaisante ?

Les pouvoirs publics désireux de conférer un avantage à une catégorie en particulier ont le choix entre deux grandes stratégies. Ils peuvent soit procéder à un transfert budgétaire explicite, soit instaurer des restrictions au jeu du marché ou apporter d'autres formes de soutien moins transparentes.

D'un point de vue économique, la première démarche est plus efficace : ce sont les contribuables qui en supportent le coût. Si le système fiscal fonctionne suffisamment bien, ces coûts sont souvent du même ordre de grandeur que l'avantage accordé. Les restrictions aux mécanismes du marché, en revanche, font peser le fardeau sur un pan de la société (généralement les

consommateurs) et ce fardeau surpasse souvent largement les avantages. Ainsi, les restrictions imposées en 2002 par les États-Unis sur leurs importations d'acier ont généré, pour le secteur protégé, un bénéfice de 240 millions de dollars, mais ont coûté près de 600 millions aux secteurs nationaux utilisateurs. La limitation du jeu du marché peut également occasionner des coûts supplémentaires pour la société en réduisant l'incitation d'une catégorie protégée à innover et à accroître sa productivité.

Pourquoi les autorités optent-elles si souvent pour la solution la moins efficace ? Une explication possible est qu'elles manquent des moyens budgétaires néces-

saires à des transferts directs. Mais ce n'est pas toujours vrai et un allègement fiscal explicite aurait souvent le même résultat. Une autre explication, plus courante, est que la solution la moins efficace est politiquement plus séduisante. Les transferts ne sont pas transparents. Ils ne font généralement pas l'objet d'examen aussi poussés que des dépenses inscrites au budget. Et les consommateurs ou les autres parties concernées ne sont souvent pas en mesure d'évaluer l'ampleur du fardeau qu'on leur fait supporter.

Source : Tullock (1983) ; Acemoglu, Johnson et Robinson (2001) ; Hufbauer et Goodrich (2003b).

à des modes d'intervention moins transparents (encadré 2.8). Les électeurs mal informés seront plus susceptibles d'apporter leur soutien ou de s'opposer sur la foi de données brutes et manifestes,

au vu de la bonne santé de l'économie ou de la construction de nouvelles autoroutes²⁰. Dans de nombreux pays, riches ou pauvres, l'investissement public et les réductions d'impôts ciblées abondent à l'approche des élections²¹.

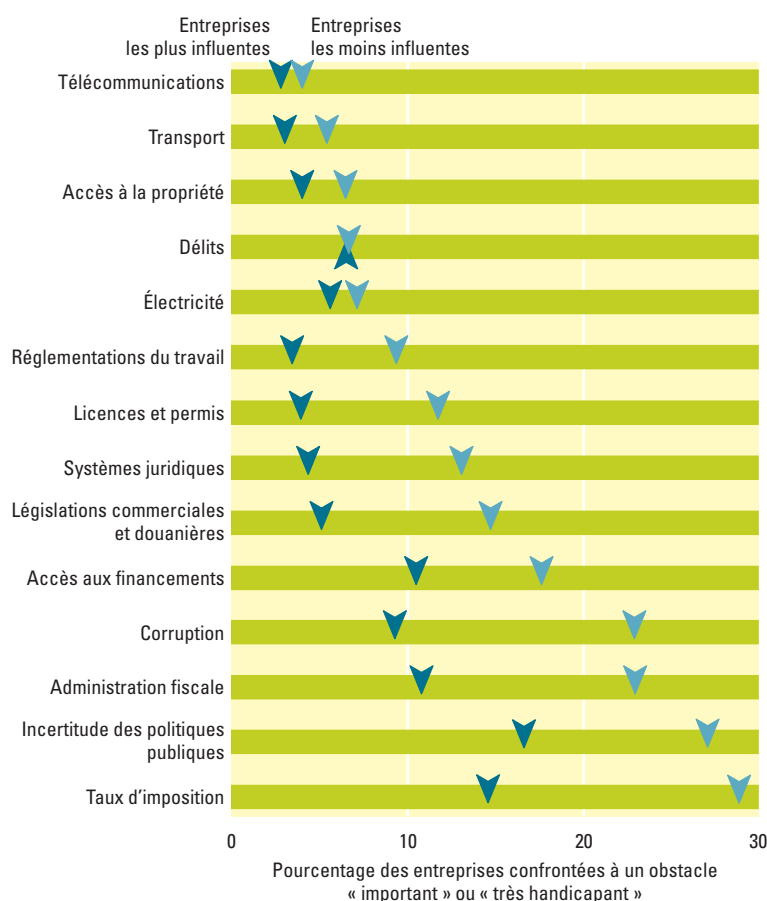
Certains faits montrent que la qualité du climat de l'investissement d'un pays diminue à mesure que se généralisent les relations personnelles directes entre les entreprises et les responsables politiques²². Ces relations peuvent procurer des avantages significatifs tant aux premières qu'aux seconds, d'où l'incitation, pour chaque partie, à les entretenir. On estime ainsi qu'avant 1998, pas moins d'un quart de la valeur boursière des entreprises indonésiennes était contrôlé par la famille Suharto²³.

Les enquêtes de la Banque confirment que les entreprises qui appartiennent au cercle des privilégiés évoluent dans un contexte politique plus favorable que les autres (figure 2.3). Il est également vrai que, plus une entreprise est influente, moins elle sera susceptible d'innover (figure 2.4)²⁴. Une explication possible est qu'un environnement plus stimulant encourage l'innovation. Il semble néanmoins plus probable que les entreprises favorisées soient plus soucieuses de conserver leur influence et d'en tirer des avantages que d'œuvrer à l'amélioration de leur productivité.

Chaque société est confrontée au défi d'élaborer des modes de gouvernance permettant de concilier un large spectre d'intérêts et empêchant le développement d'une influence excessive ou illégale exercée par un groupe particulier au détriment des autres. Trois stratégies complémentaires peuvent se révéler utiles :

- *Améliorer la transparence des relations entre les pouvoirs publics et les entreprises.* Les dispositions réglementaires peuvent être conçues et administrées de manière à faciliter l'examen public, notamment par l'intermédiaire d'études d'impact de la réglementation (chapitre 3). La publication de l'aide budgétaire ou

Figure 2.3 Plus les entreprises sont influentes, moins elles rencontrent d'obstacles



Note : Pourcentages fondés sur des simulations neutralisant les effets du pays, de la taille de l'entreprise et du secteur. L'« influence » est la différence, perçue par les entreprises, entre leur propre capacité à influencer la politique et la législation nationales et la capacité des autres entreprises locales à faire de même. La figure présente les réponses des entreprises qui se considèrent comme les plus et les moins influentes.

Source : Desai (2004), d'après les Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement

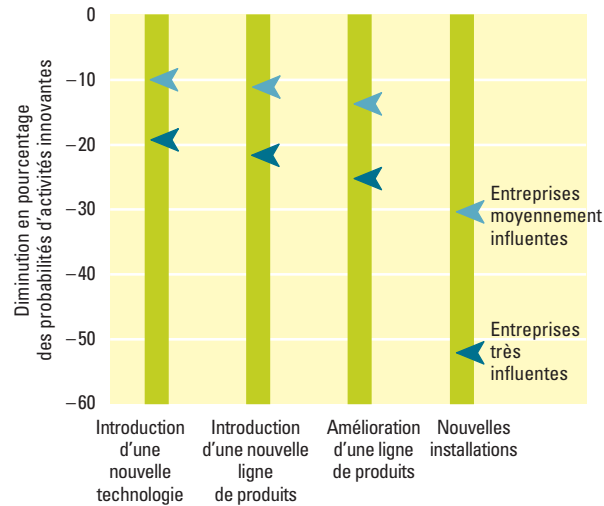
quasi-budgétaire apportée à des entreprises ou à des secteurs peut ainsi être obligatoire. Des procédures de passation des marchés publics ouvertes et concurrentielles peuvent être mises en place. L'adoption de lois anticorruption peut imposer l'organisation de débats publics et assurer l'accès aux documents avant l'adoption de décisions publiques. Enfin, il peut être demandé aux partis politiques de déclarer leurs sources de financement²⁵. C'est au moins aussi important.

- *Élargir le dialogue.* Les mesures relatives au climat de l'investissement portent sur une palette d'intérêts qui s'étend bien au-delà des entreprises grandes et influentes. La création d'un climat de l'investissement bénéfique à tous passe par des processus veillant à la prise en compte de l'ensemble de ces intérêts, y compris ceux des consommateurs et des petites entreprises. Les associations professionnelles permettent parfois de donner davantage de poids à ces dernières dans l'élaboration des politiques (encadré 2.9). De nombreux pays instaurent également des dispositifs de consultation en vue d'élargir le dialogue sur les problèmes liés au climat de l'investissement (chapitre 3).
- *Renforcer les mécanismes obligeant à rendre des comptes.* Des systèmes législatifs solides et compétitifs peuvent permettre aux populations marginalisées de défier l'autorité et les privilèges établis et de dissuader l'exécutif de pratiquer le clientélisme (figure 2.5)²⁶. L'intégration des questions budgétaires dans la législation et le renforcement du contrôle limitent les traitements fiscaux préférentiels et évitent que la réglementation soit mise au service d'intérêts particuliers²⁷. Enfin, une presse libre et indépendante peut informer le public sur le coût des pratiques clientélistes et accroître la transparence par la voie des urnes.

Instaurer la crédibilité

Les entreprises ne prennent pas leurs décisions en fonction du seul contenu des lois, des règlements et des déclarations de politique. Les décisions d'investissement ayant un caractère prospectif, les entreprises doivent évaluer la probabilité des mesures qui seront réellement engagées pendant les investissements qu'elles se proposent de réaliser. Il est indispensable de prendre en compte leurs préoccupations liées à l'incertitude et de renforcer la crédibilité de la puissance publique pour instaurer un bon climat de l'investissement.

Figure 2.4 Plus les entreprises sont influentes, moins elles sont innovantes



Note : La diminution en pourcentage concerne les entreprises qui se considèrent comme les moins influentes. Les constats se fondent sur des simulations neutralisant les effets du pays, de la taille de l'entreprise et du secteur. L'« influence » est la différence, perçue par les entreprises, entre leur propre capacité à influencer la politique et la législation nationales et la capacité des autres entreprises locales à faire de même.

Source : Desai (2004), sur la base des Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

Le rôle fondamental de l'incertitude

L'incertitude joue un rôle déterminant dans les décisions d'investissement. Étant donné le caractère prospectif de ces décisions, et considérant que la majeure partie des coûts pèse sur l'avenir et que les bienfaits potentiels sont étalés dans le temps, les entreprises sont toujours dans l'incertitude quant aux bénéfices qu'elles réaliseront effectivement, incertitude entretenue par leurs doutes sur la réaction de leurs clients et de leurs concurrents, sur les perspectives économiques générales et sur l'évolu-

ENCADRÉ 2.9 Les associations professionnelles et le climat de l'investissement

Les associations professionnelles peuvent réduire les coûts d'information et aider les entreprises à rechercher des opportunités et à réaliser des transactions sur de nouveaux marchés. Elles peuvent être présentes dans toute l'économie – c'est le cas des confédérations industrielles, des groupements de fabricants ou des unions d'entrepreneurs – ou agir en tant que lobbies sectoriels.

Dans certains cas, les associations professionnelles renforcent l'influence de groupes déjà puissants. L'Association des banquiers thaïlandais, par exemple, représente 13 banques, dont quatre contrôlent plus des deux tiers des actifs bancaires du pays. Mais les associations professionnelles peuvent aussi contribuer à élargir le dialogue sur les questions liées au climat de l'investissement, en donnant la parole à des acteurs de l'économie qui, sinon, ne se feraient pas entendre. Ainsi, en Inde, l'Association des femmes travaillant à leur compte

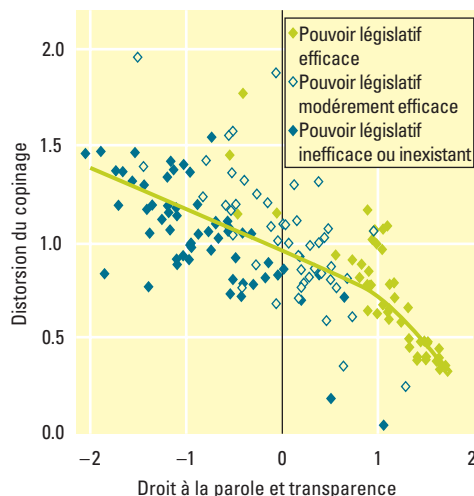
(Self-Employed Women's Association) représente les intérêts de plus de 300 000 participantes à l'économie informelle.

L'expérience montre que les associations professionnelles sont plus susceptibles de contribuer à l'instauration d'un climat de l'investissement sain lorsqu'elles :

- ne subissent pas l'influence de l'État et ne dépendent pas de lui pour leurs ressources, leurs capitaux ou leur personnel ;
- ne souffrent pas de clivages sectaires endémiques ;
- bénéficient d'une large assise ;
- agissent via des circuits formels et transparents.

Sources : Maxfield et Schneider (1997) ; Recanatini et Rytterman (2001).

Figure 2.5 Le clientélisme réduit lorsque la transparence s'accroît - et la réglementation joue un rôle particulièrement important



Notes : « Distorsion du copinage » (axe vertical) est la différence entre l'influence perçue par les entreprises qui ont des relations politiques et l'influence des fédérations d'entreprises, sur la base d'enquêtes d'opinion effectuées auprès des dirigeants d'entreprise par le Forum économique mondial.

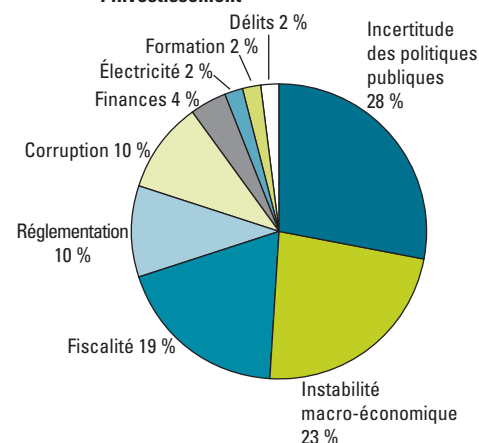
« Droit à la parole et transparence » (axe horizontal) traduit les différents mécanismes permettant de demander des comptes aux pouvoirs publics, d'après Kaufmann, Kraay et Mastruzzi (2003). Les mesures de l'efficacité du pouvoir législatif sont fondées sur Banks (2001). La distorsion induite par le copinage est calculée sur la base de prévisions.

Sources : Kaufmann (2003) ; Banks (2001).

des politiques publiques. Les Enquêtes sur le climat de l'investissement montrent que l'incertitude relative à la politique publique constitue le principal sujet de préoccupation des entreprises des pays en développement (figure 2.6).

Cette incertitude peut tenir à l'imprécision ou à l'ambiguïté des politiques et des lois en vigueur. Quoi qu'il en soit, aussi bien définies que puissent être ces mesures sur le papier, des inquiétudes peuvent apparaître quant à leur mise en pratique et à leur évolu-

Figure 2.6 L'incertitude des politiques publiques constitue la principale préoccupation des entreprises quant au climat de l'investissement



Note : Part des pays dans lesquels les entreprises déclarent que l'aspect considéré constitue un obstacle majeur, dans des enquêtes portant sur 48 pays.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

tion dans le temps. Ces préoccupations compromettent la crédibilité des gouvernants et de leurs décisions, ainsi que leur capacité à tenir leurs promesses.

L'incertitude se répercute sur les décisions d'investissement de plusieurs manières. La nature même de l'investissement revêt manifestement de l'importance. En effet, si tous les investissements supposent des frais initiaux, il est plus facile de revenir sur certains que sur d'autres. Moins un investissement est réversible, plus les entreprises sont vulnérables à l'incertitude politique et plus l'attente d'une levée de l'incertitude avant d'investir prend de l'importance²⁸. Ainsi, au Ghana et en Ouganda, les entreprises étaient d'autant plus susceptibles d'accroître leur taux critique de rentabilité que l'incertitude augmentait, et c'est pour les investissements les moins réversibles que cette incertitude a eu les conséquences les plus néfastes²⁹. La levée de l'incertitude peut davantage influencer sur l'investissement que l'évolution des taux d'intérêt (encadré 2.10).

Au-delà des problèmes de réversibilité, certains investissements sont plus sensibles que d'autres aux changements de politique. Les investissements dans des secteurs très encadrés, comme l'infrastructure, sont particulièrement vulnérables à l'incertitude, car la rentabilité des projets dépend souvent directement de la réglementation. Par exemple, la première tentative de la Hongrie d'ouvrir son secteur de l'énergie aux investissements privés, avant d'avoir institué un cadre politique et réglementaire à cet effet, n'a guère eu de succès et s'est soldée par le retrait de l'appel d'offres en 1993. Deux ans plus tard, dans un cadre réglementaire mieux défini, les offres reçues d'investisseurs potentiels représentaient près de deux milliards de dollars³⁰.

ENCADRÉ 2.10 Stimuler l'investissement en atténuant l'incertitude liée à la politique publique

L'abaissement des taux d'intérêt est souvent considéré comme la meilleure façon de doper l'investissement. En effet, les taux d'intérêt influent sur les décisions d'investissement, car ils traduisent le coût d'opportunité des moyens consacrés à un projet, c'est-à-dire le rendement qui aurait pu être obtenu dans d'autres conditions. Ils affectent le coût de l'emprunt pour les entreprises et le rendement escompté par les investisseurs. Lorsqu'ils diminuent, l'investissement devrait augmenter, puisque les bénéfices attendus servent à rembourser des montants plus faibles.

Néanmoins, les études empiriques, nombreuses, n'ont pu établir de relation nette entre les taux d'intérêt et les taux d'investissement. La théorie des options réelles aide à comprendre pourquoi. Du fait de l'incertitude et des coûts irré-

versibles, l'importance des taux d'intérêt dans l'investissement se réduit. Certes, des taux d'intérêt plus faibles donnent plus de poids à l'avenir et donc aux rentrées de fonds espérées, mais ils accroissent aussi la valeur de l'attente. L'effet global est donc faible, voire ambivalent. La recherche montre que réduire les sources d'incertitude sur les bénéfices à venir (ou sur l'évolution future des taux d'intérêt) se répercute davantage sur l'investissement que le niveau des taux. Réduire l'incertitude injustifiée, notamment quant à la politique de l'État, constitue donc probablement le meilleur moyen d'encourager l'investissement.

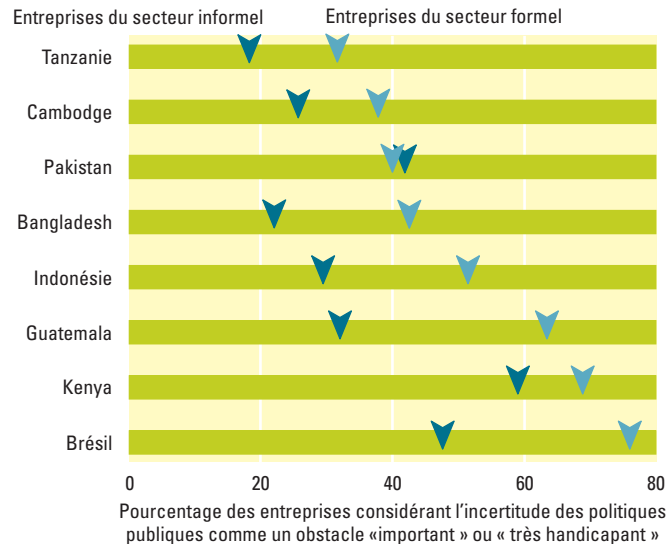
Sources : Blanchard (1986) ; Caballero (1999) ; Dixit et Pindyck (1994).

Les entreprises diffèrent également dans leur capacité à gérer les risques. Les plus grandes d'entre elles ont généralement davantage de possibilités de diversifier ces risques, et les multinationales peuvent répartir le risque pays entre différents sites. Si le secteur non structuré supporte habituellement moins de contraintes réglementaires que l'économie formelle, et se préoccupe donc peut-être moins des risques liés aux changements de politique, il lui est également moins facile de se diversifier ou de maîtriser le risque. Les enquêtes de la Banque montrent, à cet égard, que l'incertitude relative à l'action publique demeure une grande source de préoccupation pour les entreprises du secteur informel (figure 2.7).

L'accès à l'information détermine, lui, la réaction des entreprises face à l'incertitude. Sa limitation peut susciter des comportements grégaires, fondés sur la réaction apparente des autres entreprises. En revanche, il semble qu'une plus grande transparence des politiques publiques entraîne un accroissement du volume des investissements internationaux³¹.

L'incertitude, la crédibilité et l'information contribuent ainsi en grande partie à expliquer certains des mystères apparents du comportement des entreprises – décrites par Keynes comme des « esprits animaux »³². D'autres éléments peuvent pourtant aussi influencer sur les réactions des entreprises. En fin de compte, ces réactions dépendent de la confiance dans l'avenir, certaines entités étant plus optimistes que les autres à cet égard. Les comportements face au risque varient également en fonction de l'esprit d'initiative des individus, des entreprises qu'ils détiennent ou dirigent et, éventuellement aussi, de la société concernée (encadré 2.11). Des travaux récents en psychologie et sciences du comportement donnent de plus amples indications à ce sujet et montrent que les individus ne sont pas aussi rationnels que les théories traditionnelles permettaient de le supposer. Ils manifestent notamment une aversion pour les pertes et acceptent de prendre plus de risques pour éviter une perte que pour réaliser un bénéfice d'un niveau comparable. Un effet de dotation peut également peser sur leur décision, les entrepreneurs ayant tendance à attribuer une plus grande valeur à ce qui leur appartient déjà, pour la seule raison que cela leur appartient. L'effet d'ancre peut aussi fausser le jugement : on accordera alors une importance anormalement élevée aux enseignements récents, en particulier à ceux qui proviennent d'expériences personnelles, plutôt qu'aux tendances de fond et de long terme. Le conservatisme peut avoir les mêmes conséquences et ralentir les réactions à l'évolution des tendances³³. Si ces phénomènes influent sur la réaction des entreprises aux politiques de l'État, ils

Figure 2.7 L'incertitude politique est aussi une préoccupation pour les entreprises du secteur informel



Note : D'après les réponses dans 11 pays où des enquêtes ont été effectuées auprès d'entreprises du secteur informel.

Sources : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement et enquêtes menées dans le cadre du *Rapport sur le développement dans le monde* sur les micro-entreprises informelles.

n'atténuent aucunement le rôle essentiel de l'incertitude, de la crédibilité et de l'information.

L'incertitude, notamment celle liée à la crédibilité, peut influencer de diverses manières les décisions d'investissement. Les entreprises peuvent rechercher des taux de rentabilité plus élevés pour compenser les risques supplémentaires encourus, ce qui les pousse à comprimer leurs investissements les plus onéreux. Elles peuvent également raccourcir leur horizon de planification, ce qui se répercute sur le volume et la nature de l'investissement, le choix des technologies et la formation de la main-d'œuvre. Les entreprises peuvent aussi suivre diffé-

ENCADRÉ 2.11 Esprit d'entreprise et incertitude

L'esprit d'entreprise, c'est-à-dire les comportements axés vers l'innovation, l'anticipation et la prise de risque, influe sur la façon dont les individus et les entreprises gèrent l'incertitude, y compris celle relative à la politique, lorsqu'ils évaluent les opportunités d'investissement.

Bien qu'une quantification soit difficile, on admet généralement que les caractéristiques personnelles qui fondent l'esprit d'entreprise ne sont pas réparties également dans la société : certaines personnes et entreprises se laissent moins décourager par le risque et l'incertitude que d'autres. Il peut aussi exister des disparités entre les entreprises. Les études sur le sujet s'appuient souvent sur le nombre d'immatriculations d'entreprises commerciales ou de travailleurs indépendants. Ces indicateurs ne sont pas nécessairement fiables pour les pays en développement, dans lesquels le secteur informel occupe une place substantielle et où les solutions de substitution au travail indépendant

sont plus rares. Quoi qu'il en soit, plusieurs auteurs soutiennent que certains pays d'Afrique affichent un niveau d'entrepreneuriat relativement bas.

Si c'est bien le cas et si ces éléments exercent un impact sur l'investissement et sur la croissance, il reste à établir s'ils sont profondément ancrés dans la culture nationale ou s'ils découlent des politiques publiques relatives au climat de l'investissement. L'observation des faits confirme la seconde hypothèse, montrant que les incitations créées par les politiques publiques et l'attitude de l'État ont une forte incidence, dans toute société, sur l'esprit d'entreprise observé.

Sources : Covin et Slevin (1989) ; Etounga-Manguelle (2000) ; Hart (2003) ; Hofstede (1984) ; Iyigun et Rodrik (2003) ; Lee et Peterson (2000) ; Lumpkin et Dess (1996) ; McGrath, MacMillan et Scheinberg (1992) ; Miller (1983) ; Miller et Friesen (1982) ; Porter (2000) ; Reynolds *et al.* (2004) ; Wild (1997).

Figure 2.8 Les entreprises sont plus enclines à investir lorsqu'elles jugent crédibles les politiques publiques



Note : La figure représente la probabilité prévisionnelle que les entreprises aient accru leur investissement au cours de l'année précédente au vu d'une mesure de la crédibilité des politiques publiques. Le score de la perception de la crédibilité découle d'une analyse des principales composantes des réponses des entreprises aux questions portant sur la prévisibilité, la cohérence et l'application des politiques publiques. Plus les scores sont élevés, plus la politique est jugée crédible. Les points représentent la probabilité moyenne pour chaque score de crédibilité. La probabilité d'un investissement nouveau repose sur les probabilités prévisionnelles générées à partir d'une régression logistique neutralisant les effets de la taille de l'entreprise, du secteur et de la région.

Source : Banque mondiale – Enquête sur l'environnement du commerce mondial.

rentes stratégies de gestion des risques, par exemple souscrire une assurance ou entretenir des liens personnels avec des dirigeants politiques. En outre, elles peuvent préférer opter pour une mise de départ limitée, en attendant d'obtenir plus d'informations sur l'opportunité ou la fiabilité des politiques publiques, avant de procéder à un investissement plus substantiel ou moins réversible³⁴. Enfin, elles peuvent tout simplement refuser d'investir.

Les enquêtes confirment que les entreprises manifestent une plus grande propension à investir lorsqu'elles jugent l'action publique crédible (figure 2.8). Elles montrent également qu'une meilleure prévisibilité de la politique publique peut accroître de plus de 30 % la probabilité de nouveaux investissements (figure 2.9). Les effets de l'incertitude pouvant être disproportionnés, les sources d'incertitude majeure peuvent avoir des conséquences particulièrement dommageables³⁵.

La quête de crédibilité

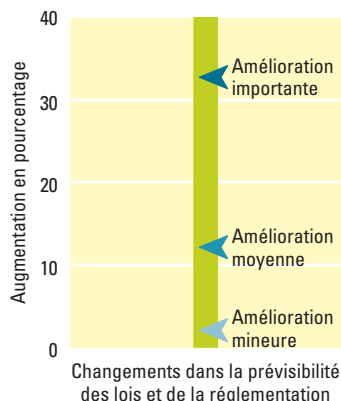
Il est relativement simple de définir plus clairement la politique et la réglementation existantes et de mieux gérer les changements qui y sont apportés, de manière à atténuer l'incertitude injustifiée à laquelle les entreprises sont confrontées (chapitre 5). Prendre en compte les préoccupations liées à la mise en œuvre de ces politiques ou à leur évolu-

tion dans le temps peut avoir une incidence encore plus grande (encadré 2.12), mais peut aussi engendrer des difficultés. En effet, de nombreux facteurs peuvent éroder la crédibilité des politiques relatives au climat de l'investissement. Ainsi, une instabilité politique ou macro-économique récente n'arrange pas les choses et fait peser un fardeau particulier sur les autorités qui tentent de restaurer la réputation de leur pays³⁶. La crédibilité des politiques publiques peut également être source d'incertitude, si la volonté ou la capacité des dirigeants à appliquer les dispositions ou à les inscrire dans la durée est mise en doute.

Dans une certaine mesure, la capacité des pouvoirs publics à améliorer la crédibilité de leur action est déterminée par le consensus politique et social global. Le renouvellement des responsables politiques normalement prévu par la Constitution n'empêche pas l'État de prendre des engagements crédibles. En effet, des changements, même fréquents, au sein d'un gouvernement, peuvent être sans effet sur la crédibilité de la puissance publique, lorsque existe un large consensus autour d'une orientation donnée. Ainsi, l'Estonie et la Lettonie ont toutes deux dynamisé leur climat de l'investissement depuis leur accession à l'indépendance au début des années 90, malgré les 12 gouvernements qui se sont succédé pendant cette période à la tête de chacun des deux pays. Remplacer les dirigeants politiques peut même renforcer la crédibilité, s'il apparaît que les nouveaux sont davantage susceptibles d'honorer leurs engagements. Toutefois, une instabilité chronique qui se traduit par des modifications fréquentes des orientations peut anéantir cette crédibilité.

Tous les gouvernements sont confrontés à la difficulté de devoir s'engager aujourd'hui pour demain, car les circonstances et les motivations peuvent évoluer. Une certaine souplesse politique est décisive pour s'adapter à cette évolution. Mais trop souvent, les gouvernements dont les pouvoirs sont illimités cèdent à la tentation de privilégier les objectifs immédiats au détriment de la société. Les exemples d'erreurs abondent, allant de l'émission de monnaie pour le financement de dépenses publiques excessives à la remise en cause de certains engagements auprès des investisseurs et des créanciers. Pour faire face à ce problème, les pouvoirs publics ont besoin de mécanismes qui leur permettent d'engager de manière crédible des politiques à long terme rationnelles³⁷. De même que la victoire du Parlement anglais sur la Couronne, en 1689, avait restreint la capacité de la monarchie à confisquer les richesses, la limitation de l'arbitraire de l'administration est considérée comme une étape décisive de la mise en place de marchés financiers modernes dans les économies développées et en développement³⁸.

Figure 2.9 Une meilleure prévisibilité de la politique des pouvoirs publics peut accroître de plus de 30 % la probabilité de nouveaux investissements



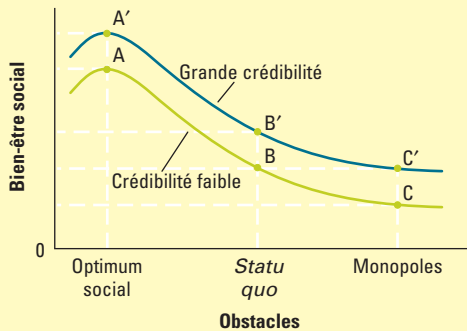
Note : L'augmentation en pourcentage concerne les entreprises qui déclarent qu'il n'y a pas eu d'amélioration dans la prévisibilité. Simulations basées sur les réponses des entreprises à l'enquête menée dans 80 pays, en tenant compte de la région, de la taille des entreprises et du secteur.

Source : Banque mondiale – Enquête sur l'environnement du commerce mondial

ENCADRÉ 2.12 L'importance de la crédibilité

La crédibilité de la politique est décisive pour le climat de l'investissement. Elle influence l'ampleur de la réaction des entreprises à tout train de mesures.

Les principaux aspects du climat de l'investissement qui sont façonnés par les politiques et les comportements des pouvoirs publics (coûts, risques et obstacles à la concurrence) peuvent être classés sur une



échelle allant de zéro à des valeurs très élevées. Près de zéro, coûts et risques sont minimes et les entreprises ne rencontrent pas d'entraves à la concurrence. Lorsque les valeurs sont maximales, les distorsions sont telles que l'incitation à l'investissement privé est nulle.

La figure ci-contre illustre cette conception d'un climat de l'investissement « optimal ». Elle représente les avantages sociaux du climat de l'investissement pour la société — une meilleure productivité de l'investissement, ou la croissance — en fonction des obstacles à la concurrence (on pourrait procéder à l'identique pour les coûts et les risques). L'optimum social n'est pas l'absence totale de freins à la concurrence : certaines barrières se justifient dans le cadre de la réglementation environnementale ou sociale. Il en va de même de certains coûts, en raison de la fiscalité, ou de certains risques (et d'une certaine incertitude) parce qu'ils permettent de maintenir une dose de souplesse politique. Sur la figure, le *statu quo* se trouve à droite de l'optimum, signe de l'existence d'obstacles à la concurrence injustifiés.

Les politiques actuelles ne sont pas

optimales pour plusieurs raisons. La recherche de rente par les entreprises qui souhaitent des barrières restrictives (point C) peut les fausser. Lorsqu'il s'interroge sur le rôle des entreprises et des marchés, le grand public risque de ne pas vouloir soutenir des approches plus souhaitables. La stratégie politique adoptée peut mal s'adapter aux conditions locales pour d'autres raisons encore. En luttant contre la recherche de rente, en parvenant à un consensus et en améliorant les institutions, il est possible de contribuer à accroître le bien-être social (passage du point B au point A).

Une amélioration de la politique publique peut faire une grande différence. Mais renforcer la crédibilité de cette politique confère aussi des avantages sociaux supplémentaires en accroissant l'ampleur des investissements des entreprises en réponse à un ensemble de mesures. Sur la figure, le renforcement de la crédibilité décale la courbe vers le haut (le *statu quo* pour des autorités plus crédibles serait en B' plutôt qu'en B). Améliorer la teneur des politiques influant sur le climat de l'investissement et leur crédibilité (passage de B à A') se traduirait donc par le gain de bien-être social le plus substantiel.

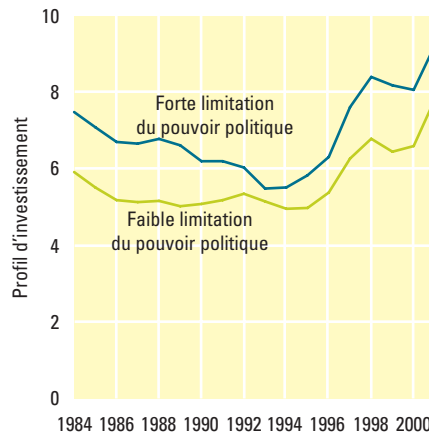
Les pouvoirs publics peuvent utiliser divers mécanismes et stratégies pour renforcer leur crédibilité. Les principaux mécanismes formels, qui portent notamment sur la Constitution, les institutions, les contrats et les accords internationaux, permettent de :

- Créer un pouvoir de veto efficace dans la prise de décision et d'apporter d'autres garanties par l'intermédiaire de la Constitution nationale. Il peut s'agir de mécanismes de régulation mutuelle des différentes branches de l'État, d'autorités infranationales autonomes ou de restrictions constitutionnelles à l'expropriation, associées à un pouvoir judiciaire indépendant capable de faire respecter ces règles³⁹. Il existe une corrélation entre les limites politiques et la dissipation des inquiétudes liées au risque d'investissement (figure 2.10).
- Pour les questions sensibles, doter d'un pouvoir discrétionnaire des organismes plus autonomes. Il peut s'agir de banques centrales indépendantes et d'organismes de réglementation chargés de l'infrastructure, domaines dans lesquels la tentation de renier ses engagements est particulièrement grande (chapitre 6)⁴⁰.
- Prendre des engagements contractuels spécifiques sur les problèmes particulièrement délicats. Si elle ne peut s'appliquer à toutes les entreprises et à tous les domaines, cette stratégie est habituellement utilisée pour les grandes questions liées aux ressources naturelles et à l'infrastructure, et de plus en plus pour la fiscalité dans un nombre croissant de

secteurs (chapitre 5). Pour renforcer encore la crédibilité des engagements contractuels, on peut les soumettre à un arbitrage international (chapitre 4).

- Adhérer à des accords internationaux qui contraignent les gouvernants à des politiques rationnelles. Les accords internationaux s'étendent à une palette de plus en plus large d'aspects relatifs au climat de l'investissement. Ils peuvent renforcer la crédibilité en renchérissant les coûts induits par le refus d'adopter des politiques pertinentes, soit par leurs conséquences en termes de répu-

Figure 2.10 Moins les autorités disposent de pouvoir discrétionnaire, moins le risque d'investissement est grand



Note : L'indice de Henisz des constantes politiques mesure les restrictions à la capacité des décideurs d'infléchir de manière discrétionnaire la politique publique. Le profil d'investissement de l'ICRG constitue un indicateur du risque pour l'investissement.

Sources : Henisz (2000) ; Guide international sur le risque pays.

tation, soit par la menace de sanctions plus concrètes (chapitre 9).

Toutefois, ces dispositifs formels ne constituent pas la seule voie possible. Ainsi, les programmes de privatisation de secteurs sensibles attribuent souvent au moins quelques parts de l'entreprise privatisée à un large éventail d'acteurs locaux, afin d'alourdir le coût politique d'une remise en cause des orientations. C'était l'une des motivations à l'origine des programmes de privatisation de masse dans les économies en transition. En Bolivie et au Chili, des résultats analogues ont été obtenus par l'inscription des fonds de pension sur la liste des investisseurs dans les services publics privatisés. Stimuler la capacité des entreprises et des consommateurs à contrôler et évaluer les mesures adoptées peut également renforcer la crédibilité⁴¹ et établir des structures permettant de maintenir la dynamique du processus de réforme, notamment des mécanismes efficaces de consultation et d'examen des orientations (chapitre 3).

Instaurer la crédibilité peut se révéler une tâche particulièrement ardue pour les pays qui ont été politiquement et économiques instables. Néanmoins, l'expérience de l'Ouganda dans les années 90 montre que la ténacité peut être payante (encadré 2.13).

Les entreprises et les pouvoirs publics peuvent également envisager d'autres accords qui, s'ils favorisent les investissements, imposent des coûts à plus long terme à la société. Ainsi, au lendemain de la

révolution mexicaine de 1910-1920, on pouvait redouter un effondrement de l'investissement privé, en raison des ravages provoqués par la révolution, la guerre civile et les coups d'État. Or, il n'en fut rien. Une explication possible est que les gouvernements révolutionnaires avaient offert une protection crédible aux investisseurs en les intégrant aux coalitions au pouvoir⁴². On peut avancer la même explication pour le phénomène de « capitalisme de copinage », observé plus récemment en Indonésie et dans d'autres pays : des liens étroits entre entreprises et responsables politiques a permis de promouvoir l'investissement dans un contexte marqué par l'absence de contrôle formel de l'action publique⁴³. Néanmoins, ces accords peuvent se scléroser au détriment du climat de l'investissement en général, mais aussi aux dépens des entrepreneurs plus innovants, des entreprises de plus petite taille et des consommateurs. Il convient donc d'utiliser des mécanismes qui englobent des pans plus larges de la société : non seulement les élites et les grands groupes, mais également les petites entreprises et d'autres catégories.

Promouvoir la confiance dans les pouvoirs publics et leur légitimité

Les entreprises et l'État n'interagissent pas en vase clos. Le contexte social au sens large exerce un impact sur le climat de l'investissement, à deux principaux niveaux : sur le degré de cohésion sociale et de confiance entre les acteurs du marché, d'une part, et sur la confiance des citoyens dans les entreprises et les marchés, d'autre part. Ces deux aspects influent sur l'administration publique, et *vice-versa*.

La cohésion sociale et la confiance

La cohésion sociale et la confiance donnent la possibilité de réduire les coûts de mise en œuvre de la réglementation et d'exécution des contrats, ce qui constitue un plus pour le climat de l'investissement. La confiance, ainsi que les valeurs et les attentes partagées (c'est-à-dire le capital social), facilite les relations de coopération et peut encourager les entreprises à allonger leur horizon de planification lorsqu'elles envisagent d'investir⁴⁴. Les réseaux de confiance ainsi enrichis peuvent également permettre aux participants d'échanger des informations fiables sur chacun d'eux et de contrôler les orientations adoptées par les décideurs.

Les bienfaits économiques potentiels du capital social ont été mis en évidence depuis les voyages d'Alexis de Tocqueville aux États-Unis, au début du XIX^e siècle. Néanmoins, le capital social peut également avoir un impact négatif, car il favorise les relations en circuit fermé et de type

ENCADRÉ 2.13 *Bâtir la crédibilité à force de persévérance en Ouganda*

Nombre de pays d'Afrique ont vu leur économie stagner, voire périliter, au cours des dernières décennies, en grande partie sous l'effet d'un climat peu favorable à l'investissement. En Ouganda, pourtant, au sortir d'une période de guerre civile et de chaos à la fin des années 80, et de grave instabilité macro-économique au début des années 90, l'investissement privé a plus que doublé en pourcentage du PIB entre 1990 et 2000, et le PIB par habitant a progressé de plus de 4 % par an entre 1993 et 2002, soit 8 fois la moyenne de l'Afrique subsaharienne. Comment cela a-t-il été possible ?

À partir de 1991-1992, l'État a mis en œuvre des réformes dans la plupart des domaines liés au climat de l'investissement. L'économie a été stabilisée et l'indépendance de la banque centrale renforcée. Les monopoles sur le café, le coton et le thé ont été démantelés et les obstacles aux échanges réduits. Un nouveau code de l'investissement protégeant contre l'expropriation a été introduit et la restitution des avoirs confisqués par un précédent gouvernement a été accélérée. Des services fiscaux autonomes ont été créés, un processus de privatisation a été lancé et un nouveau tribunal du

commerce fondé en 1996. Les télécommunications se sont modernisées grâce à la concurrence et à la participation de capitaux privés, notamment par le biais de la privatisation, en 2002, de l'opérateur Uganda Telecom Limited. Le secteur de l'énergie s'est ouvert aux investisseurs privés et, en 2002, une concession de 20 ans a été accordée pour l'exploitation de la plus grande centrale électrique du pays. Des efforts sont en cours pour améliorer la régulation de l'activité économique.

Chaque réforme a influé sur les opportunités de marché et les incitations des entreprises. En outre, la détermination des décideurs à imposer leurs réformes, malgré des revers, a renforcé la crédibilité de l'engagement de l'État à bâtir une société plus productive. Ainsi, le gouvernement a dû s'y reprendre à trois fois pour privatiser Uganda Telecom. De même, l'Uganda Commercial Bank n'a été privatisée qu'en 2002, après une première tentative infructueuse.

Sources : Holmgren *et al.* (2001) ; Banque mondiale (2001d).

insulaire entre les individus issus de milieux comparables, encourage le conformisme et frappe d'ostracisme les innovateurs et les individualistes⁴⁵. Le népotisme et la corruption sont aussi plus facilement tolérés lorsque le niveau de capital social est élevé⁴⁶.

À l'autre extrême, des sociétés très fragmentées sur les plans ethnique ou linguistique peuvent être confrontées à des conflits sociaux, nocifs pour le climat de l'investissement. Des études internationales révèlent une corrélation négative entre les clivages ethniques ou linguistiques et la croissance économique⁴⁷. Les effets négatifs pour le climat de l'investissement peuvent aller du conflit ouvert et de l'instabilité politique à des distorsions clientélistes dans l'élaboration des politiques. Résorber ces disparités peut prendre plusieurs générations, mais faire en sorte que les bienfaits d'un meilleur climat de l'investissement profitent à l'ensemble des membres de la société peut y contribuer.

La confiance dans les entreprises et les marchés

L'attitude du public à l'égard des entreprises et des marchés peut agir sur la faisabilité des mesures d'amélioration. Elle peut également influencer sur la viabilité des réformes, et ainsi sur la crédibilité des politiques publiques. Le climat de l'investissement bénéficie donc non seulement d'un consensus social favorable à la mise en place d'une société plus productive, mais aussi de l'impression, largement partagée, que les processus et leurs résultats sont légitimes, c'est-à-dire en adéquation avec les normes, les valeurs et les convictions sociales⁴⁸.

Si elle s'enracine profondément dans l'histoire, l'attitude du public à l'égard des entreprises et des marchés traduit également une expérience plus contemporaine. Par ailleurs, elle peut se révéler complexe, puisqu'il est fréquent qu'un seul individu doive déjà concilier des points de vue contradictoires, en tant que consommateur, salarié, contribuable et, souvent aussi, comme investisseur⁴⁹. Pour ne rien arranger, la croissance économique n'incite pas systématiquement à être favorable à l'économie de marché⁵⁰ (figure 2.11).

Des sondages d'opinion récents indiquent que si les comportements à l'égard de l'intégration économique internationale et des entreprises varient considérablement dans le monde, ils sont globalement favorables. Ainsi, dans plus de 85 % des pays étudiés, entre 77 et 98 % des personnes interrogées considèrent que le commerce et les échanges internationaux constituent des atouts pour leur pays⁵¹ (figure 2.12).

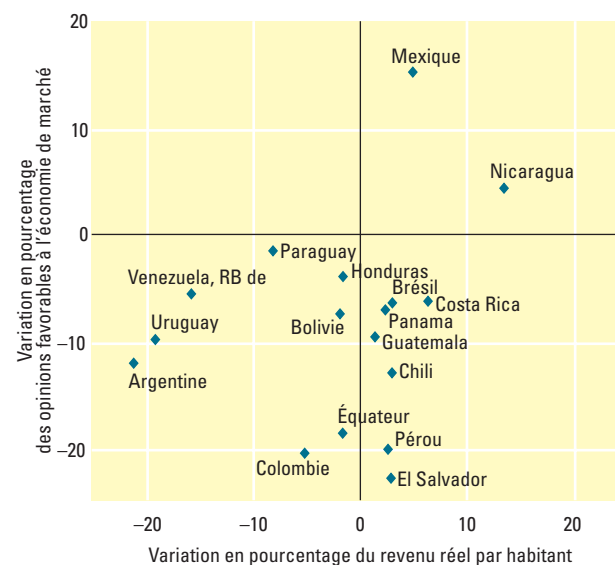
Les résultats d'enquêtes analogues témoignent souvent d'une confiance un peu moins grande dans les grands groupes. Ce sentiment ambivalent

à l'égard des marchés et des entreprises, notamment des « grandes entreprises », ne date pas d'hier⁵². Ces inquiétudes résultent des problèmes de corruption et des scandales survenus par le passé dans le monde des affaires. Ceux-ci ont provoqué des réactions négatives de la population à l'encontre des entreprises et des marchés, et encouragé l'émergence de revendications en faveur d'une réglementation plus stricte, voire de la nationalisation des entités concernées⁵³. Ces craintes constituent également une réaction au mode de gestion publique des conflits et de protection des citoyens.

Les multinationales éveillent depuis longtemps des soupçons quant à leur loyauté et leur pouvoir économique potentiel⁵⁴. Des efforts ont récemment été déployés pour favoriser la responsabilité sociale des entreprises via différents codes de conduite (encadré 2.2). D'autres préoccupations relatives aux relations entre l'État et les entreprises, notamment en ce qui concerne la corruption et d'autres formes de recherche de rente, dynamisent le mouvement en faveur d'une transparence accrue des transactions entre l'administration publique et les entreprises, surtout dans les domaines où leurs relations peuvent être particulièrement complexes (encadré 2.14).

Dans la mesure où la croissance n'incite pas nécessairement le public à soutenir le marché et où elle ne découle pas toujours immédiatement

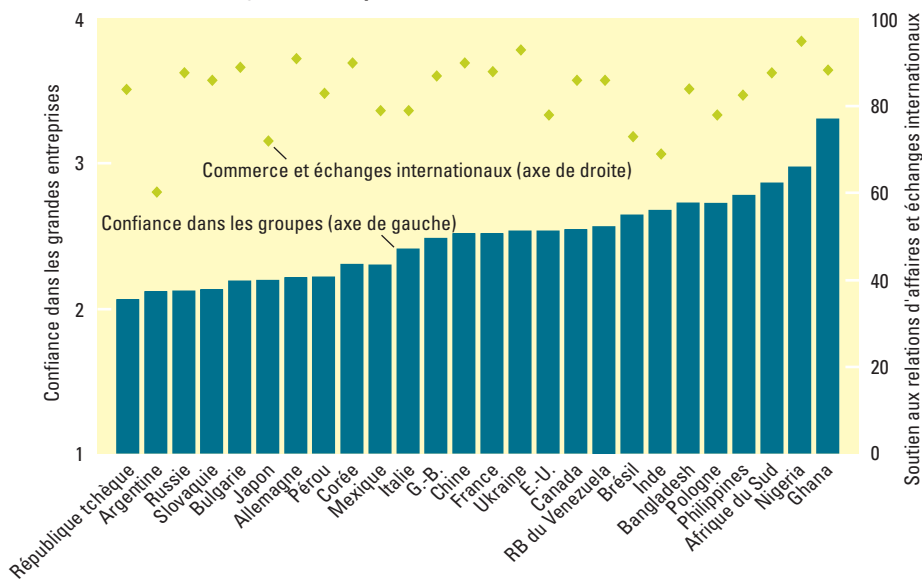
Figure 2.11 La croissance n'incite pas systématiquement à être favorable au marché – comme en Amérique latine



Note : Variation de l'aide mesurée par la variation de la proportion de ceux qui se déclarent « résolument d'accord » ou « d'accord » avec l'affirmation suivante : « de manière générale, l'économie de marché est ce qu'il y a de mieux pour notre pays ». Les réponses couvrent la période 1998-2002.

Source : www.latinobarometro.org.

Figure 2.12 Soutien important aux relations d'affaires et aux échanges internationaux – mais moins de confiance dans les grandes entreprises



Note : Les questions de l'enquête étaient les suivantes : (axe de droite) « Les relations d'affaires et les échanges internationaux sont-ils bons pour notre pays ? » (pourcentage de réponses positives) ; (axe de gauche) « À quel point faites-vous confiance aux grandes entreprises ? » (1 = pas du tout ; 4 = beaucoup).

Source : Projet « Pew Global Attitudes » (2003) ; Inglehart *et al.* (2000).

des réformes, les pouvoirs publics doivent souvent activement rechercher l'adhésion de la population afin d'améliorer le climat de l'investissement. Réunir un consensus en faveur d'une société plus productive accroît non seulement la faisabilité des réformes, mais peut également, en modifiant leur viabilité, et donc leur crédibilité, exercer une forte influence sur l'ampleur de la réaction de l'investissement. Si aucune formule simple n'existe, l'expérience met en lumière l'im-

portance de quatre éléments clés :

- Veiller à ce que les bienfaits découlant d'un meilleur climat de l'investissement ne profitent pas seulement à des catégories d'entreprises spécifiques, mais plus largement à toute la société
- Promouvoir la compréhension, par la population, des bienfaits des réformes
- Renforcer la transparence des transactions

ENCADRÉ 2.14 *Faire la lumière sur les accords État-entreprises dans le secteur des ressources naturelles et de l'infrastructure*

Les propositions visant à renforcer la transparence des accords entre pouvoirs publics et entreprises paraissent souvent ne concerner que la corruption et d'autres formes de recherche de rente. Mais apaiser les craintes liées à certains comportements inappropriés peut assurer aux entreprises et aux marchés un soutien plus large du public et faciliter ainsi l'amélioration du climat de l'investissement.

Deux initiatives internationales récentes visent à améliorer la transparence des accords entre les investisseurs internationaux et les pouvoirs publics dans le secteur des ressources naturelles. La campagne « Publiez ce que vous payez » (*Publish What You Pay*), soutenue par plus de 200 organisations non gouvernementales (ONG), propose une loi qui obligerait les compagnies pétrolières et minières à rendre publics leurs versements à l'État en contrepartie de leur admission à la cote. L'Initiative pour la transparence dans les activités extractives (*Extractive Industries Transparency Initiative* – EITI), lancée au Sommet mondial sur le développement durable de 2002,

exhorte les autorités nationales, les organisations internationales, les ONG, les sociétés minières cotées en Bourse, privées ou publiques, ainsi que d'autres acteurs du secteur, à collaborer à la création d'un dispositif permettant le rapprochement comptable des sommes payées à l'État par les sociétés minières et la réalisation d'enquêtes sur les paiements manquants.

Le Nigeria a été l'un des premiers pays à promouvoir la transparence des recettes. En 2003, il a accepté de rendre publics les budgets et les chiffres du recouvrement des recettes pétrolières, ainsi que les lois et règles en vigueur. Il a aussi encouragé les groupes pétroliers implantés dans le pays à faire état de leurs recettes et de leurs coûts d'exploitation. Ces comptes seront examinés par un auditeur indépendant.

Dans le cadre de l'EITI, une commission a été créée en Azerbaïdjan, afin de publier les recettes du Fonds pétrolier public. De même, le projet d'exploitation pétrolière et de construction d'un oléoduc entre le Tchad et le Cameroun, avec l'appui de la Banque mondiale, définit

un cadre de gestion des recettes de cette infrastructure, destinant celles-ci à la lutte contre la pauvreté et engageant les exploitants privés à traiter uniquement avec des entreprises respectueuses des règles de transparence et de publication des comptes.

Ce mouvement en faveur d'une transparence accrue est en train de s'étendre aux accords privés sur l'infrastructure. Traditionnellement, beaucoup de pays considéraient les contrats et les licences de concession comme des accords commerciaux non soumis à l'obligation de publicité. La reconnaissance croissante du caractère public de ces accords et de la nécessité de bénéficier d'un large soutien populaire pour les réformes entreprises a conduit l'Argentine, le Brésil, le Panama et le Pérou à mettre ces contrats en ligne sur un site Internet. À eux quatre, ces pays ont publié plus de 120 marchés portant sur divers services d'infrastructure.

Sources : Banque mondiale (2000b) ; Banque mondiale (2001e) ; personnel de la Banque mondiale.

entre les pouvoirs publics et les entreprises, afin d'atténuer les préoccupations liées à la recherche de rente

- Protéger les groupes vulnérables susceptibles d'être lésés pendant la période de transition

Veiller à ce que les interventions de l'État soient adaptées aux réalités locales

Les défaillances du marché constituent la motivation principale de la plupart des interventions des pouvoirs publics destinées à améliorer le climat de l'investissement. Néanmoins, il arrive que ces interventions ne donnent pas les résultats escomptés pour toute une série de raisons, dont l'inadéquation de l'information, des compétences ou des moyens, mais aussi les comportements de recherche de rente, le manque de crédibilité des politiques et l'adhésion insuffisante du public. Or, l'efficacité des interventions de l'État dépend de la mesure dans laquelle l'approche retenue cadre avec les capacités institutionnelles.

Les défaillances du marché peuvent être plus courantes dans les pays en développement que dans les pays développés⁵⁵. Mais celles de l'État peuvent aussi être plus graves dans les pays qui disposent de moyens et de compétences limitées et dans lesquels le contrôle exercé sur les pouvoirs publics est moins sophistiqué. Les interventions politiques n'ont de sens que lorsque les avantages qu'on espère en retirer sont supérieurs aux coûts probables. Aussi les administrations doivent-elles peser avec soin le pour et le contre des différentes solutions et tenir compte des réalités locales, afin d'adopter des mesures spécifiques. Lorsqu'une attention insuffisante est accordée aux conditions locales, des dysfonctionnements graves du marché peuvent échapper au contrôle ou faire empirer la situation. Ainsi, non seulement les politiques dont l'application exige des moyens qui dépassent les capacités disponibles ne pourront pas atteindre leur objectif, mais elles favoriseront aussi les pratiques informelles et la corruption, tout en érodant la crédibilité des pouvoirs publics. De même, en l'absence de garde-fous efficaces, les stratégies qui laissent une place importante au pouvoir d'appréciation risquent d'être détournées, au profit du versement de pots-de-vin, ou d'exposer les entreprises à une incertitude et à un risque inutiles (encadré 5.2).

La difficulté à prendre en compte les capacités institutionnelles locales dans l'élaboration de la politique publique influe sur la conception des politiques relatives au climat de l'investissement. Outre son rôle particulièrement important dans l'élaboration des stratégies réglementaires, elle détermine également la répartition des rôles entre

les différents échelons de gouvernement (encadré 2.15).

Les conditions variant d'un pays à l'autre, importer des méthodes sans les soumettre à un examen critique manque souvent d'efficacité. Par le passé, de nombreux systèmes réglementaires ont été transplantés dans les pays en développement par les puissances occupantes ou par le pouvoir colonial, qui ne se sont guère souciés de la façon dont ils fonctionneraient dans un environnement très différent. Ces systèmes s'avérant peu adaptés aux conditions locales, ils étaient souvent ignorés ou appliqués de manière sélective, en échange de dessous-de-table. Alors que, dans son pays d'origine, la réglementation est soumise à un processus permanent de modernisation et de mise à jour, cela n'a pas souvent été le cas des régimes ainsi essayés. Ainsi, le droit des sociétés qui encadre actuellement l'activité commerciale en République dominicaine remonte à 1884 ; en Angola, il date de 1901. De même, les lois sur l'insolvabilité sont en vigueur au Nicaragua depuis 1916. Les pratiques informelles sont donc très répandues, la réglementation ostensiblement destinée à pallier les défaillances du marché ou à promouvoir d'autres objectifs sociaux n'étant souvent respectée que par une minorité des entreprises, ce qui fait peser un fardeau disproportionné sur celles qui s'y conforment.

La propension à adopter des méthodes d'autres pays sans les soumettre préalablement à un examen critique se perpétue. Les approches mises en œuvre aujourd'hui dans les pays riches peuvent constituer une source d'inspiration utile. Elles peuvent également réduire les coûts d'infor-

ENCADRÉ 2.15 La décentralisation et le climat de l'investissement

La décentralisation figure dans la Constitution au moins depuis la fondation de la Confédération helvétique en 1291 et reste aujourd'hui d'actualité. En quoi influe-t-elle sur le climat de l'investissement ?

La décentralisation peut contribuer de plusieurs manières à instaurer un climat de l'investissement sain. La décentralisation des responsabilités réglementaires peut aider les collectivités à adapter leur démarche aux réalités et aux préférences locales et faciliter l'implication des parties prenantes. En incitant les autorités locales à créer leur propre assiette d'imposition, la décentralisation fiscale peut leur garantir que les impôts perçus localement ne seront pas confisqués par le pouvoir central. Elle peut aussi favoriser une certaine émulation entre les services, stimulant ainsi l'innovation et réduisant le risque que les pouvoirs publics confisquent les richesses.

Reste le problème des arbitrages. Les autorités infranationales ne sont pas bien placées pour traiter les questions qui ont des retombées sur plusieurs juridictions. Elles peuvent aussi pâtir de moyens

plus limités et ne pas pouvoir tirer parti des économies d'échelle associées à certaines fonctions. De plus, les administrations infranationales ne sont pas à l'abri des problèmes de gouvernance. Dans certains cas, elles peuvent y être plus vulnérables que les autorités nationales.

Étant donné ces arbitrages, les responsabilités politiques et administratives doivent incomber à des échelons différents en fonction du pays et du domaine concerné. Les petits pays se prêtent moins à la décentralisation que les grands. Même dans les grands pays, certaines questions gagneront à être traitées au niveau central, d'autres au niveau infranational. D'autres encore peuvent nécessiter un partage des responsabilités. Une délimitation claire des attributions des différents échelons de gouvernement réduit les risques et l'incertitude pour les entreprises et renforce la responsabilité.

Sources : Brueckner (2000) ; Treisman (2000) ; Tanzi (1995) ; Weingast (1995).

mation auxquels doivent faire face les investisseurs étrangers et signaler aux parties prenantes locales que des règles strictes sont appliquées. Néanmoins, si elles ne sont adaptées aux réalités locales, leurs résultats peuvent être aussi insuffisants que par le passé.

Les stratégies permettant d'adapter les approches aux réalités locales varient en fonction du domaine d'intervention de l'État. Elles peuvent se traduire par le choix de règles plus simples, qui laissent moins de place au pouvoir d'appréciation, se fonder davantage sur la transparence, la concurrence et la surveillance des marchés, et renforcer les garde-fous institutionnels locaux, notamment par le biais d'accords internationaux appropriés. Pour compléter ces stratégies, il convient d'adopter des mesures visant à renforcer les capacités de l'appareil d'État (chapitre 3).

En outre, les progrès des technologies de l'information offrent la possibilité de restreindre les demandes vis-à-vis des compétences de l'État, tout en accroissant la transparence et en allégeant le fardeau qui pèse sur les entreprises⁵⁶. Ces méthodes ont été mises en œuvre dans de nombreux domaines liés au climat de l'investissement, notamment dans la réglementation de l'activité économique et l'attribution des titres fonciers (encadré 2.16), mais aussi dans l'administration fiscale et des douanes (chapitre 5).

ENCADRÉ 2.16 *L'e-administration et le climat de l'investissement*

Les avancées des technologies de l'information, en particulier d'Internet, contribuent à l'amélioration du climat de l'investissement en réduisant le nombre des demandes adressées à l'administration publique, en accroissant la transparence et en allégeant les coûts de mise en conformité des entreprises. Ces possibilités sont notamment illustrées par les approches adoptées à Singapour pour la réglementation des activités des entreprises et en Inde, dans l'État du Karnataka, pour l'attribution des titres fonciers.

Le projet d'e-administration lancé à Singapour en 2000 portait sur les procédures d'immatriculation et d'autorisation des entreprises. Il a instauré un système de demande par Internet et réuni en un seul formulaire électronique les demandes d'autorisations spéciales (par exemple pour des permis de construire) qui faisaient auparavant l'objet d'envois séparés, parfois à plus d'une dizaine d'organismes différents. Cette simplification a permis de réduire les frais de constitution des sociétés, qui s'échelonnaient entre 1 200 et 35 000 dollars singapouriens (entre 700 et 20 000 dollars), en fonction du capital social, au tarif unique de 300 dollars singapouriens (175 dollars). Ce qui prenait deux jours nécessite à présent moins de deux heures. La fusion des formulaires de demande de permis de construire permet aux demandeurs d'économiser plus de 450 dollars

singapouriens (260 dollars).

À la fin des années 90, en Inde, l'État du Karnataka a instauré un système électronique d'attribution des titres fonciers, baptisé *Bhoomi*. Ce service en ligne est accessible via des bornes installées dans tous les bureaux de l'administration foncière de l'État. Ces bornes délivrent des extraits du registre foncier ou RTC (*Record of Rights, Tenancy and Crops*). L'obtention d'un RTC demandait auparavant jusqu'à un mois et coûtait généralement un pot-de-vin qui pouvait aller jusqu'à 2 000 roupies (environ 43 dollars). Les documents pouvaient être rendus délibérément illisibles moyennant 10 000 roupies (220 dollars). Les registres n'étaient pas accessibles au public et leur mise à jour prenait parfois deux ans avec la gestion manuelle coordonnée par les 9 000 « représentants de village », des fonctionnaires chargés chacun de trois ou quatre villages. Aujourd'hui, un RTC s'obtient pour 15 roupies (32 cents) en 5 à 30 minutes. Les registres sont consultables par tous. Les bornes permettent aux habitants de demander rapidement la mise à jour des titres fonciers, ce qui a augmenté le nombre annuel de requêtes de 50 %.

Sources : Tan (2004) ; Bhatnagar et Chawla (2004) ; Lobo et Balakrishnan (2002).

Progresser

Ces quatre problèmes, distincts mais connexes, peuvent engendrer des cercles vicieux qui dégraderont les mécanismes de gouvernance et font stagner le climat de l'investissement. Une maîtrise insuffisante des comportements de recherche de rente entraîne non seulement de piètres résultats économiques, mais affaiblit également la crédibilité de l'État. Elle peut également créer ou accentuer des failles dans la société, et provoquer l'érosion de la confiance dans les pouvoirs publics. L'affaiblissement de la crédibilité des pouvoirs publics peut favoriser les comportements de recherche de rente et la méfiance du public envers les entreprises et les marchés. De même, le manque de confiance de la population vis-à-vis des entreprises et des marchés peut nuire à la crédibilité des réformes politiques. Les interventions de l'État qui ne tiennent pas suffisamment compte des réalités locales peuvent soustraire au contrôle certaines défaillances majeures des marchés, favoriser le développement de pratiques informelles et de recherche de rente, saper la crédibilité et affaiblir la confiance du public dans les entreprises et les marchés. Dans le cas inverse, des cercles vertueux peuvent s'installer et les progrès accomplis dans un domaine profiter à d'autres.

Face à ces quatre problèmes, l'une des méthodes courantes consiste à renforcer la transparence des transactions entre les pouvoirs publics et les entreprises. Cette solution peut être décisive lorsqu'il s'agit de lutter contre la recherche de rente, de renforcer la crédibilité de la politique publique et de conforter l'adhésion de la population aux mesures adoptées. Elle peut également s'inscrire dans une stratégie visant à compléter les capacités de l'appareil d'État et, ainsi, veiller à ce que les mesures prises par les pouvoirs publics tiennent dûment compte des capacités institutionnelles. Les autorités des pays riches comme des pays pauvres ont longtemps résisté aux appels en faveur d'une plus grande ouverture et certaines entreprises ont profité de ce goût du secret⁵⁷. Néanmoins, de plus en plus de pays soumettent leurs processus politiques à un examen public et améliorent l'accès à l'information. En Bolivie et au Ghana, les parties prenantes sont consultées sur la réglementation. En Argentine et au Pérou, les marchés d'infrastructure sont rendus publics sur Internet. Une législation sur la liberté de l'information est en cours d'adoption en Chine et au Mexique. Il faut certes prendre garde à ne pas surcharger des administrations publiques encore fragiles en y introduisant les procédures sophistiquées en vigueur dans les pays développés, mais des approches plus pragmatiques, notamment fondées sur l'exploitation du

potentiel des nouvelles technologies de l'information, offrent la possibilité de transformer la puissance publique, et le climat de l'investissement qui en résulte.

Pour améliorer le climat de l'investissement, les États doivent affronter ces problèmes dans des

domaines d'intervention spécifiques ayant trait à la stabilité et la sécurité, à la réglementation et à la fiscalité, aux finances et à l'infrastructure, ainsi qu'à la main-d'œuvre et aux marchés du travail. Il s'agit là d'un programme d'action vaste et ambitieux. Le chapitre 3 porte sur les enseignements à tirer des stratégies efficaces pour s'atteler à un programme aussi vaste.

Maîtriser un vaste programme d'action

chapitre 3

Comme l'a montré le chapitre 2, améliorer le climat de l'investissement impose aux pouvoirs publics de naviguer entre les écueils que représentent quatre causes d'échec potentiel des politiques, susceptibles de jouer dans de nombreux domaines, tels que les droits de propriété, la réglementation de l'activité économique, l'infrastructure et le marché du travail. Si l'ampleur de la tâche peut sembler insurmontable, de plus en plus de pays enregistrent des progrès significatifs, et s'en trouvent récompensés par une croissance et une réduction de la pauvreté plus rapides. La Chine, l'Inde et l'Ouganda, dont les réalisations ont été évoquées au chapitre 1, ne sont pas des cas isolés. De nombreux pays sont parvenus à améliorer au moins certains des aspects de leur climat d'investissement. Leur expérience donne des pistes sur les différentes stratégies envisageables pour élargir et accélérer les avancées en la matière.

Ce chapitre commence par examiner les conséquences de l'étendue des domaines liés au climat de l'investissement. Ces derniers recouvrent en effet de multiples politiques et comportements des pouvoirs publics, dont beaucoup sont reliés entre eux et tous susceptibles d'influer sur les possibilités et les incitations des entreprises. La bonne nouvelle, c'est qu'il n'est nullement nécessaire d'atteindre la perfection, dans quelque secteur que ce soit, pour doper la croissance ou faire régresser la pauvreté de façon substantielle. L'important est, en revanche, d'éliminer les obstacles les plus lourds de manière à insuffler aux entreprises une confiance propice à l'investissement, et à l'adhésion au processus d'amélioration en cours.

Le chapitre étudie ensuite les enseignements tirés de l'expérience acquise, pour chacun des quatre impératifs suivants, si l'on veut gérer un tel processus :

- *Définir les priorités.* L'essentiel est de réduire les coûts, risques et obstacles à la concurrence injustifiés. Il n'existe néanmoins aucune méthode simple permettant de mettre ces principes en application dans chacun des domaines de réforme particuliers. Les priorités doivent être définies au cas par cas sur la base de l'évaluation de la situation telle qu'elle se présente, des bienfaits potentiels de l'amélioration, de ses liens avec les objectifs nationaux ou régionaux et des problèmes de mise en œuvre.

- *Gérer les réformes au cas par cas.* Les réformes doivent souvent vaincre la résistance de ceux qui tirent profit du *statu quo*. Cela nécessite un fort engagement, mais aussi une communication efficace, une consultation des parties prenantes et, au besoin, des compensations financières.
- *Maintenir la dynamique des réformes.* Étant donné l'ampleur de la tâche et la nécessité de réexaminer régulièrement les politiques, les réformes dans ce domaine tiennent plus du marathon que du sprint. Pour maintenir la dynamique, de nombreux gouvernements instaurent des organismes d'appui spécialisés, notamment destinés à faciliter la consultation, la coordination, l'examen des contraintes existantes et celui des nouvelles propositions en matière de politiques publiques et de réglementation.
- *Renforcer les moyens d'action de l'État.* Améliorer les capacités de l'administration est un complément indispensable à tout processus de réforme. Il s'agit non seulement de renforcer les compétences techniques, mais aussi de proposer des sources d'information plus fiables et de meilleure qualité.

Le climat de l'investissement en tant que programme d'action global

L'action et le comportement de l'État qui façonnent le climat de l'investissement couvrent un vaste domaine : mesures d'exécution des contrats, réglementation de l'activité économique, fiscalité, mais aussi financement, fourniture d'électricité ou encore marchés du travail. Les dirigeants ont pour habitude de gérer chaque secteur de manière indépendante, en répartissant les responsabilités entre divers ministères et agences. Les entreprises, en revanche, considèrent souvent les possibilités d'investissement particulières comme un tout, en relation avec l'action et le comportement de l'État, ainsi

que les incidences éventuelles de ces derniers sur les coûts, risques et obstacles à la concurrence. En quoi cela peut-il s'avérer important ?

En premier lieu, les répercussions d'une mesure, quelle qu'elle soit, visant à améliorer l'action gouvernementale dépendent de la façon dont cette mesure traite les contraintes qui pèsent réellement sur les entreprises. Ainsi, étendre l'accès au crédit (tentative parfois assimilée à un coup d'épée dans l'eau¹) ne produira pas beaucoup d'impact sur les décisions d'investissement des entreprises tant que des problèmes plus fondamentaux, tels que la protection de leurs droits de propriété, n'auront pas été réglés². Dans certaines situations, les allègements fiscaux peuvent ne pas suffire à compenser d'autres faiblesses du climat de l'investissement, voire s'avérer totalement inutiles³. De même, l'introduction d'une loi sur la concurrence peut n'influencer que faiblement l'économie lorsque les principaux obstacles à la concurrence résultent de restrictions commerciales, de monopoles d'État ou de toute autre barrière réglementaire imposée à l'entrée et à la sortie des biens et services.

Deuxièmement, il peut y avoir des interactions entre différents volets d'une même politique relative au climat de l'investissement. La clarification des droits de propriété foncière peut, par exemple, faciliter l'accès au crédit pour les entreprises et les ménages, mais seulement à condition que d'autres aspects de l'infrastructure financière soient en place. La levée des obstacles aux échanges ne peut produire tout son effet tant que des lois sur la faillite trop peu contraignantes ralentissent le processus de sortie du marché pour les entreprises moins efficaces ou que les mesures relatives au marché du travail restreignent la capacité des entreprises à ajuster leurs processus de production face à un renforcement de la concurrence. De la même façon, les incitations à la R&D locale peuvent être entravées

par le manque d'ouvriers qualifiés, une concurrence limitée ou des droits de propriété intellectuelle insuffisants.

Pour améliorer le climat de l'investissement, il faut donc plus que des réformes ponctuelles tracées « d'un coup de crayon ». Exhaustivité et simultanéité ne sont pas pour autant indispensables à l'obtention de résultats significatifs. En effet, même si cela était techniquement possible, des efforts qui chercheraient à s'attaquer simultanément à l'ensemble des politiques relatives au climat de l'investissement pourraient créer, chez les entreprises, un sentiment d'incertitude tel qu'elles seraient plus dissuadées qu'encouragées à investir, tout du moins temporairement⁴. Les changements institutionnels profonds et rapides peuvent également s'avérer perturbateurs pour la société, car ils peuvent compromettre l'adhésion du public et donc la viabilité des réformes. C'est pourquoi il est inévitable, dans un domaine aussi vaste que le climat de l'investissement, de procéder à une certaine hiérarchisation chronologique des réformes. Fort heureusement, l'expérience prouve que les pays peuvent recueillir des bienfaits considérables en s'attaquant aux principales contraintes de manière à donner aux entreprises confiance pour investir – et en continuant à éliminer les autres contraintes lorsque celles-ci s'alourdissent.

Prenons le cas de la Chine, pays qui connaît depuis quelques années la croissance et le recul de la pauvreté les plus spectaculaires au monde. À l'origine de ce phénomène, l'introduction d'un système rudimentaire de droits de propriété, initialement réservé aux entreprises de bourgs et de villages, avant d'être étendu aux agriculteurs et aux entrepreneurs individuels. Aux termes de cette réforme, une fois atteints les objectifs de production officiels, les excédents pouvaient être vendus au bénéfice des producteurs eux-mêmes. Cette amélioration a eu

ENCADRÉ 3.1 *Amélioration du climat de l'investissement, la méthode chinoise*

D'après les statistiques officielles, la croissance chinoise s'est établie en moyenne à 8 % par an depuis 20 ans, ce qui en fait la croissance soutenue la plus impressionnante (bien que discutable) de l'Histoire. Le recul de la pauvreté est tout aussi spectaculaire, puisque celle-ci est tombée de 60 à 17 % de la population. Notons toutefois que la Chine n'a que très récemment inscrit dans sa Constitution la protection des droits de propriété privés, que les entreprises publiques inefficaces sont toujours trop nombreuses et que le secteur financier ploie sous les créances irrécouvrables. Dans ces conditions, comment une telle croissance a-t-elle été possible ?

La croissance a été favorisée par l'introduction d'un système rudimentaire de droits de propriété, qui a incité les agriculteurs et les entreprises de bourgs et villages à prendre des risques et à investir. Les résultats ont été à la mesure de l'immensité de cette économie.

Point tout aussi important, les réformes ont été considérées par la population et par les entreprises naissantes comme un tournant politique décisif, favorable à l'initiative privée. Une grande continuité dans la mise en œuvre des mesures publiques a renforcé cette situation et stimulé la confiance des investisseurs. Ce premier signe a été confirmé par d'autres réformes, venues améliorer l'environnement des entreprises privées. Au nombre de ces nouvelles mesures figurent des efforts visant à attirer l'IDE, une amélioration de la réglementation et des infrastructures, l'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et la volonté de lutter contre la corruption et de renforcer la transparence.

D'après les enquêtes sur le climat de l'investissement menées par la Banque mondiale, la Chine a su créer dans ses principaux centres industriels un climat de l'investissement que de nombreux pays en dévelop-

peuvent pourrissent lui envier, et pas uniquement pour des raisons de salaires et de taux de change. Dans cinq de ces centres, en effet, les coûts associés aux dysfonctionnements des infrastructures, aux délits, aux pots-de-vin, ainsi qu'aux difficultés d'exécution des contrats et de réglementation, représentent moins de 14 % du chiffre d'affaires. Cette moyenne est très inférieure à celle de pays comme le Brésil ou le Pakistan et deux fois moindre que celle de la Tanzanie (figure 1.2). La Chine a encore un long chemin à parcourir, en particulier pour étendre ces améliorations à l'ensemble du pays. Ces explications rendent en tout cas sa performance moins énigmatique.

Sources : Chen et Wang (2001) ; Qian (2003) ; Young (2000).

ENCADRÉ 3.2 *La route de l'Inde*

En Inde, ce sont surtout les efforts de libéralisation de 1991 qui sont mis en exergue. Les premiers signes de croissance sont pourtant apparus dans les années 80. Les premières réformes, plus ponctuelles et moins spectaculaires, annonçaient un changement d'orientation majeur des politiques publiques en faveur du secteur privé.

En 1984, le gouvernement de Rajiv Gandhi a engagé des réformes pour encourager les exportations, faciliter les transferts de technologies étrangères et rationaliser la fiscalité. Les contrôles quantitatifs sur les importations de biens d'investissement ont été éliminés, les droits de douane abaissés de 60 %, les impôts sur les bénéfices liés aux exportations divisés par deux. Enfin, le nombre d'industries soumises à autorisations a diminué. Ces mesures marquaient un virage assez net par rapport au socialisme et à la primauté de la redistribution sur la croissance de la production.

Au début des années 90, les réformes entreprises ont pris de l'envergure, avec la convertibilité de la roupie, l'assouplissement des restrictions imposées à la participation étrangère, la suppression de nouveaux contin-

gents et la poursuite de la réduction des tarifs douaniers. Bien qu'à un rythme moins soutenu, les réformes se sont poursuivies dans les années 90. Les autorisations ne sont plus indispensables que dans sept secteurs. Les entreprises privées se sont vues accorder l'entrée sur un plus grand nombre de secteurs. Une nouvelle loi sur la concurrence a remplacé celle sur les monopoles et les pratiques commerciales restrictives (*Monopolies and Restrictive Trade Practices Act*), qui exigeait une approbation spéciale pour les gros investissements. Les problèmes de longue date dans les infrastructures ont également été traités. Enfin, la lutte contre la corruption s'est intensifiée, tant au niveau national qu'à celui des États.

Les répercussions ont été considérables. L'investissement privé est passé de moins de 9 % du PIB en 1981 à plus de 15 % en 2000. La croissance annuelle a connu une progression moyenne de 2,9 % dans les années 70, contre 5,8 % dans les années 80 et 6,7 % au milieu des années 90.

L'impact sur la productivité totale des facteurs est toutefois plus ambigu. De manière générale, de

nombreuses entreprises ont significativement accru leur productivité, mais les chiffres globaux ont été lents à refléter cette évolution. Dans nombre de secteurs, les écarts de productivité se sont creusés : les entreprises les plus avancées ont réalisé des bénéfices supplémentaires et les moins productives se sont laissées distancer. Or, on aurait pu s'attendre à ce que les pressions accrues de la concurrence réduisent ces écarts à mesure que les entreprises les moins rentables disparaissaient du marché. Cela montre l'importance que revêt la subsistance des obstacles à la sortie. Selon le projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale, en Inde, les procédures de faillite peuvent prendre dix ans. Si les entreprises peuvent tirer profit d'un renforcement des incitations à l'investissement, il ne fait aucun doute que d'autres améliorations sont réalisables.

Sources : Aghion et al. (2003) ; Ahluwalia (2002) ; De Long (2003) ; Rodrik et Subramanian (2004) ; Varshney (1998) ; Panagariya (2003).

des répercussions considérables du fait, d'une part, de la taille de l'économie chinoise et, d'autre part, parce que les changements avaient été mis en œuvre de manière à susciter la confiance des investisseurs (encadré 3.1). Les améliorations apportées par la suite, parmi lesquelles des mesures visant à attirer les investissements directs étrangers (IDE) et à renforcer la réglementation et l'infrastructure des affaires, étaient axées sur des contraintes à l'origine moins pesantes. La relative autonomie des provinces chinoises encourage également l'expérimentation, de même qu'elle motive les provinces en retard à imiter celles qui enregistrent des progrès plus rapides⁵.

L'expérience de l'Inde souligne le même point fondamental (encadré 3.2). La croissance que connaît actuellement ce pays a débuté par la mise en œuvre, dans les années 80, de réformes commerciales, fiscales et réglementaires, auxquelles les entreprises ont réagi positivement, car elles s'attaquaient à des contraintes importantes et semblaient traduire un changement de politique décisif ouvrant la voie à une croissance tirée par le secteur privé. Les réformes menées par la suite, consacrées notamment au démantèlement du système d'autorisations administratives, appelé « *licensing Raj* », et à une poursuite de la libéralisation des échanges en 1991, ont davantage contribué à réduire les coûts et à intensifier la pression de la concurrence dans l'économie. Comme en Chine, l'autonomie des États leur a laissé la liberté nécessaire à l'innovation, et l'émulation qui règne entre eux incite les retardataires à suivre l'exemple des meneurs, notamment en s'attaquant aux problèmes qui pèsent depuis longtemps sur le secteur de l'électricité.

Même lorsqu'une amélioration d'ordre politique traite de manière crédible une contrainte de premier plan, l'envergure des retombées positives qu'elle peut susciter dépend souvent de la gestion subséquente des contraintes qui semblaient moins lourdes à l'origine. Ainsi, la croissance de la productivité du secteur manufacturier indien, bien qu'évidente, s'est trouvée entravée par les obstacles à la sortie du marché, qui ralentissent la restructuration industrielle du pays. De même, dans de nombreux pays d'Amérique latine, les limitations qui s'appliquent au marché du travail freinent les progrès de la productivité rendus possibles par les réformes des échanges⁶. Les politiques relatives au climat de l'investissement exigent également un examen périodique pour tenir compte des changements intervenus dans la conduite des affaires et des enseignements tirés de l'expérience acquise. Ces deux points soulignent l'importance des processus visant à améliorer sans cesse les politiques publiques. D'ailleurs, comme le fait remarquer Michael Porter, de telles réformes tiennent plus du marathon que du sprint⁷.

Définir les priorités

L'amélioration du climat de l'investissement nécessite une réduction des coûts, risques et obstacles à la concurrence injustifiés. En pratique, la gestion de ces éléments relève de l'action et du comportement de l'État, qui couvrent un vaste éventail de domaines d'intervention spécifiques. Par quoi les pouvoirs publics doivent-ils commencer ?

Étant donné les disparités entre les cadres du climat de l'investissement observées entre les pays et en leur sein même, ainsi que les effets potentielle-

ment divergents des réformes selon les entreprises et les activités, il n'existe pas de méthode type. Les autorités doivent définir des priorités à partir d'une évaluation de la situation actuelle, des bienfaits éventuels qu'apporteront les améliorations envisagées, de leurs liens, plus largement, avec les objectifs nationaux et régionaux et des contraintes de leur mise en œuvre.

La situation telle qu'elle se présente

Comme l'a souligné le chapitre 1, les conditions du climat de l'investissement varient considérablement d'un pays à l'autre et au sein de chacun d'entre eux. Un obstacle peut être considéré comme majeur dans un pays, mais beaucoup moins handicapant dans un autre, ce que nous montre une simple comparaison entre la Bulgarie, la Géorgie et l'Ukraine (figure 3.1).

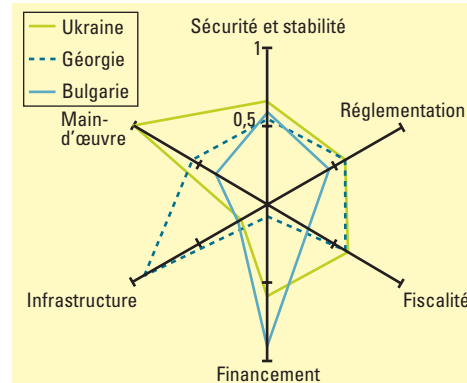
L'évaluation des contraintes pesant sur les entreprises existantes est assez simple : il suffit d'interroger directement les entreprises par le biais d'entretiens avec des représentants des milieux d'affaires ou au moyen d'enquêtes. Les enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement recueillent ainsi les impressions subjectives laissées par les contraintes, mais aussi des données objectives sur leur incidence. Lorsque l'État s'engage auprès des entreprises, il renforce sa crédibilité auprès d'elles et facilite la résolution d'éventuels problèmes de mise en œuvre. Mais le fait de se concentrer sur l'opinion des entreprises existantes présente un inconvénient majeur : elles ne peuvent (et ne veulent) pas s'exprimer au nom des futurs entrants sur le marché. Aussi accordent-elles de fait probablement moins d'importance aux obstacles à la concurrence. Les barrières réglementaires à l'entrée (et à la sortie) du marché exigent en conséquence un examen particulier.

Comparer les performances d'un pays dans un domaine réglementaire précis à celles d'autres pays met en évidence les améliorations envisageables. Le projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale révèle, par exemple, qu'il faut plus de 200 jours pour immatriculer une entreprise en Haïti, mais moins de 20 en Lettonie et seulement 2 en Australie. De même, l'exécution d'un contrat prend 1 000 jours en Pologne, contre moins de 50 aux Pays-Bas et en Tunisie⁸. De nouvelles sources de données permettent de mesurer l'efficacité de la politique en vigueur à l'aide de comparaisons internationales dans un nombre croissant de domaines.

Les bienfaits potentiels

Agir sur les contraintes qui affectent un large pan de l'économie aura généralement davantage d'effet que de lutter contre celles qui ne touchent que des secteurs particuliers. Dans cette perspective, les

Figure 3.1 Limitations citées par les entreprises – les cas de la Bulgarie, de la Géorgie et de l'Ukraine



Note : Les indicateurs obtenus varient entre 0 (la meilleure note) et 1 (la plus mauvaise note). Les indices se fondent sur des enquêtes menées auprès d'entreprises du secteur structuré. Pour chaque indicateur, les valeurs sont normalisées en fonction du maximum et du minimum régional. Les pays ont été sélectionnés afin de faire ressortir les différences.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

guerres et les périodes de grande instabilité politique sont les plus néfastes. Aussi est-il crucial de progresser sur ces points pour créer un climat de l'investissement décent (chapitre 4). L'amélioration de la stabilité macro-économique est, elle aussi, primordiale, sinon les réformes engagées dans d'autres domaines ne pourront guère bénéficier d'un point d'appui solide.

Les progrès réalisés dans le traitement des questions générales de gouvernance, notamment celles affectant la crédibilité des pouvoirs publics, tendent également à avoir des répercussions possibles plus importantes que les réformes d'un domaine d'intervention donné, dans la mesure où ils sont susceptibles d'amplifier l'impact d'autres améliorations (chapitre 2). Les efforts menés pour instaurer la crédibilité et la légitimité des gouvernants revêtent souvent une importance particulière dans les États faibles ou vulnérables. Dans ces pays, l'importance accordée aux processus de consultation et à la transparence peut aider à remédier aux fractures sociales héritées des conflits ou nées des ambiguïtés quant aux réels bénéficiaires des politiques. En Ouganda, par exemple, les pouvoirs publics ont garanti que les retombées des améliorations seraient transparentes et profiteraient à tous. De même, l'initiative « Bulldozer » en Bosnie-Herzégovine insiste sur un engagement populaire et sur une consultation à grande échelle (encadré 3.9). Dans les États où la situation est tendue, renforcer la crédibilité peut être un facteur essentiel pour endiguer la fuite des capitaux et des cerveaux, voire inverser ces processus⁹.

Lorsque la priorité est d'accélérer la croissance générale, il est important de prendre en compte le

pourcentage du PIB concerné et le poids de la contrainte considérée. Cibler les dysfonctionnements qui brident les opportunités et entravent les motivations de nombreuses entreprises (comme l'a fait la Chine dans le secteur rural) peut avoir un impact considérable sur la croissance totale.

Incidences sur la pauvreté. Lorsqu'on accorde la priorité à la réduction directe de la pauvreté, il est essentiel de mesurer l'impact des possibles améliorations du climat de l'investissement sur les membres les plus pauvres de la société, en fonction de leur statut : salariés, entrepreneurs, consommateurs, usagers des services publics et bénéficiaires de services ou de transferts financés par l'impôt (chapitre 1). L'ampleur de cet impact est telle qu'aucune méthode ne se distingue pour que l'amélioration du climat de l'investissement se fasse davantage dans l'intérêt des pauvres. Il est en tout cas bien établi que le recul de la pauvreté ne justifie nullement la concentration des efforts sur les entreprises informelles ou de petite taille.

L'une des stratégies envisageables consiste à s'intéresser aux contraintes pesant sur les zones où vivent les pauvres, réforme dont ces derniers sont susceptibles de bénéficier, quel que soit leur statut. Pour beaucoup de pays, la pauvreté rurale constitue un problème majeur. L'emploi non agricole peut contribuer significativement au revenu des pauvres en milieu rural, comme le suggère une étude menée en Inde, selon laquelle l'emploi manufacturier contribue deux fois plus que la productivité agricole à la croissance du revenu non agricole. Il est également possible de cibler les améliorations sur les zones urbaines ou périurbaines présentant une forte densité de population pauvre.

Une seconde stratégie consiste à se pencher sur les contraintes pesant sur des activités précises, action susceptible de profiter aux pauvres, quel que soit leur statut :

- *Contraintes pesant sur les micro-entrepreneurs.* Des centaines de millions de pauvres gagnent leur vie en tant que micro-entrepreneurs dans le secteur informel. Consolider le climat de l'investissement qui les entoure peut conduire à protéger davantage leurs droits de propriété, à alléger les formalités administratives d'enregistrement des entreprises et à supprimer les distorsions qui entravent l'accès au crédit. Les répercussions sont parfois difficiles à prévoir : la libéralisation des télécommunications au Bangladesh et en Ouganda a permis aux micro-entrepreneurs de pénétrer sur ce marché, ce qui s'est révélé des plus bénéfiques pour eux-mêmes ainsi que pour la population locale.
- *Contraintes pesant sur les autres entreprises susceptibles d'offrir des emplois aux pauvres.* Boni-

fier le climat de l'investissement pour les entreprises susceptibles d'embaucher des pauvres peut faire significativement reculer la pauvreté. Il peut alors être nécessaire de s'interroger sur les contraintes rencontrées par les grandes entreprises, qui créent directement des emplois et offrent davantage d'opportunités aux fournisseurs de multiples de biens et services.

- *Contraintes pesant sur les entreprises pouvant procurer d'autres bienfaits aux pauvres.* Si le travail en indépendant ou en salarié est considéré par les pauvres eux-mêmes comme la solution la plus prometteuse pour sortir de la pauvreté, toute amélioration du climat de l'investissement peut leur procurer des bienfaits supplémentaires. Ainsi, améliorer la situation pour les entreprises produisant ou distribuant des biens et services consommés par les pauvres peut avoir un retentissement substantiel sur le niveau de vie de cette catégorie de population. Renforcer l'infrastructure d'une zone donnée peut également influencer positivement sur les conditions de vie des pauvres, qu'ils travaillent, en tant qu'entrepreneurs ou non, ou même s'ils n'ont pas d'emploi. Étant donné que les grandes entreprises sont plus susceptibles de payer des impôts, si leur situation s'améliore, elles contribueront davantage à la réalisation des objectifs sociaux.

Retombées éventuelles. Lorsqu'on étudie les avantages potentiels d'une amélioration, il est aussi important de prendre en compte les retombées possibles au-delà des entreprises et des activités les plus directement concernées. Six d'entre elles méritent d'être soulignées :

- *Retombées sur les autres entreprises.* Parfois, les bienfaits d'une réforme dont bénéficient directement certaines entreprises rejaillissent sur d'autres. L'un des intérêts de l'augmentation de l'IDE est que les retombées de la technologie et des compétences qu'il apporte peuvent bénéficier aux fournisseurs, aux clients et aux concurrents locaux.
- *Retombées sur d'autres domaines d'intervention.* Les progrès obtenus dans un domaine d'intervention particulier peuvent avoir des conséquences positives sur d'autres. Ainsi, une plus grande sécurité des droits de propriété sur la terre peut faciliter l'accès aux financements (chapitre 4).
- *Retombées sur la crédibilité des pouvoirs publics.* La façon dont les gouvernants conçoivent les améliorations politiques peut ou non

jouer en faveur de leur crédibilité et, par conséquent, influencer sur la confiance des investisseurs. Les efforts entrepris pour associer, de façon aussi ouverte que transparente, les entreprises et les autres parties prenantes à la mise en œuvre des réformes dans le respect du calendrier peuvent conforter les entités commerciales et les pousser à investir. En corollaire, les réformes trop ambitieuses ou mal exécutées peuvent ébranler la crédibilité et la confiance.

- *Retombées sur les capacités de l'appareil d'État.* Certaines améliorations du climat de l'investissement peuvent doper les finances publiques, et donc favoriser d'autres transformations. L'Ouganda notamment a très tôt accordé la priorité à l'amélioration du recouvrement des impôts, ce qui lui a permis de quasiment doubler la part des recettes fiscales dans le PIB entre 1991 et 1996. La privatisation des entreprises d'État peut parfois jouer un rôle similaire.
- *Retombées sur les objectifs sociaux plus vastes.* Un climat de l'investissement sain ne procure pas uniquement des bienfaits aux entreprises. Des tribunaux plus efficaces, par exemple, ne se limiteront pas à la défense des droits de propriété, mais peuvent également protéger les droits civiques et politiques (chapitre 4). Des infrastructures et des systèmes financiers mieux pensés peuvent, à leur tour, aider tous les membres de la communauté, qu'ils soient entrepreneurs ou non (chapitre 6).
- *Retombées en termes d'adhésion de la population.* Le choix des priorités initiales peut influencer la faisabilité des réformes à venir. Ainsi, la levée des obstacles à la création d'entreprises peut élargir le cercle des entités intéressées par des avancées politiques de grande envergure. De la même façon, si les améliorations s'adressent à toutes les entreprises, et non pas seulement aux grandes entreprises influentes, cela peut contribuer à renforcer l'adhésion du public, nécessaire pour que les progrès se poursuivent.

La définition des priorités peut aussi subir l'influence de considérations stratégiques plus larges. Ainsi, les obstacles à l'entrée sur le marché peuvent être plus simples à traiter que les distorsions du marché du travail – et leur réduction peut faciliter les réformes à venir sur ce marché, en diminuant les rentes de situation que se disputent les acteurs de ce marché¹⁰.

Les résultats de certaines améliorations, comme la levée partielle des barrières à l'entrée, se font sentir assez vite, contrairement à d'autres

où le processus de mise en place institutionnelle est beaucoup plus long (réforme des tribunaux ou création de nouveaux organes réglementaires, notamment). Ces évolutions promettent des avancées considérables, mais nécessitent patience et persévérance. Bien entendu, plus tôt sont engagés les projets à long terme, et plus vite les bienfaits seront tangibles.

Lien avec des objectifs nationaux ou régionaux

L'instauration d'un climat de l'investissement favorable au développement de tous les types d'entreprises et à leur contribution au recul de la pauvreté présente de nombreux avantages. Elle évite aux autorités d'avoir à sélectionner les meilleures lorsque toutes ont par le passé enregistré des résultats décevants (chapitre 8). Un bon climat de l'investissement permet aussi le succès inattendu d'autres entreprises. Il réduit les pratiques de recherche de rente. Et, enfin, la garantie que les chances de croissance profitent à l'ensemble de la société renforce la cohésion sociale et l'adhésion du public aux améliorations à venir.

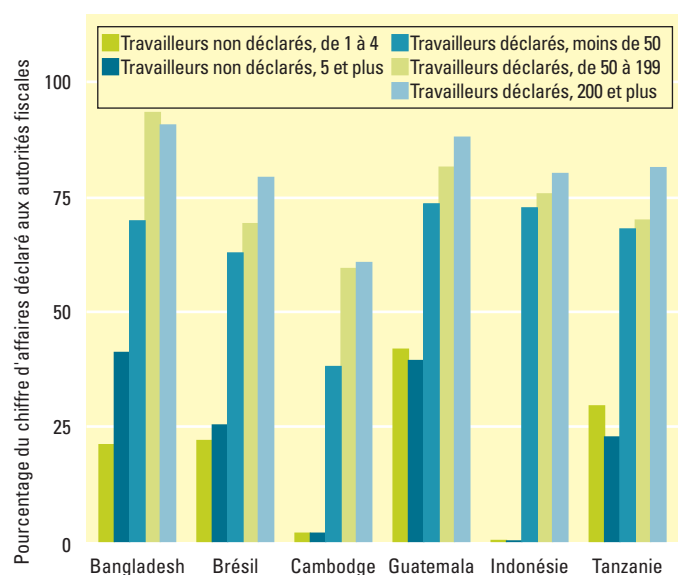
Les améliorations du climat de l'investissement peuvent influencer sur les entreprises et les activités de diverses manières. C'est pourquoi la définition des priorités peut être influencée par l'importance qu'accordent les pouvoirs publics à un sous-ensemble d'objectifs réalisables avec un climat de l'investissement satisfaisant :

- intégrer les économies informelle et rurale,
- débrider le potentiel de croissance des petites entreprises,
- tirer parti de l'ouverture internationale,
- permettre aux entreprises de progresser sur l'échelle technologique.

Quelles sont les implications pour la définition des priorités ?

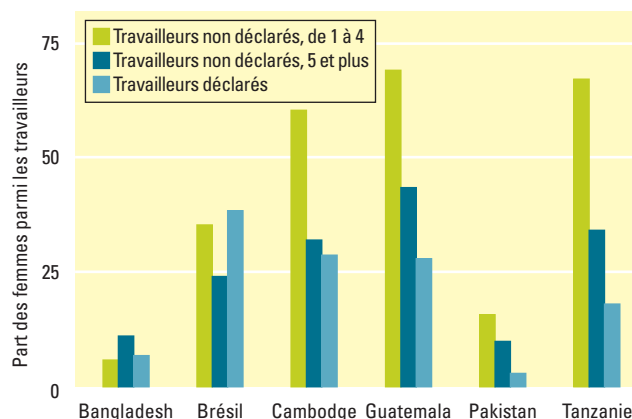
Intégrer les entreprises du secteur non structuré.

La plupart des pays en développement ont une double structure, constituée d'une économie moderne fonctionnant en parallèle avec une économie plus traditionnelle, très informelle. Certaines estimations révèlent que, dans beaucoup de ces pays, plus de la moitié de l'économie est informelle (figure 1.17) et que ce secteur non structuré est de plus en vaste¹¹. Il existe d'ailleurs plusieurs degrés d'économie informelle. Les deux premiers critères consistent à savoir si l'entreprise est enregistrée auprès des pouvoirs publics et si elle respecte la réglementation et les obligations fiscales. Il est étonnant de constater combien peu d'entreprises sont entièrement « formelles » d'après ce deuxième critère (figure 3.2).

Figure 3.2 Les entreprises peuvent être informelles à divers degrés

Sources : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement et enquêtes menées dans le cadre du *Rapport sur le développement dans le monde* sur les micro-entreprises et les entreprises informelles

Le secteur non structuré est très disparate, allant des fermiers pratiquant l'agriculture de subsistance et des entrepreneurs par nécessité¹², à des entreprises plus prospères qui ont choisi de contourner leurs obligations fiscales et réglementaires en passant par des entreprises qui se situent entre ces deux cas de figure. Ce secteur regorge également de travailleurs indépendants, qui travaillent parfois « officieusement » pour des entreprises de l'économie formelle, parfois pour des entités elles-mêmes informelles. Les femmes se concentrent de manière disproportionnée dans les plus petites micro-entreprises informelles (figure 3.3)¹³.

Figure 3.3 Les femmes se concentrent dans les plus petites entreprises du secteur informel

Sources : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement et enquêtes menées dans le cadre du *Rapport sur le développement dans le monde* sur les micro-entreprises informelles

Les pouvoirs publics ont tout intérêt à étendre le secteur structuré pour élargir la base d'imposition, accroître la portée des mesures visant la réalisation d'objectifs sociaux importants et supprimer les distorsions qui faussent la concurrence entre les entreprises des secteurs structuré et non structuré. Ils ont également intérêt à atténuer les obstacles à la croissance auxquels les entreprises sont confrontées et à développer les possibilités de gain pour celles qui se trouvent au plus bas de l'échelle économique. Trouver le juste équilibre est loin d'être aisé. Si l'on se contente de faire appliquer plus strictement la réglementation en vigueur et de collecter les impôts et taxes, les entreprises situées au bas de l'échelle risquent d'être contraintes de fermer leurs portes, ce qui entraînera une aggravation de la pauvreté. D'après des études récemment menées en Égypte, si un tel événement venait à se produire, les conséquences nuiraient à l'ensemble de la société, mais lui seraient bénéfiques dans une même mesure en cas d'incitation à la régularisation des entreprises dans un environnement de réforme de la réglementation¹⁴. Au vu de l'expérience du Vietnam et de l'Ouganda, la réduction des charges administratives injustifiées, notamment des coûts de mise en conformité avec le secteur structuré, peut grandement encourager le passage à l'économie formelle (chapitre 5).

En plus d'inciter les entreprises à rejoindre l'économie formelle, les pouvoirs publics doivent concentrer leurs efforts sur l'allègement des contraintes auxquelles doivent faire face les micro-entrepreneurs du secteur non structuré et qui peuvent différer de celles imposées à l'économie structurée¹⁵. Si les entreprises informelles sont effectivement en mesure de contourner les obligations réglementaires et fiscales, d'autres obstacles se dressent devant elles, notamment des droits de propriété moins protégés et une plus grande difficulté d'accès au crédit et aux services publics. Les plus vulnérables restent ceux qui n'ont pas d'établissement fixe, comme les vendeurs de rue¹⁶. Même si les contraintes doivent être évaluées selon le contexte, les enquêtes menées pour la rédaction du présent Rapport révèlent qu'au nombre des priorités figurent le plus souvent le renforcement des droits de propriété, notamment la clarification des droits fonciers (chapitre 4)¹⁷; la réforme de la réglementation et de la fiscalité, qui incitent à préférer l'économie informelle ou qui contribuent aux phénomènes de harcèlement et de corruption (chapitre 5); et l'amélioration de l'accès au crédit, notamment par le biais de systèmes de micro-financement (chapitre 6). La réforme de la réglementation du marché du travail peut également inciter à régulariser les conditions de travail et à étendre les principales mesures de protection sociale à tous les salariés (chapitre 7).

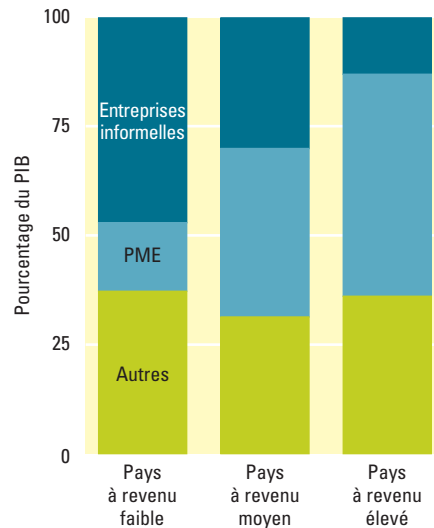
Intégrer les entreprises de l'économie rurale. Souvent, de nombreuses entreprises implantées en zone rurale font également partie du secteur non structuré, mais leur situation géographique peut constituer une cause supplémentaire d'éloignement de l'économie moderne. Or, 70 % de la population des pays à faible revenu vit en milieu rural, aussi l'amélioration des possibilités offertes dans ces zones peut-elle contribuer directement à la réduction de la pauvreté.

L'augmentation de la productivité agricole développe des opportunités dans les régions rurales, en particulier parce qu'elle accroît la demande de services locaux et offre un moyen intéressant de diversifier les risques¹⁸. Il est apparu qu'une protection accrue des droits sur la terre influe grandement sur la productivité agricole (chapitre 4) et que la suppression des monopoles peut également ouvrir de nouvelles perspectives aux agriculteurs pauvres (chapitre 5). Quoi qu'il en soit, l'accroissement du revenu non agricole est généralement considéré comme le principal outil de lutte contre la pauvreté rurale¹⁹.

Dans de nombreux pays en développement, les activités non agricoles représentent jusqu'à 50 % de l'emploi rural et du revenu des ménages. C'est l'Afrique qui affiche les pourcentages les plus élevés en la matière, suivie de l'Amérique latine, de l'Asie de l'Est et, enfin, de l'Asie du Sud²⁰. Le salariat non agricole est associé aux quintiles les plus riches des zones rurales, les salaires agricoles aux plus pauvres, le travail indépendant se situant à mi-chemin²¹. Les zones rurales où la productivité agricole est plus faible peuvent contribuer de manière substantielle au revenu global par le biais de leur secteur manufacturier. Le coût de la main d'œuvre et celui de la terre y étant en effet habituellement moindres qu'en zone urbaine, certaines sociétés manufacturières indiennes ont ainsi choisi de se déplacer en milieu rural pour desservir les marchés urbains, et même pour exporter²².

L'éloignement et la faible densité de population viennent s'ajouter aux difficultés des entreprises rurales. Leurs faibles concentrations démographiques les privent des avantages des économies d'agglomération, dont bénéficient les entités des centres urbains. Ces conditions rendent également plus coûteuse la mise en place, au sein des populations rurales, d'une infrastructure moderne et d'autres services recherchés par les entreprises. Le financement public de ces services aux habitants des campagnes est populaire sur le plan politique, toutefois, ces subventions sont souvent mal ciblées et difficiles à inscrire dans la durée. Dans certains cas, le népotisme compromet la viabilité des prestations de service public dans l'ensemble de l'économie (encadré 6.6 sur le secteur de l'électricité en Inde).

Figure 3.4 Le niveau de revenu influe peu sur la contribution des PME au PIB – mais l'importance relative des entreprises formelles et informelles évolue de façon spectaculaire



Source : Ayyagari, Beck et Demirgüç-Kunt (2003).

De nombreux États adoptent une approche plus pragmatique de la fourniture de services, notamment d'infrastructure. Pour les petits opérateurs privés, comme ceux qui acheminent l'électricité dans les zones rurales du Cambodge et du Yémen, l'instauration d'un meilleur climat de l'investissement peut être décisive (chapitre 6).

Débrider le potentiel de croissance des petites entreprises. Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent la majorité des entreprises et des salariés du secteur structuré et participent, avec les micro-entreprises informelles, à l'essentiel du PIB des différents groupes de pays (figure 3.4). On s'interroge actuellement sur le rôle des petites entreprises dans le développement économique et sur les privilèges dont elles devraient éventuellement bénéficier (encadré 3.3). Quelle que soit l'importance qu'on leur accorde, il est certain que, dans un climat de l'investissement peu porteur, les petites entreprises voient effectivement plus d'obstacles s'opposer à leur progression.

Les contraintes liées au climat de l'investissement qui représentent un coût fixe frappent plus fortement les petites entreprises, et ce par le biais des frais de mise en conformité avec la réglementation²³, des coûts d'auto-provisionnement en électricité ou en services de sécurité ou encore des pots-de-vin²⁴. Les capitaux limités qu'elles peuvent faire valoir en guise de garantie et leur solvabilité moins établie peuvent davantage freiner leur accès au financement. En d'autres termes, les avancées réalisées pour l'ensemble du climat de l'investisse-

ENCADRÉ 3.3 Les petites entreprises jouent-elles un rôle particulier dans la croissance économique ?

Les micro-entreprises de l'économie informelle bénéficient généralement d'une attention particulière en raison du rôle qu'elles jouent dans le recul de la pauvreté. Les petites entités du secteur formel font également souvent l'objet de mesures spéciales, car certains sont persuadés qu'elles influent considérablement sur le développement économique. De telles affirmations sont néanmoins difficiles à prouver.

Pour d'autres, les petites et moyennes entreprises méritent un traitement spécial du fait du taux élevé de création d'emplois qu'elles génèrent. Il est vrai que les PME créent généralement plus de postes que les grandes entreprises. Elles ont toutefois également tendance à licencier davantage, avec un plus fort taux de réaffectation de la main-d'œuvre, d'où un nombre net d'emplois créés qui n'est pas toujours supérieur. Selon les estimations, au début des années 90, les grandes entreprises (plus de 100 salariés) étaient responsables d'une plus grande proportion de création nette d'emplois au Ghana (56 %), au Kenya (74 %) et au Zimbabwe (76 %) que les petites entités du secteur formel. Il se peut néanmoins que les PME offrent davantage d'opportunités aux travailleurs peu qualifiés.

Pour d'autres encore, les PME sont particulièrement innovantes, parce qu'elles adoptent, conçoivent et produisent de nouvelles technologies et de nouvelles

méthodes de production. Elles sont généralement plus agiles que les grandes entreprises lorsqu'il s'agit de s'emparer d'un créneau et de s'adapter à l'évolution du marché. Cependant, s'il existe effectivement des exemples de PME ayant développé des technologies ou des concepts innovants, elles correspondent davantage à l'exception qu'à la règle. D'ailleurs, dans les pays en développement, ce sont plutôt les grandes entreprises qui se lancent dans la R&D (voir tableau). En outre, les PME semblent avoir tendance à moins s'investir dans des activités axées sur les transferts de technologie. Au Brésil, au Cambodge et au Pakistan, par exemple, les petites entreprises seront moins enclines que les grandes à acheter des licences de technologies étrangères et à conclure des contrats d'assistance technique. D'après des études menées en Colombie, en Indonésie, en Malaisie, au Mexique et au Zimbabwe, elles proposent également plus rarement des programmes de formation classiques. Enfin, dans les pays en développement, elles sont moins susceptibles d'exporter que les grandes entreprises.

D'aucuns pensent qu'accroître les opportunités offertes aux PME peut constituer un élargissement significatif des stratégies publiques de soutien des marchés et contribuer à développer la concurrence à l'échelle nationale. Toutes ces opinions sont défendables, mais elles sous-entendent que les mesures publiques

devraient chercher à supprimer les obstacles touchant toutes les entreprises plutôt que de cibler un groupe précis, et lui accorder un traitement spécial, sur des critères de taille uniquement.

Des données macro-économiques récentes remettent également en cause l'idée selon laquelle les PME sont particulièrement importantes pour la croissance et le recul de la pauvreté. D'après une étude internationale sur la corrélation entre croissance économique et part des PME dans l'emploi total, si le secteur des PME est plus développé dans les pays où la croissance est plus alerte, sa taille ne semble pas être à l'origine de cette plus forte croissance. Il ne semble pas non plus exister de lien entre recul de la pauvreté et développement des PME. On pourrait en conclure que les politiques de croissance efficaces, comme celles qui améliorent le climat de l'investissement, favorisent, dans le même temps, le développement des PME, mais que les mesures orientées vers ce développement ne sont pas nécessairement synonymes de croissance rapide.

Source : Biggs, Ramachandran et Shah (1998) ; Biggs (2003) ; Acs et Audretsch (1987) ; Biggs, Shah et Srivastava (1995) ; Batra et Tan (1995) ; Beck, Demirgüç-Kunt et Levine (2003).

	Petites entreprises (< 20)	Entreprises moyennes (20-49)	Grandes entreprises (50-249)	Très grandes entreprises (250 et plus)
Dépenses R&D (% des ventes)	0,9	1,4	1,5	1,4
Toutes dépenses R&D (% d'entreprises)	6,7	13,6	20,4	24,9
Programmes de formation classiques (% d'entreprises)	27,2	41,6	56,7	63,4
Exportations (% des ventes)	5,7	10,1	21,0	34,0
Toutes exportations (% d'entreprises)	12,6	20,9	39,6	56,8
Utilisation de courriers électroniques pour communiquer avec les clients et les fournisseurs (% d'entreprises)	36,0	46,9	55,4	58,9

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement

ment auront tendance à bénéficier aux PME de façon disproportionnée.

La suppression des distorsions induites par les politiques publiques et la réglementation constitue généralement le moyen le plus efficace de libérer le potentiel de croissance des petites entreprises. Si ces dernières conservent leur taille à cause des distorsions induites par les politiques ou des contraintes disproportionnées qui empêchent leur croissance, il est crucial d'y remédier²⁵. Le renforcement de la protection des droits de propriété et l'instauration d'agences d'évaluation du crédit et de registres des actifs peuvent également aider considérablement les petites entreprises à accéder aux sources de financement (chapitre 6)²⁶.

Tirer parti de l'ouverture internationale. Peu de pays ont accédé à la croissance sans s'ouvrir aux échanges²⁷. L'extension des marchés et l'abaissement des barrières à l'entrée des nouveaux produits

et concepts offrent aux pays en développement la possibilité d'accélérer leur croissance et de rattraper leur retard sur les pays plus riches. De plus en plus de pays en développement tirent parti des possibilités de rapprochement avec l'économie internationale. Entre 1970 et 2001, les exportations y sont passées de 12 à 29 % du PIB total, et les entrées d'IDE de 0,1 à 3 % de ce PIB (figure 3.5). Si toutes les économies peuvent tirer profit de l'intégration internationale, celle-ci est stratégique pour les petits États (encadré 3.4).

Les exportations facilitent l'accès aux devises et permettent aux entreprises de bénéficier d'économies d'échelle. La productivité accrue des entreprises exportatrices florissantes (encadré 3.5) peut aussi avoir des retombées sur d'autres entités économiques locales. Les exportateurs peuvent en effet contribuer à l'accroissement de la productivité d'autres entreprises par le biais d'effets de démonstration, du renouvellement de la main-d'œuvre et

ENCADRÉ 3.4 L'importance décisive de l'intégration internationale pour les petits États

Quarante-cinq pays en développement comptent moins d'1,5 million d'habitants chacun. La petite taille de leur marché et leur main-d'œuvre peu abondante y limitent la concurrence intérieure et la diversité des activités économiques. Aussi est-il essentiel pour eux d'être davantage intégrés aux marchés internationaux. Pour ce faire, ils doivent disposer d'une infrastructure adéquate, facilitant les échanges, et renforcer la coopération régionale.

L'intégration régionale permet aux entreprises de réaliser des économies d'échelle en élargissant leur marché. Elle peut contribuer à limiter les coûts de transaction et les risques liés à l'investissement, qui s'en trouvent encouragés. La multiplication des possibilités de concurrence incite également les entreprises à innover et à améliorer leur productivité. Lorsque l'intégration régionale s'accompagne d'une monnaie commune ou de cadres et d'organismes réglementaires communs, elle peut se traduire par de vastes réductions des coûts administratifs et de transaction pour les entreprises.

Enfin, l'intégration régionale peut aussi faire reculer les coûts des télécommunications et de l'infrastructure énergétique.

Dans les Caraïbes, deux grands organismes travaillent à l'intégration économique. La Communauté des Caraïbes (CARICOM), composée de 15 pays membres, avec une population totale de 15 millions d'habitants, défend l'idée d'un marché et d'une économie uniques permettant la libre circulation des biens, des capitaux et des personnes. L'Organisation des États de l'Est des Caraïbes, qui ne représente, pour sa part, que neuf pays et 500 000 habitants, a déjà mis sur pied une banque centrale unique, une monnaie commune et une même instance de réglementation des télécommunications. L'objectif de cette organisation est l'union économique.

Le Forum du Pacifique Sud, qui compte 16 membres dont l'Australie et la Nouvelle-Zélande, a opté pour des principes d'investissement alignés sur ceux de la Coopé-

ration économique Asie-Pacifique. En raison des coûts d'acheminement élevés dans la région, le Forum se consacre avant tout au problème du transport maritime.

Parmi les nombreuses initiatives africaines d'intégration régionale, la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDA) est l'une des plus réussies. Elle a permis une progression de l'IDE des pays africains les plus développés (Afrique du Sud et île Maurice) vers des pays moins avancés, insufflant ainsi un nouveau dynamisme à la région. Les pays francophones d'Afrique de l'Ouest ont créé une banque centrale commune et mis en place un programme actif d'harmonisation de la réglementation des entreprises (encadré 9.5 sur l'OHADA).

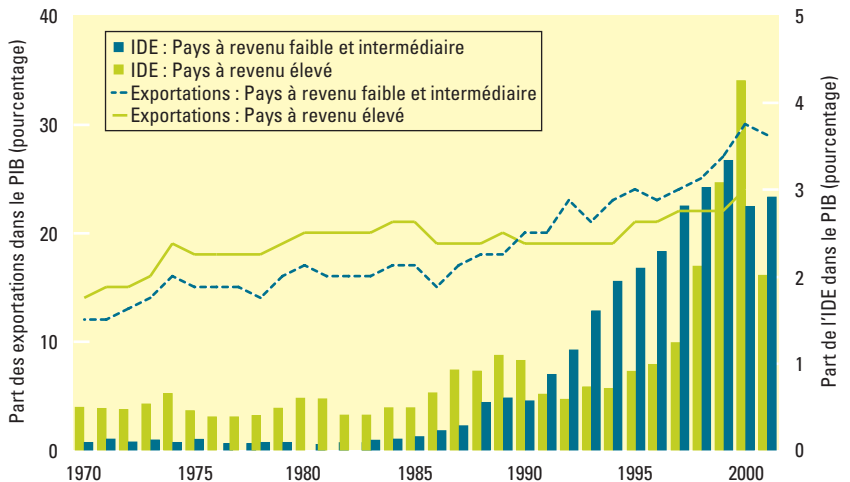
Sources : Secrétariat du Commonwealth et Banque mondiale, Joint Task Force on Small States (2004), Brautigam et Woolcock (2001), Secrétariat du Commonwealth (2003), Harsch (2002) et Fairbairn et DeLisle (1996).

de la mise en relation avec les marchés étrangers : par exemple, les entreprises mexicaines situées à proximité de multinationales au volume d'exportations élevé seront elles-mêmes plus susceptibles d'exporter²⁸. Aussi la priorité centrale est-elle souvent la levée des entraves, notamment réglementaires, à l'exportation²⁹.

Qu'en est-il donc des importations ? La réduction des obstacles à l'importation de marchandises peut :

- Réduire le coût des facteurs de production importés. Les majorations de prix sont moindres dans les pays où la concurrence étrangère est plus importante, quelle que soit la façon dont celle-ci est calculée (pénétration des importations, taux de protection effective ou pourcentage soumis à autorisation)³⁰. Les coûts imposés par les restrictions à l'importa-

Figure 3.5 Les exportations brutes et l'IDE se sont multipliés dans les pays en développement durant les années 90



Note : Exportations brutes de biens et de services. L'IDE se rapporte aux entrées nettes dans les pays interrogés. Source : Banque mondiale (2004b).

ENCADRÉ 3.5 Exportation et productivité : quel est le lien ?

Les économistes proposent deux explications à la productivité supérieure affichée par les entreprises exportatrices. La première est que l'exportation améliore directement la productivité des entreprises concernées : c'est l'hypothèse de l'apprentissage par l'exportation. En effet, la nécessité de se montrer compétitives sur les marchés internationaux encourage les entreprises à accroître leur productivité ou les expose à des technologies et méthodes de production étrangères. En outre, les exportations permettent aux sociétés de réaliser davantage d'économies d'échelle grâce à l'élargissement de leur marché potentiel.

D'après la seconde explication, étant donné que les entreprises doivent être efficaces pour être compétitives sur les marchés internationaux, seules celles qui sont efficaces peuvent exporter : c'est l'hypothèse de l'auto-sélectivité. Même si des entreprises inefficaces

peuvent prospérer sur les marchés locaux quand elles sont protégées de la concurrence internationale par des obstacles naturels (coûts de transport élevés) et des politiques commerciales (droits de douane et contingents), elles ne pourraient pas survivre sur les marchés internationaux. Ainsi, *in fine* seules les entreprises efficaces exportent.

Ces deux hypothèses ne s'évincent pas mutuellement. Même si les entreprises efficaces sont plus susceptibles d'exporter, cela n'exclut pas la possibilité que l'exportation puisse les aider à améliorer encore leur productivité.

Les faits observés étayent, dans une certaine mesure, les deux hypothèses. Plusieurs travaux économétriques ont démontré que les gains de productivité précèdent l'exportation, soutenant ainsi l'hypothèse de l'auto-sélectivité. Mais les études de cas

confortent souvent celle de l'apprentissage par l'exportation. Des recherches portant sur des exportateurs de Corée du Sud et de Taïwan (Chine) ont révélé que leurs clients constituent une source importante de nouvelles technologies : études, informations sur les procédés de fabrication et les méthodes de contrôle de la qualité, conseils techniques et inspections sur site et, enfin, formations destinées au personnel technique et de production. Certaines analyses économétriques abondent, elles aussi, dans le sens de l'apprentissage par l'exportation.

Sources : Aw, Chung et Roberts (2000) ; Bernard et Jensen (1999) ; Clerides, Lach et Tybout (1998) ; Hallward-Driemeier, Iarossi et Sokoloff (2002) ; Kraay (1999) ; Liu, Tsou et Hammit (1999) ; Westphal (2002).

tion aux entreprises et aux consommateurs qui dépendent des intrants d'un secteur protégé dépassent souvent très largement les avantages obtenus par les entreprises protégées³¹.

- *Faciliter la diffusion des connaissances et de la technologie moderne.* L'importation de machines représente une source substantielle de nouvelles technologies. La croissance de la productivité est plus rapide dans les pays en développement qui importent plus de biens d'investissement en provenance d'économies développées. Selon une étude, si les pays en développement accroissaient leurs échanges de 5 % du PIB, leur production progresserait à long terme d'environ 6,5 %³².
- *Encourager plus encore les entreprises locales à innover et à améliorer leur productivité.* D'après des études menées auprès des entreprises, la libéralisation des échanges dope la productivité des entreprises en concurrence avec les importations³³. C'est le constat qui a été fait au Brésil, entre 1990 et 1995, au Chili, dans les années 70 et 80, en Inde, au début des années 90, et en Colombie, entre 1977 et 1991³⁴. Une telle libéralisation peut en effet avoir des retombées spectaculaires (encadré 3.6). En Colombie, par exemple, une réduction de 10 % des droits de douane a entraîné une augmentation de 3 % de la productivité des entreprises³⁵. Ces gains de productivité résultent des améliorations enregistrées par certaines entreprises et de la sortie du marché des entreprises inefficaces³⁶.

Les investissements étrangers peuvent également fortement influencer la productivité, notamment en donnant accès à de nouveaux capitaux d'investissement, à de nouvelles technologies, à des

compétences de gestion et à des marchés d'exportation. L'incidence positive de la participation étrangère sur la productivité est démontrée par des études réalisées en Chine, en République bolivarienne du Venezuela et dans les pays d'Europe en transition³⁷. La productivité des clients et des fournisseurs locaux peut parfois en bénéficier. Les multinationales étrangères aident souvent les fournisseurs locaux en mettant à leur disposition de nouvelles technologies et en leur prodiguant des conseils sur la manière d'améliorer la qualité de leur production et leur productivité afin qu'ils puissent répondre aux normes internationales. Selon des études conduites en Indonésie et en Lettonie, l'entrée d'entreprises étrangères dans des secteurs situés en aval de la chaîne d'approvisionnement stimule la productivité des fournisseurs locaux en amont³⁸.

Les entreprises étrangères font aussi peser sur les entités locales la pression de la concurrence. Cette situation peut profiter aux entreprises et aux clients qui dépendent des facteurs de production des secteurs bénéficiant de l'IDE. En principe, les sociétés concurrentes devraient aussi pouvoir bénéficier des retombées technologiques et des incitations plus fortes à innover et à renforcer leur productivité. Cependant, les répercussions horizontales de l'IDE (pour les entreprises en concurrence avec une entité étrangère) ont des effets plus mitigés que les retombées verticales (pour les entreprises fournissant ou utilisant les intrants de l'entreprise étrangère en question)³⁹.

Les échanges et les investissements étrangers sont généralement facilités par des contacts informels avec les émigrants et la diaspora (encadré 3.7). Mais les bienfaits de l'ouverture à l'international justifient la priorité accordée à l'assouplissement des contraintes politiques en la matière. Le plan d'action prévoit l'amélioration de l'administration

ENCADRÉ 3.6 *La libéralisation des échanges en Inde : données récentes*

L'Inde a commencé à abaisser ses barrières aux échanges au milieu des années 80 : les restrictions quantitatives qui pesaient sur les importations de machines industrielles ont été supprimées et les droits de douane sur les biens d'investissement réduits de 60 %. Au début des années 90, ses politiques commerciales restaient cependant assez contraignantes. En 1991, le tarif douanier moyen s'établissait à 83 % environ et 13 % seulement des marchandises pouvaient être importées sans autorisation particulière. En 1998, ce taux avait été ramené à 30 %, et 57 % des produits pouvaient être importés sans restrictions.

Des études sur les entreprises et les secteurs d'activités comparant les performances des années 80 et 90 révèlent que la productivité des entreprises confrontées à la concurrence des produits d'importation a augmenté, ce qui a eu des répercussions substantielles. Topalova a établi qu'une réduction de 10 % des droits de

douane avait permis une hausse de 0,5 % de la productivité totale des facteurs. Ce sont les entreprises les plus efficaces qui semblent avoir le plus amélioré leurs performances. Une autre étude a montré que l'investissement et la productivité ont progressé dans les secteurs proches de la frontière technologique, mais pas dans les branches moins avancées sur le plan technologique.

Peu d'entreprises ont fermé leurs portes sous l'effet de la libéralisation des échanges. On peut en déduire que la plupart d'entre elles ont su gérer la pression concurrentielle supplémentaire, ou bien qu'en Inde à cette époque, il était difficile pour une entreprise de sortir du marché. Même si les réformes récentes sont censées accélérer les procédures de faillite, en 2003, ces dernières prenaient plus de temps en Inde (11 ans) que dans n'importe quel autre pays présentant des données comparables.

Un exemple précis sera plus parlant. En Inde, des

années 50 au début des années 90, le secteur de la machine-outil était protégé notamment par des droits de douane qui pouvaient atteindre 100 %. Lorsqu'en 1992 les droits ont été abaissés à environ 15 %, les entreprises locales se sont retrouvées dans l'incapacité d'entrer en concurrence avec les producteurs étrangers plus efficaces. Après plusieurs années difficiles, certaines entités locales ont su s'adapter à la concurrence étrangère en stimulant leur productivité. L'entreprise qui a dominé ce mouvement de relance ne faisait toutefois pas partie des entreprises protégées depuis 40 ans ; il s'agissait d'un producteur relativement nouveau, Ace Designers, qui avait débuté son activité seulement deux ans avant la réduction des droits de douane.

Sources : Aghion et al. (2003) ; De Long (2003) ; Rodrik et Subramanian (2004) ; Sutton (2002) ; Topalova (2003) ; Banque mondiale (2004k).

ENCADRÉ 3.7 Les résidents étrangers : le rôle des émigrants et de la diaspora

Les émigrants, ou la diaspora, ont toujours représenté une source importante d'investissement et de contacts pour les marchés d'exportation, leurs réseaux assouplissant certaines contraintes liées au climat de l'investissement et rapprochant les entreprises locales et étrangères.

Au cours des 15 dernières années, les Chinois établis à l'étranger ont contribué à 70 % de l'IDE en Chine. En 1995, 59 % de l'IDE accumulé en Chine provenait de Hong-Kong (Chine) et de Macao, et 9 % de Taïwan (Chine). Les Américains d'origine coréenne, par exemple, ont été les catalyseurs de la pénétration coréenne des marchés de l'automobile, de l'électronique et de l'élec-

troménager aux États-Unis. Au Canada, le nombre d'immigrants asiatiques qualifiés a doublé, ce qui a entraîné une augmentation de 74 % des importations asiatiques.

Au milieu des années 90, lorsque l'économie indienne a commencé à s'ouvrir, elle a attiré en premier lieu les 20 millions d'Indiens expatriés de par le monde. En 2002, la diaspora indienne, la plus nombreuse après l'immigration chinoise, a contribué à hauteur de 9 %, soit 4 milliards de dollars, à l'IDE de son pays d'origine. Les membres d'IndUS Entrepreneur, réseau de professionnels et d'entrepreneurs indiens dans le domaine de l'informatique, investissent actuellement dans des *start-up* en Inde et dans des entités hybrides opérant en Inde et

aux États-Unis. Cela a permis de stimuler la confiance des investisseurs étrangers dans le potentiel de l'Inde.

D'ailleurs, plusieurs Indiens expatriés ayant atteint des postes à haute responsabilité dans des multinationales occidentales ont encouragé leur entreprise à ouvrir des succursales en Inde. L'exemple le plus frappant est celui de Hewlett-Packard.

Source : Biers and Dhume (2000); The Economist (2003c); The Economist (2001); Head and Reis (1998); Gillespie and others (1999); Kapur (2001); Li, Li, and Zhang (1999); and Rauch and Trindade (2002).

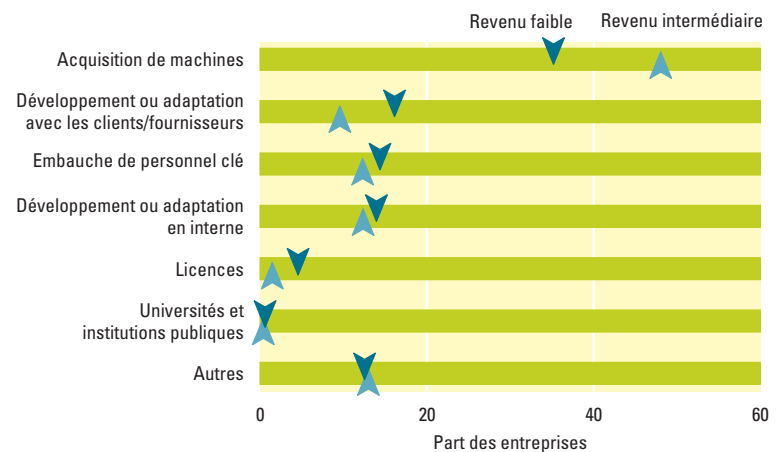
des douanes, la libéralisation des échanges et des régimes d'investissement étranger (chapitre 5), ainsi que la consolidation des infrastructures de transport (chapitre 6). L'adoption de règles et de normes internationales peut également renforcer l'environnement des transactions internationales (chapitre 9).

Progresser sur l'échelle technologique. Les progrès technologiques contribuent significativement à la croissance économique. Cela ne signifie pas que chaque pays doit tout ré-inventer, ni que toutes les avancées doivent être obligatoirement à la pointe de la recherche et toujours repousser les frontières technologiques. Pour la plupart des pays, adopter et adapter les technologies disponibles semble plus réaliste, et permet tout de même d'accroître la productivité. Les enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement confirment le rôle essentiel de la discipline de la concurrence pour encourager les entreprises à innover (chapitre 1).

Pour les entreprises les plus en retard sur le plan technologique, la stratégie de modernisation la moins onéreuse est d'exploiter les technologies développées ailleurs, par le biais d'échanges et de rachat de licences⁴⁰. Plusieurs études ont mis en avant l'incidence de l'importation de machines et d'équipements sur la productivité des pays en développement⁴¹. Dans le même ordre d'idées, 33 % des entreprises des pays à faible revenu et 49 % de celles des pays à revenu moyen estiment que les connaissances associées aux nouvelles machines constituent leur principale source d'innovation technologique (figure 3.6)⁴².

Une autre façon de progresser sur l'échelle technologique consiste à encourager la R&D locale. La R&D réalisée par les entreprises des pays en développement ne représente que 26 % (en pourcentage du PIB) de celles des économies développées (tableau 3.1). Cet écart s'explique en partie par le fait que les pays à revenu élevé présentent généralement une meilleure protection de la propriété intel-

Figure 3.6 L'accession aux innovations technologiques – principales sources



Note : La rubrique « Autres » inclut les transferts émanant des sociétés-mères, les salons professionnels, les voyages d'étude, les consultants et les associations professionnelles.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement

Tableau 3.1 Qui innove?

	Pays à revenu élevé	Pays en développement
Brevets délivrés par le Bureau américain des Brevets des marques déposés ^a	0,35	0
Brevets délivrés par l'Office européen des brevets	0,15	0
Personnel de R&D ^a	16,16	3,87
Dépenses de R&D ^b	1,58	0,41
R&D financés par le secteur productif ^b	0,74	0,13
R&D financés par l'étranger ^b	0,04	0,01
R&D menés par le secteur productif ^b	0,96	0,25
R&D menés par l'enseignement supérieur ^b	0,34	0,12
R&D menés par le secteur public ^b	0,28	0,22

a. Pour 10 000 habitants.

b. En pourcentage du PIB.

Source : Lederman et Saenz (2003).

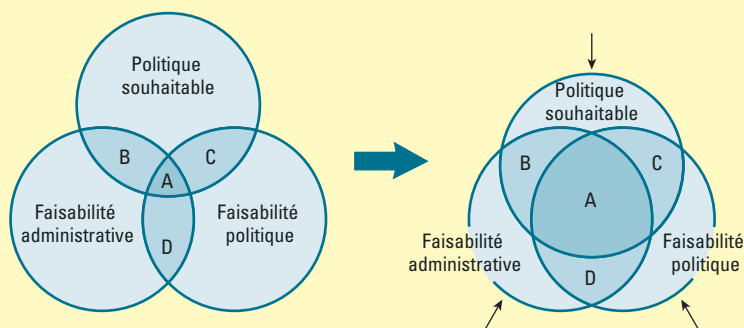
ENCADRÉ 3.8 *Élargir la zone d'intersection des améliorations réalisables et des améliorations souhaitables*

Les propositions d'amélioration à apporter aux politiques relatives au climat de l'investissement doivent répondre à trois critères. Tout d'abord, la réforme proposée doit être souhaitable, c'est-à-dire susceptible d'accroître le bien-être de la population. Elle doit être réalisable sur le plan administratif : les pouvoirs publics doivent disposer des ressources financières et des connaissances techniques nécessaires à sa mise en œuvre. Enfin, elle doit être réalisable sur un plan politique : les pouvoirs publics doivent pouvoir lui assurer un soutien suffisant pour triompher de la résistance des partisans du *statu quo*.

Dans tous les cas de figure, la zone d'intersection entre ces trois critères (zone A sur la figure) est limitée. Les options situées dans la zone D sont techniquement et politiquement réalisables, mais

ne sont pas souhaitables : il s'agit, par exemple, des restrictions ou des distorsions du jeu du marché. Les options situées dans les zones B et C, politiquement intéressantes mais non envisageables sur le long terme, sont des réformes vouées à l'échec ou qui manqueront de crédibilité.

À terme, l'objectif est d'élargir la « zone idéale » en augmentant la congruence des trois éléments. L'acquisition de connaissances et l'innovation permettent d'agrandir le champ des politiques souhaitables. La mobilisation des ressources et de l'expertise peut contribuer à améliorer la faisabilité administrative des mesures. Quant à leur faisabilité politique, elle peut être renforcée par une gestion efficace du changement, notamment par le biais de stratégies d'adhésion du public.



Source: D'après Lax et Sebenius (1986).

lectuelle, des marchés de crédit plus profonds, des institutions de recherche de meilleure qualité et davantage de capacités publiques à même de mobiliser les dépenses publiques destinées à la R&D⁴³. De faibles niveaux de compétence peuvent aussi entraver le développement d'industries plus axées sur la technologie (chapitre 7)⁴⁴.

Problèmes de mise en œuvre

Le processus de définition des priorités dépend également des contraintes de mise en œuvre, administratives ou politiques (encadré 3.8). Les stratégies de renforcement des capacités publiques destinées à alléger les obligations administratives sont traitées plus loin dans ce chapitre. Les contraintes politiques exigent souvent un engagement profond et des approches de gestion du changement efficaces.

Gérer les réformes au cas par cas

L'attribution de titres fonciers diffère évidemment de la libéralisation des échanges, de même que la réforme du système judiciaire est sans rapport avec celle du marché du travail. La plupart des domaines

liés au climat de l'investissement ont cependant un point commun : la nécessité de gérer la résistance des partisans du *statu quo*. Cette résistance peut émaner d'entreprises ou d'autres groupes d'intérêt qui tirent parti des limitations imposées au jeu du marché ou d'autres privilèges particuliers. Elle peut provenir d'agents de la fonction publique qui perçoivent des paiements informels ou tirent d'autres avantages de la position qu'ils occupent. La société dans son ensemble peut, elle-même, avoir une préférence pour le *statu quo* lorsque les conséquences d'un changement sont incertaines⁴⁵ ou que le processus de réforme suscite d'autres inquiétudes.

Toute stratégie d'accélération ou d'extension des améliorations du climat de l'investissement exige de surmonter ces résistances. Que savons-nous des catalyseurs de changement ? Comment mener à bien de telles évolutions ?

Catalyser les changements

Des mutations se font généralement jour lorsque les incitations en faveur du *statu quo* viennent à être bouleversées. L'expérience internationale montre que beaucoup de facteurs peuvent être à l'origine d'un changement de politique, même en cas de résistance des bénéficiaires du *statu quo*. Il peut s'agir de crises et de chocs exogènes, d'évolutions technologiques, d'opportunités nouvelles, d'informations et de concurrence institutionnelle inédites, de remaniements politiques et d'initiatives des décideurs politiques.

Crises et chocs exogènes. Les crises et chocs exogènes peuvent affaiblir la position de négociation des opposants aux réformes⁴⁶. Ce peut être aussi l'occasion pour les réformateurs d'exploiter les conditions économiques ou sociales en rapide mutation afin de justifier ou de légitimer certaines réformes. En Corée, la réduction des subventions croisées entre les filiales des *chaebol*, qui n'avait pu aboutir lors d'une première tentative au début des années 90, n'a pu être mise en œuvre qu'après la crise financière de 1997-1998⁴⁷. En Slovaquie, la détérioration de la situation budgétaire, associée à un taux de chômage élevé, a conduit les pouvoirs publics à lancer un ensemble de réformes en 2002, notamment en matière de garantie, de fiscalité et d'emploi. Des crises ne survenant que dans un seul secteur peuvent également entraîner des changements au niveau de l'action de l'État. Les pannes d'électricité qu'ont connues les Philippines dans les années 80 ont poussé les pouvoirs publics à ouvrir la fourniture d'électricité au secteur privé. Quant à l'industrie houillère aux États-Unis, les restrictions qui pesaient sur le travail ont été réformées lorsque les fluctuations du prix du pétrole ont remis en cause l'avenir des mines⁴⁸. Mais les crises n'ont pas

toujours cet effet : une recrudescence des tensions sociales et des perturbations de grande ampleur peuvent submerger les décideurs.

L'évolution technologique. L'évolution technologique peut menacer les intérêts de ceux qui emploient des technologies existantes et susciter de fait une forte réticence. Souvenons-nous des luttes qui, au début du XIX^e siècle en Angleterre, se sont soulevées contre les progrès technologiques de l'industrie textile. Toute avancée peut également affecter les coûts et les avantages pour les décideurs politiques qui soutiennent les mesures en vigueur. Ainsi, les progrès réalisés dans les télécommunications ont ouvert un nouveau champ à la concurrence et augmenté le coût de l'inertie pour les défenseurs des monopoles nationaux, d'où une série de réformes dans ce domaine, dans le monde entier, au cours des années 90.

Nouvelles opportunités. Les nouvelles opportunités, comme l'accès à des nouveaux marchés, peuvent être de bons catalyseurs du changement. Ainsi, l'espoir d'accéder à l'UE a modifié les programmes de réforme des pays d'Europe centrale et orientale⁴⁹. Il en a été de même au Mexique pour l'ALENA. La perspective d'adhésion à l'OMC a fortement influencé le programme de réformes de la Chine.

Informations nouvelles et concurrence entre institutions. De nouvelles informations peuvent ébranler les certitudes sur le bien-fondé du *statu quo* et mettre en évidence le coût de l'inertie. Des informations qui évaluent les performances d'un échelon de gouvernement par rapport à d'autres, notamment en termes de coûts et de productivité, peuvent amener des changements en entachant le prestige local ou en suscitant des inquiétudes sur les niveaux de vie à venir. La réussite des réformes politiques dans des échelons de gouvernement voisins peut également se traduire de façon tangible. En Chine, la concurrence entre provinces en matière d'investissement donne lieu à des transformations dans différents domaines d'intervention⁵⁰; des effets similaires sont aussi observables en Inde.

Changements politiques. Des changements d'orientation politique nets peuvent se produire à grande échelle, comme ce fut le cas lors de l'effondrement de la planification centralisée dans l'ancien bloc de l'Est. Ils peuvent aussi s'expliquer par un consensus social en mutation : l'émergence de la classe des marchands en Angleterre a permis de renforcer la protection des droits de propriété⁵¹. La progression des classes moyennes peut aussi favoriser l'opposition aux politiques confiscatoires et populistes⁵². Par ailleurs, les transitions politiques et

les refontes gouvernementales offrent aux réformateurs de nouveaux mandats et les poussent à se démarquer de leurs prédécesseurs. En Colombie, après une première tentative en 2000, une seconde vague de réformes de l'emploi a été mise en œuvre en 2002 par un autre gouvernement, qui a agi sans tarder pour tirer parti du soutien politique dont il bénéficiait.

L'innovation en matière de politiques publiques. Les individus qui identifient et encouragent les mutations politiques se trouvent souvent au sein de la fonction publique. Ils occupent des postes où ils peuvent être écoutés par le gouvernement et par l'opinion publique⁵³. Au Pérou, les efforts de réforme du système de propriété foncière doivent beaucoup à l'Institut pour la liberté et la démocratie, qui a su persuader les pouvoirs publics et la société en général de l'intérêt d'une telle réforme. Les groupes de la société civile jouent également un rôle actif dans la promotion d'améliorations des politiques et comportements relatifs au climat de l'investissement. L'ONG *Consumers International* et ses comités nationaux défendent ainsi les bienfaits de la concurrence. *Transparency International*, quant à elle, milite pour une plus grande transparence des transactions entre pouvoirs publics et entreprises⁵⁴.

Le niveau de résistance à une réforme est influencé par les enjeux qu'elle représente pour les bénéficiaires du *statu quo*, ainsi que par les solutions concurrentes. Les entreprises qui entretiennent des relations clientélistes avec les pouvoirs publics et profitent d'une réglementation inefficace, des distorsions du marché ou d'autres privilèges affaiblissant le climat de l'investissement dans son ensemble s'opposeront probablement plus vigoureusement au changement. Mais ce n'est pas toujours le cas. Les craintes pour leur réputation, pour les conséquences à long terme sur leur activité ou les implications d'une politique gouvernementale plus stricte peuvent inciter les entreprises à adopter une vision plus constructive de leurs intérêts personnels. Cela est particulièrement manifeste lorsqu'elles tentent de redorer leur blason en pratiquant la philanthropie d'entreprise ou par des initiatives de responsabilité sociale et des formes d'auto-réglementation. Des considérations de ce type peuvent amener les entités économiques à modérer leurs réticences vis-à-vis des réformes, voire à coopérer avec les réformateurs pour élaborer des solutions réalisables.

Communiquer pour rallier l'adhésion du public

Il est essentiel de communiquer sur les coûts et les avantages des différentes approches politiques pour

que les réformes, dans la plupart des domaines liés au climat de l'investissement, soient un succès. En effet, une étude menée par des hauts fonctionnaires et des représentants de la société civile de 60 pays en développement ou en transition a démontré que la mauvaise compréhension des réformes économiques par le public était l'un des principaux obstacles à leur réussite⁵⁵.

Recueillir et diffuser les informations qui évaluent les performances d'un pays ou analysent les coûts et les avantages d'une réforme (y compris les coûts de l'absence de réforme) peut sensibiliser le public aux réformes et lui permettre de mieux les comprendre. Cela peut également assurer une mobilisation plus large, notamment des citoyens, des consommateurs et des groupes de petits entrepreneurs susceptibles de bénéficier du changement. Enfin, la sensibilisation et l'adhésion du public peuvent réduire le risque d'une remise en cause ultérieure des choix d'orientation, d'où une meilleure crédibilité des réformes et une possible augmentation des investissements (chapitre 2).

Le moyen de communication le plus efficace dépend du problème à traiter, de la société et des groupes à atteindre. En Tanzanie, une chanson sur le thème de la privatisation a connu un grand succès populaire. En Ouganda, des débats et des pièces de théâtre radiodiffusés en dialecte local ont fait la preuve de leur efficacité. Au Pérou, ce sont les publicités télévisées et les cérémonies publiques de remise de titres fonciers qui ont été les plus utiles. Au Lesotho et en République bolivarienne du Venezuela, les bandes dessinées ont su intéresser un large public. Enfin, après le conflit en Bosnie-Herzégovine, les pouvoirs publics ont su donner à l'initia-

tive « Bulldozer » un nom emblématique et faire appel à une multiplicité de moyens de communication, y compris la mise en scène d'événements symboliques.

Les campagnes de communication servent non seulement à rallier l'adhésion du public, mais aussi à le sensibiliser aux réformes et à faire évoluer son comportement. Pour cela, il est important de faire savoir aux entreprises, consommateurs et autres groupes quels sont leurs droits et quelles mesures existent pour les défendre. Pour réformer les agences d'informations financières du Mexique, les autorités financières et le *Buró de Crédito* ont lancé une campagne visant à sensibiliser davantage les consommateurs en publiant les règlements sur leurs sites Web et en répertoriant les droits des consommateurs de manière simple et compréhensible. Dans le cadre de la réforme de son appareil judiciaire, la Géorgie a fourni un important effort de communication pour sensibiliser le public aux droits récemment acquis, améliorer la confiance dans le système et aider les utilisateurs à s'orienter parmi les différents tribunaux⁵⁶.

Impliquer les parties prenantes

Il est essentiel d'entamer au plus tôt des consultations sur les changements proposés avec les principales parties prenantes, notamment avec les gagnants et les perdants potentiels, afin de valider les hypothèses qui sous-tendent les propositions d'amélioration. Cette méthode peut permettre de recueillir des suggestions d'ajustement des propositions destinées à en améliorer les résultats et à en faciliter la mise en œuvre. Elle peut également apaiser les doutes des entreprises confrontées aux changements politiques et réglementaires et les amener à investir davantage et plus rapidement. Enfin, en pratiquant des consultations étendues, on peut réduire le risque de voir les groupes favorisés tenter d'influer de manière disproportionnée sur les procédures d'élaboration des politiques et améliorer ainsi la transparence et l'adhésion du public.

Les modalités de consultation peuvent varier. Au Vietnam, les réformes visant à simplifier l'immatriculation des entreprises ont fait appel à des consultations avec des associations du secteur privé, des groupes professionnels, des avocats, des journalistes et des membres de l'Assemblée nationale. Au Pakistan, les réformes de l'immatriculation des entreprises ont été conçues et approuvées à l'issue d'un processus de consultation qui comprenait la diffusion de règles provisoires et leur discussion avec la chambre de commerce, la chambre de l'industrie, les organes professionnels et le public. S'agissant des réformes foncières au Pérou, les occupants illégaux de terrains en zone urbaine ont été consultés lors d'assemblées publiques destinées

ENCADRÉ 3.9 *L'initiative « Bulldozer » en Bosnie-Herzégovine*

En 2002, la Bosnie-Herzégovine a lancé l'initiative « Bulldozer » pour associer le secteur privé aux réformes. Une unité de coordination a invité 30 associations locales à proposer, évaluer et affiner des réformes. Parmi ces associations, toutes membres de la commission plénière de « Bulldozer », figuraient des associations professionnelles régionales, des associations municipales d'entrepreneurs, la Confédération des employeurs, le Réseau des femmes pour l'activité économique, le Réseau de microcrédit et l'Association des apiculteurs et producteurs de miel.

Le fonctionnement du dispositif est le suivant : un groupe d'avocats et d'économistes évalue les propositions. Chaque proposition est ensuite soumise à une analyse coûts-avantages, puis les experts de la branche d'activités concernée sont invités à formuler leurs commentaires avant l'étape suivante, de sorte qu'aucune entreprise ne peut exploiter le processus à son seul profit.

Les réformes envisagées sont ensuite soumises aux pouvoirs publics. S'engage alors un dialogue

intensif entre le comité « Bulldozer », le conseil des ministres et les autorités régionales. Lorsqu'une réforme est adoptée, le comité doit veiller à sa bonne mise en œuvre. Une publication semestrielle informe le public de l'avancement des réformes, notamment de leurs résultats.

Cette initiative a permis d'alléger de manière significative les procédures bureaucratiques qui pesaient sur les entreprises. Elle a permis de diviser par deux le nombre de démarches nécessaires à l'enregistrement de l'IDE, d'accélérer les procédures de dédouanement, de dispenser des formations et de renforcer les pouvoirs des groupes locaux de défense des intérêts afin d'atténuer les disparités entre eux et de mettre en place des mécanismes de participation de la société civile à la prise de décision. En juin 2003, des comités régionaux « Bulldozer » ont vu le jour, tous sur la base du volontariat et de l'autofinancement.

Source : Herzberg (2004).

à les informer sur la méthode et sur le calendrier des programmes de régularisation foncière, et à recueillir leur point de vue. La Lettonie a défini ses priorités de réforme et élaboré son programme d'action par le biais de consultations avec des associations professionnelles et de nombreux services d'inspection. En Chine, la municipalité de Hangzhou a récemment mis en place un système d'auditions invitant les parties prenantes et le public à exprimer leurs opinions sur les propositions de réformes⁵⁷. Enfin, en Bosnie-Herzégovine, l'initiative « Bulldozer » prévoit un engagement local pour l'identification, l'évaluation et le suivi des réformes (encadré 3.9).

Il importe également d'impliquer les éventuels perdants, même s'il est de toute façon peu probable qu'ils restent muets. En effet, ils peuvent fournir un retour d'information sur les propositions ; en outre, les impliquer de manière constructive peut faciliter la mise en œuvre des réformes. Plus particulièrement, si certains travailleurs s'estiment lésés par une réforme, des discussions rapides et constructives sont susceptibles d'atténuer les impacts sociaux négatifs (chapitre 7). En Afrique du Sud, les pouvoirs publics ont ainsi mis en place des financements et des programmes de formation pour aider les syndicats à devenir des interlocuteurs plus actifs dans les discussions sur la privatisation.

Offrir une compensation, si nécessaire

Lorsque des entreprises d'État sont restructurées ou privatisées, il n'est pas rare que des parts en soient distribuées aux salariés et que des indemnités de licenciement, des pensions, des mesures de reclassement ou d'autres formes d'aide soient mises en place pour faciliter l'adaptation à un nouvel emploi. Des mesures d'atténuation spéciales pour les travailleurs peuvent enfin être adoptées lorsque certains secteurs subissent une restructuration importante, en particulier lorsqu'il n'existe pas encore de filet de protection sociale couvrant l'ensemble de l'économie (chapitre 7).

L'argument en faveur de l'indemnisation des entreprises affectées par les changements de politiques semble différent. Si un projet de réforme constitue une violation des droits de propriété ou des droits contractuels, l'absence d'indemnisation aura un effet inhibiteur sur le climat de l'investissement, comme le démontrent les récentes expropriations qui ont eu lieu au Zimbabwe (chapitre 4). Lorsque aucun droit n'est concerné en particulier, les arguments en faveur d'une indemnisation demandent plus de réflexion. Les entreprises reçoivent généralement une compensation lorsqu'elles représentent un groupe restreint de la société et que la proposition de réforme ne répond pas à leurs attentes légitimes. Ainsi, à Singapour, lorsque les

pouvoirs publics ont réduit la durée de la période d'exclusivité promise à l'ancien opérateur public de télécommunications, privatisé, les actionnaires ont été indemnisés⁵⁸. Autre exemple, aux États-Unis, les entreprises d'électricité ont été dédommagées lorsque le passage à la concurrence a rendu caduques certains titres acquis sous un régime réglementaire antérieur⁵⁹. L'indemnisation est plus rare lorsque la totalité ou presque des entreprises du pays sont concernées par une évolution considérée comme un risque inhérent à l'activité économique, comme dans le cas d'une réforme fiscale ou de l'introduction d'une nouvelle loi sur la concurrence.

Les indemnisations ne se font pas nécessairement en numéraire. Ainsi, aux États-Unis, l'indemnisation proposée aux entreprises désavantagées par l'évolution de l'environnement réglementaire provenait d'un prélèvement sur les tarifs à la consommation. Les programmes de réforme peuvent parfois être conçus de façon à ce que les entreprises qui sont pénalisées par une réforme (libéralisation des échanges) se trouvent favorisées par d'autres (amélioration de la réglementation de l'activité économique).

Lorsqu'une indemnisation est proposée, il est parfois à craindre que les pouvoirs publics se retrouvent pris au piège et que le groupe concerné utilise sa résistance à la réforme pour obtenir davantage. Les mécanismes de règlement des différends peuvent alors atténuer la portée de ce type de comportement stratégique, de la même façon que les indicateurs ou les principes issus d'enseignements apportés par l'expérience d'autres pays.

Maintenir la dynamique des réformes

L'amélioration du climat de l'investissement est un processus, non une action ponctuelle. Étant donné l'ampleur du programme d'action et le besoin d'un examen régulier des politiques, de nombreux pays mettent en place des institutions chargées d'apporter leur concours pour des tâches déterminées et de soutenir les progrès par des changements dans l'appareil d'État. Ces institutions, qui se présentent sous diverses formes, peuvent remplir les quatre fonctions principales suivantes, isolément ou de manière combinée :

- faciliter la consultation
- faciliter la coordination
- examiner les politiques publiques et les lois existantes
- examiner les projets de réglementation et de politiques à adopter.

Table 3.2 Forums consultatifs traitant des problèmes du climat de l'investissement – quelques exemples

	Gouvernement	Entreprises	Syndicats	Législateurs	Société civile	Donateurs
Problèmes économiques généraux						
<i>Lettonie – Tripartite Cooperation Council</i>	✓	✓	✓			
<i>Afrique du sud – National Economic Development and Labor Council</i>	✓	✓	✓		✓	
<i>Papouasie-Nouvelle-Guinée – Consultative Implementation and Monitoring Council</i>	✓	✓	✓		✓	✓
Problèmes du secteur privé						
<i>Vietnam – Private Sector Forum</i>	✓	✓		✓		✓
<i>Ouganda – Private Sector Foundation</i>	✓	✓		✓	✓	
<i>Pakistan – Workers and Employers Bilateral Council</i>	✓	✓	✓			
<i>Singapour – Competitiveness Council</i>	✓	✓				

Source : Personnel de la Banque mondiale.

Faciliter la consultation

De nombreux pays ont créé des structures destinées à promouvoir un dialogue continu avec les représentants des parties prenantes. Pour être efficaces, ces structures doivent encourager la libre circulation des informations, établir une relation de confiance entre les participants et contribuer à l'élaboration de solutions. Il est particulièrement important qu'elles reflètent la diversité des intérêts des parties concernées par les réformes du climat de l'investissement et ne se limitent pas à conforter les élites. Un fonctionnement d'une grande transparence, incluant notamment la publication régulière de rapports, peut également permettre au public d'avoir davantage confiance dans les programmes de réforme.

Les attributions des représentants varient considérablement (tableau 3.2), de même que leurs mandats. Certains considèrent l'élaboration des politiques du point de vue de l'économie dans son ensemble, tandis que d'autres se concentrent plus précisément sur le secteur privé. Parmi ces derniers, nombreux sont ceux dont le mandat s'étend au-delà du simple dialogue et à qui il incombe d'identifier les goulots d'étranglement, de réunir un consensus, de recommander des mesures et de superviser la progression des réformes. Les cas de la Lettonie et de la Turquie illustrent les approches les plus courantes (encadré 3.10).

Faciliter la coordination

Les responsabilités concernant les politiques relatives au climat de l'investissement sont généralement réparties entre différents ministères et organismes publics et même, souvent, entre différents échelons de gouvernement. Il peut être très important de renforcer la coordination entre les instances adéquates pour répondre efficacement aux questions d'intérêt général et promouvoir la cohérence des politiques publiques. Une direction centrale peut également permettre d'insuffler un nouvel élan aux réformes et de vaincre la résistance des partisans du *statu quo*.

S'ils sont placés sous l'autorité de hauts fonctionnaires, les forums de consultation avec les parties prenantes extérieures peuvent contribuer à la cohérence des politiques publiques. Il est souvent nécessaire d'instaurer des mécanismes au sein même des administrations. Il peut s'agir de comités ministériels de haut niveau ou même de la création d'un ministère spécifique. Ainsi, les pays entrant dans l'UE créent souvent un ministère de l'Europe chargé de coordonner les réformes proposées isolément dans les différents ministères. En Pologne, cette tâche a été confiée au Comité pour l'intégration européenne⁶⁰.

ENCADRÉ 3.10 Mécanismes de consultation en Lettonie et en Turquie

De nombreux pays ont créé des structures destinées à promouvoir un dialogue ininterrompu avec les parties prenantes sur les améliorations du climat de l'investissement. Les approches retenues en Lettonie et en Turquie mettent en lumière certaines de leurs fonctions clés.

En Lettonie, le Comité de pilotage pour l'amélioration de l'environnement économique adresse ses rapports au ministre de l'Économie. En Turquie, le Conseil de coordination pour l'amélioration du climat de l'investissement rend compte de ses travaux au sous-secrétariat du Premier ministre. Ces deux entités sont composées de représentants des principaux ministères, d'associations d'entreprises locales, d'exportateurs et d'investisseurs étrangers. Dans les deux pays, ces organismes sont épaulés par un secrétariat qui s'acquitte des tâches quotidiennes et du suivi des réformes. Il s'agit, en Lettonie, de l'Organisation pour l'amélioration de l'environnement économique de l'Agence lettone de développement et, en Turquie, de la Direction générale de l'investissement étranger, rattachée au Trésor.

Les objectifs et les mandats de ces deux organismes sont clairement définis. Leurs fonctions cou-

vrent un large spectre de questions visant à développer des stratégies et à formuler des propositions concrètes pour les réformes à venir. La gestion de ces tâches est généralement assurée par des comités techniques. La Turquie dispose de neuf comités, la Lettonie en comptait quatre au départ, mais leur nombre et leurs centres d'intérêt évoluent en fonction des besoins et des préoccupations des entreprises.

Les deux organismes aident à la conception et à l'application des réformes. Le conseil turc a permis l'élaboration de lois sur l'embauche de salariés étrangers, l'IDE, l'enregistrement des sociétés et le travail. Il s'est également engagé dans des réformes concernant les douanes, la concession de licences, les droits de propriété intellectuelle et l'acquisition de terres. Le comité letton contribue à la mise en œuvre de réformes législatives et procédurales sur les inspections, les immatriculations, les impôts, les douanes, l'acquisition de terres et la construction.

Sources : Coolidge, Grava et Putnina (2004) ; www.yased.org.tr.

Une coordination plus quotidienne peut être effectuée par le secrétariat technique du forum de consultation ou par le comité de coordination. En 2000, le Vietnam a mis en place un groupe directeur interministériel sur la mise en œuvre de la loi sur les entreprises, afin de promouvoir la continuité d'application du programme de réformes (encadré 3.11).

Si la promotion de la coordination des politiques publiques entre les administrations nationales et infranationales peut s'avérer délicate, elle soulève aussi d'autres problèmes. Comme le montrent les cas de la Chine et de l'Inde, la concurrence institutionnelle entre les échelons de gouvernements infrarégionaux peut renforcer le climat de l'investissement en favorisant l'innovation et en servant de contrepoids au comportement arbitraire des pouvoirs publics (chapitre 2). Un certain niveau de coordination peut néanmoins s'avérer utile pour traiter les retombées entre sphères de compétences. Ainsi, au Mexique, les procédures qui permettent aux administrations fédérales et municipales de rendre les réglementations sur le fret routier compatibles et complémentaires font actuellement l'objet d'améliorations.

Examiner les politiques et les lois existantes

La plupart des distorsions faussant le climat de l'investissement proviennent des lois et des politiques en vigueur. Pour promouvoir un processus continu d'examen et de réforme des politiques, de nombreux pays créent des institutions chargées d'étudier plus régulièrement ces dispositifs et de préconiser des réformes.

Ce rôle peut être confié aux secrétariats techniques des organismes de consultation ou de coordination. Le Comité national de la compétitivité, en Thaïlande, et le Comité pour la compétitivité, à Singapour, sont ainsi mandatés pour analyser les contraintes qui pèsent sur la concurrence et formuler des recommandations précises. Le Comité thaïlandais est présidé par le Premier ministre, le Conseil national du développement économique et social lui servant de secrétariat. Ce Comité a procédé à l'évaluation de plusieurs secteurs de l'économie, notamment de l'artisanat, du tourisme et de l'édition de logiciels, et porté à l'attention des pouvoirs publics plusieurs questions proprement sectorielles ou touchant l'économie dans son ensemble : service centralisé pour les investisseurs internationaux, informations sur les lois et les règlements et niveaux de compétence de la main-d'œuvre⁶¹.

Les organismes en charge ont parfois des mandats plus étendus. En Australie, par exemple, la *Productivity Commission* (commission de la productivité) concentre son activité sur l'analyse détaillée de domaines d'action particuliers choisis par les pou-

ENCADRÉ 3.11 *Le suivi des améliorations du climat de l'investissement au Vietnam*

À la fin des années 80, le Vietnam a commencé sa transition d'une économie centralisée à une économie davantage orientée sur le marché. Malgré de nombreuses améliorations, notamment l'ouverture du pays à l'IDE, l'environnement réglementaire du secteur privé se caractérisait toujours par ses lourdeurs, ses incohérences et ses redondances.

Pour faire progresser les réformes nécessaires, les agents de l'État ont collaboré avec une association professionnelle très importante (la Chambre de commerce et d'industrie du Vietnam) et une équipe de l'Institut central de gestion économique au sein du ministère de la Planification et de l'investissement, les « champions » techniques de la réforme. En janvier 2000, une nouvelle loi sur les entreprises a été votée, destinée à faciliter la création d'entreprises, à protéger les entités économiques de l'interférence de la bureaucratie, à faciliter l'extension des activités et à perfectionner le gouvernement d'entreprise.

Conscient que l'adoption de la loi n'était qu'un début, les autorités ont mis sur pied un groupe

pilote interministériel chargé de sa mise en œuvre, présidé par le ministre de la Planification et de l'investissement. Ce groupe pilote, qui ne cesse d'améliorer la coordination entre agences, a récemment encouragé les agences nationales à « changer d'orientation de gestion et à se mettre à la place des entreprises ». Les autorités locales semblent hésiter entre essayer de récupérer leur pouvoir discrétionnaire sur l'immatriculation des entreprises (souvent dans un intérêt personnel) et rationaliser les procédures afin d'attirer de nouvelles entreprises dans leur région.

Une étude récente sur les entreprises a constaté la « résurgence tacite de procédures complexes et pesantes au sein de plusieurs administrations locales ». Le cas du Vietnam nous montre donc qu'il faut souvent rester vigilant pour que les réformes s'enracinent véritablement.

Source : Mallon (2004).

voirs publics. Sa réputation établie d'organisme rigoureux et indépendant associée à l'efficacité de ses consultations avec les parties prenantes lui a permis d'exercer une influence non négligeable. Au Japon, le Comité de la réforme de la réglementation, relevant du Premier ministre, a pour responsabilité de coordonner la mise en œuvre d'un vaste plan de déréglementation⁶². Au Mexique, une Unité de déréglementation économique a été mise en place en 1988, afin de superviser les améliorations apportées à la réglementation de l'activité économique. Parmi d'autres réformes, cette unité a proposé la suppression du contrôle des prix, la déréglementation du secteur des transports et la simplification du processus de normalisation. En 2000, cette unité est devenue la Commission fédérale pour l'amélioration de la réglementation (COFEMER), organisme indépendant et non gouvernemental. Elle a conservé d'importants pouvoirs de supervision formels sur l'analyse des réglementations fédérales et travaille avec les niveaux de gouvernement infranationaux à l'allègement des formalités administratives. Les agences de promotion de la concurrence et de l'investissement se font elles aussi les « champions de la réforme » dans leurs domaines respectifs (chapitre 5).

Les pays à faible revenu ont peu d'expériences de ce type, mais ils ont tout de même connu quelques succès. Le Sénégal a, par exemple, créé un Groupe de réflexion sur la compétitivité et la croissance, afin d'identifier les contraintes liées aux politiques et à la réglementation qui pèsent sur l'investissement et la compétitivité, et de mettre en œuvre des mesures correctives (encadré 3.12).

Examiner les nouvelles propositions touchant les politiques et la réglementation

Les pouvoirs publics doivent également s'assurer que les nouvelles propositions de mesures ou de règlements n'érodent pas le climat de l'investissement en introduisant des charges injustifiées ou d'autres distorsions. Dans cette optique, tous les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ont établi des procédures d'évaluation de l'impact de la réglementation. Les projets de lois et de règlements sont soumis à une évaluation quantitative de leurs coûts et de leurs avantages, les informations étant mises à la disposition des législateurs et des autres décideurs. Ces procédures permettent de veiller à ce que les propositions tiennent compte de l'économie dans sa globalité. Ces examens supplémentaires permettent également de détecter les comportements de recherche de rente.

Aux États-Unis, environ 60 % des réglementations sont modifiées après examen par l'*Office of Information and Regulatory Affairs* (service de la gestion et du budget). Des dispositions similaires sont en place dans 22 pays de l'OCDE et dans certains pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure d'Europe de l'Est, d'Amérique latine et d'Asie⁶³. Au Mexique, c'est la COFEMER qui est chargée du processus d'étude. Entre 2000 et début 2003, elle a traité près de 1 500 règlements⁶⁴. En Corée, un Comité d'examen de la réglementation a examiné près de 3 000 réglementations entre 1998 et 2002, refusant 387 réglementations provisoires et en renvoyant 1 157 à des organismes de parrainage pour révision⁶⁵. Le problème reste de savoir si ces études d'impact peuvent être efficaces dans les pays à plus faible revenu.

Un engagement politique fort est essentiel, sinon les programmes sont voués à l'échec, quel que soit le pays. Les capacités techniques peuvent s'avérer plus contraignantes dans les pays à faible revenu, même s'il peut être intéressant de s'inspirer des compétences des universités locales ou d'autres organismes⁶⁶. Les processus d'examen réglementaire de la Bulgarie ont ainsi tiré profit de leur collaboration avec un groupe de réflexion à but non lucratif⁶⁷.

Les problèmes de structure institutionnelle sont souvent plus épineux. Il existe deux solutions antagonistes consistant à créer une entité centrale dotée de l'autonomie et des compétences nécessaires pour envisager objectivement les règlements, ou une procédure bien intégrée à la structure habituelle d'administration et d'élaboration des politiques publiques. Les services centraux d'examen indépendants peuvent aider à profiter de quelques compétences techniques disponibles et promouvoir des évaluations cohérentes. On considère pourtant souvent qu'ils empiètent excessivement sur les prérogatives des ministères. Déléguer des responsabilités aux ministères opérationnels peut rallier leur soutien au processus, néanmoins, l'absence de cadre d'application clairement défini peut conduire à des résultats décevants. Au Ghana, par exemple, aucun ministère n'était réellement responsable en propre de l'examen des politiques et de la réglementation. En revanche, chacun dressait sa propre liste de préférences, qui ne dépassait pas le stade de l'évaluation qualitative⁶⁸.

Jusqu'à une période récente, la procédure de révision en vigueur en Bulgarie présentait les mêmes faiblesses : chaque organisme effectuait différents types d'évaluation, appliquait des méthodes comptables et des critères différents et publiait des volumes d'information divers. Ces examens n'ont eu aucun effet perceptible sur la législation avant l'élaboration de méthodes et de critères de révision uniformisés⁶⁹. En Lituanie, en revanche, l'évaluation de tous les projets de loi s'effectue sous l'égide de la présidence. Les révisions sont entreprises par le commanditaire de la loi, en consultation avec les personnes concernées par les propositions de changement. Des résumés d'évaluation accompagnent tous les projets de loi et sont examinés aux niveaux interministériel, sectoriel et gouvernemental, chacun ayant la possibilité de retourner la loi à son commanditaire avec une liste d'améliorations souhaitées⁷⁰.

Des mécanismes et des procédures de ce type peuvent contribuer à maintenir la dynamique, néanmoins, leur succès dépend de la volonté politique en jeu et de leur crédibilité auprès des parties prenantes. De tels dispositifs bénéficient en

ENCADRÉ 3.12 *L'évolution d'un champion de la réforme au Sénégal*

Le Groupe de réflexion sur la compétitivité et la croissance du Sénégal a été créé par décret présidentiel en 1993 dans le but d'identifier les contraintes réglementaires imposées aux investissements et à la compétitivité, pour ensuite établir et mettre en œuvre des mesures correctives.

En tant qu'organisme de coordination, le groupe organise également de vastes consultations avec les représentants des pouvoirs publics, les organisations du secteur privé, les syndicats, les universités et les médias. Il a permis l'instauration de comités chargés d'étudier les problèmes de concurrence intérieure, la promotion de l'exportation et de l'investissement, la gestion des relations industrielles et la réglementation du travail, ainsi que les coûts de transport. Cet organisme dirige désormais les initiatives d'amélioration du climat de l'investissement.

En 2000, les fonctions du groupe ont été intégrées à une nouvelle institution, l'Agence nationale de promotion de l'investissement et des grands travaux (APIX), directement rattachée au cabinet présidentiel. L'APIX a pour mission d'identifier et d'encourager les investisseurs, de faciliter la restructuration du secteur privé, de simplifier les procédures administratives et de mettre en application des stratégies visant le développement des secteurs prioritaires, tels que le tourisme, les travaux publics et de génie civil. Cette agence a mis sur pied un guichet unique pour toutes les procédures d'enregistrement des modifications de statut d'une entreprise, ramenant ainsi de 60 à 14 jours le temps nécessaire pour que l'entreprise en question puisse relever du Code de l'investissement.

Source : Diop (2003). Voir également www.apix.sn.

outre de processus visant à renforcer sans cesse les capacités de l'appareil d'État.

Renforcer les moyens d'action de l'État

Les améliorations du climat de l'investissement diffèrent en termes de ressources, de compétences et d'informations requises. Certaines sont financièrement peu exigeantes, la hausse de la croissance économique pouvant se traduire par une augmentation des recettes fiscales. Tous les pays doivent cependant améliorer la qualité de la fonction publique et des informations disponibles pour orienter et administrer les réformes.

Compétences

L'instauration d'une fonction publique compétente, professionnelle et fiable peut profiter au climat de l'investissement sous toutes ses formes. Dans certains des domaines qui intéressent la politique du climat de l'investissement, il est également nécessaire de s'appuyer sur des compétences plus spécialisées, encore insuffisantes dans certains pays. Il s'agit là notamment des domaines de la réglementation et de certains aspects de l'administration fiscale. Les compétences, la crédibilité et l'efficacité de la fonction publique peuvent avoir une influence majeure sur le contexte politique dans lequel évoluent les entreprises.

Pour faciliter le recrutement d'un personnel compétent et le retenir, de nombreux pays confient ces fonctions à des structures administratives plus autonomes (chapitre 5). En outre, les institutions choisissent de plus en plus de confier des contrats de sous-traitance interne ou externe à des experts, pour des missions précises, y compris dans les pays développés. Une enquête menée récemment auprès d'organismes de réglementation de l'infrastructure dans les pays développés a révélé que trois quarts d'entre eux font appel à des consultants ou à d'autres intervenants extérieurs. Dans plus de 90 % des cas, la sous-traitance a également permis d'améliorer les compétences de l'organisme réglementaire⁷¹. Si les capacités locales sont réduites, des fonctions entières peuvent être sous-traitées, comme c'est le cas pour l'administration douanière du Mozambique (chapitre 5). Enfin, les stratégies de renforcement des capacités sont également adaptées aux besoins particuliers des organismes spécialisés, notamment par la constitution de réseaux internationaux de professionnels de la réglementation (encadré 3.13).

Apprentissage et information

La nécessité d'élargir les capacités de l'État ne se limite pas aux seules compétences techniques. Les pouvoirs publics doivent améliorer les processus d'acquisition continue de connaissances, notam-

ment de connaissances tirées de l'expérience, qu'elles viennent de l'étranger ou du pays même. La décentralisation et la concurrence institutionnelle constituent des sources d'apprentissage et d'innovation politique dans des pays tels que la Chine et l'Inde – où les États et les provinces ont expérimenté d'autres méthodes d'action, les régions les plus efficaces ayant été rapidement imitées par les autres, parfois même par le pouvoir central. Au Pérou, les projets pilotes de réforme foncière des années 90 ont ouvert la voie à un programme national plus audacieux. En Ouganda, les efforts visant à améliorer les processus d'enregistrement des entreprises ont débuté par un projet de démonstration à Entebbe (chapitre 5).

Pour tirer profit de ces expériences, évaluer les tendances et suivre les réactions des entreprises à certains changements politiques précis, les autorités doivent avoir accès à des données fiables sur le fonctionnement de leurs secteurs privés. Les processus de consultation peuvent constituer une source d'information, mais rien ne remplace les sources de données plus objectives et plus cohérentes. En effet, dans de nombreux pays en développement, les données les plus élémentaires, par exemple sur le niveau de l'investissement privé, font défaut ou sont inadaptées. On constate les mêmes lacunes pour les données officielles des registres du commerce. Conçues pour remplir divers objectifs (recouvrement des impôts et des cotisations sociales), ces données peuvent fournir des informations essentielles sur le dynamisme des entreprises. La généralisation de la normalisation et la mise à jour régulière des données des registres du commerce,

ENCADRÉ 3.13 Réseaux de professionnels de la réglementation de l'infrastructure

Depuis le début des années 90, les pouvoirs publics du monde entier se sont tournés vers un nouveau modèle de services d'infrastructure. Ce modèle prévoit l'amélioration de la capacité de l'État à réglementer ces services, principalement fournis par les entreprises privées. Dans cette optique, plus de 200 organismes de réglementation autonomes de l'infrastructure ont été mis en place dans les pays en développement.

L'*International Forum for Utility Regulation* (IFUR), créé par la Banque mondiale en 1996, est une structure chapeautant des initiatives d'acquisition de connaissances et de création de réseaux. Sa première grande réalisation a été un programme de formation de deux semaines sur les besoins des instances de réglementation de l'eau, de l'électricité, du gaz et des télécommunications. Depuis 1997, plus d'un millier d'organismes de réglementation, originaires de 115 pays, ont participé à ce programme bisannuel. Un programme complémentaire sur la réglementation des services de transport, instauré par l'Institut de la Banque mondiale en 1998, compte aujourd'hui plus de 350 par-

ticipants. Au-delà de la formation théorique, ces initiatives permettent de constituer des réseaux directs d'organismes réglementaires, destinés à faciliter le partage continu des informations et le soutien mutuel.

D'autres initiatives régionales ont depuis été lancées en Asie du Sud, en Afrique et en Asie de l'Est. Le *South Asian Forum for Infrastructure Regulation* (SAFIR), qui a vu le jour en 1999, propose aux responsables de la réglementation des programmes de formation et d'aide à l'acquisition et au partage des connaissances. Le Forum africain pour la réglementation des prestations de services, créé en 2000, offre un mécanisme de mise en commun des expériences et des informations sur des problèmes de réglementation précis. Ses réunions se concentrent sur des thèmes spécifiques, comme les stratégies de participation des consommateurs et des autres parties prenantes. En 2003, une initiative régionale similaire a été mise en œuvre en Asie de l'Est et dans le Pacifique.

Source : Personnel de la Banque mondiale.

comme le fait Eurostat pour les pays de l'UE, peuvent aider les pouvoirs publics à contrôler le développement du secteur privé et attirer leur attention sur les problèmes politiques émergents. Enfin, la mise en place ou l'amélioration des enquêtes réalisées auprès des entreprises, outil standard dans les pays développés, peuvent également s'avérer utiles. Ces enquêtes offrent des informations sur l'investissement, sur la création et la suppression d'emplois ainsi que sur la croissance de la productivité et de la production, à des niveaux de désagrégation poussés. Si de nombreux pays en développement recourent aux enquêtes d'entreprises, il existe des possibilités d'améliorer la représentativité des échantillons, la normalisation des structures et la fréquence de ces enquêtes.

La première partie de ce Rapport avance que l'amélioration de l'action et du comportement des pouvoirs publics qui influent sur le climat de l'investissement est indispensable pour stimuler la croissance et réduire la pauvreté, et doit figurer au nombre des priorités gouvernementales.

Le chapitre 1 montrait qu'il convient d'améliorer les possibilités et les incitations des entreprises de tous types à investir à des fins productives, à créer des emplois et à développer leurs activités. À cet effet, il faut consentir des efforts pour réduire les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence injustifiés. Le chapitre 2 portait sur l'antagonisme fondamental auquel les États doivent faire face lorsqu'ils prennent des décisions relatives au climat de l'investissement. Si les entreprises jouent un rôle crucial dans l'amélioration du niveau de vie, leurs préférences politiques peuvent diverger de celles de la société dans son ensemble. Pour arbitrer entre ces différences, les pouvoirs publics doivent naviguer entre les écueils que représentent quatre causes d'échec potentiel des politiques : la recherche de rente, le manque de crédibilité, l'insuffisance de la confiance du public et l'inadéquation des politiques aux conditions locales. Le chapitre mettait en évidence les enseignements tirés de l'expérience sur la façon de relever ces défis, soulignant le rôle décisif

joué par la transparence. Le présent chapitre détaillait, quant à lui, les stratégies pratiques susceptibles d'aider à maîtriser un si vaste programme d'action. Il indiquait que, pour accélérer et étendre les améliorations, il convient de se confronter aux contraintes pesant le plus lourdement sur les entreprises, de manière à leur insuffler une confiance propice à l'investissement et à l'adhésion au processus d'amélioration en cours. Ce chapitre examinait en outre les questions liées à la définition des priorités, à la gestion des réformes au cas par cas, au maintien de la dynamique et au renforcement des capacités de l'État.

Les autres chapitres du Rapport considèrent plus en détail différentes questions liées à la conception et à la mise en œuvre de stratégies efficaces pour instaurer un meilleur climat de l'investissement.

- La deuxième partie se penche sur les enseignements tirés de l'expérience s'agissant de mettre en place les éléments essentiels – les fondements d'un climat de l'investissement sain – la stabilité et la sécurité (chapitre 4), la réglementation et la fiscalité (chapitre 5), les financements et l'infrastructure (chapitre 6), enfin, la main-d'œuvre et le marché du travail (chapitre 7). Cette partie s'appuie sur un riche échantillon d'enseignements tirés de l'expérience internationale, afin de mettre en évidence les possibilités d'amélioration dans tous les domaines.
- La troisième partie examine le rôle possible des politiques publiques qui vont plus loin que l'essentiel – les interventions sélectives (chapitre 8) et le recours à des règles et normes internationales (chapitre 9). Ces mesures peuvent jouer un rôle de soutien, mais aussi soulever des problèmes qui requièrent une attention particulière.
- La quatrième partie présente une conclusion, en considérant la manière dont la communauté internationale peut aider les pays en développement à améliorer le climat de l'investissement dans leur contexte particulier.

Mettre en place les éléments essentiels

PARTIE II

CE RAPPORT AVANCE QUE LES PAYS DOIVENT S'EFFORCER d'instaurer un meilleur climat de l'investissement pour tous en supprimant les coûts injustifiés, les risques et les obstacles à la concurrence. Dans cette partie, le Rapport décrit comment ils peuvent instaurer plus efficacement les éléments essentiels à un bon climat de l'investissement.

Le chapitre 4 – Stabilité et sécurité – préconise des mesures que les autorités peuvent adopter afin de mieux protéger les droits de propriété dans leur pays.

Le chapitre 5 – Réglementation et fiscalité – souligne les immenses possibilités qui permettent d'améliorer les stratégies dans ces domaines sans pour autant compromettre d'autres objectifs sociaux.

Le chapitre 6 – Financements et infrastructure – montre comment les pouvoirs publics peuvent obtenir de meilleurs résultats en faisant preuve d'innovation lorsqu'ils proposent ces services.

Le chapitre 7 – Main-d'œuvre et marchés du travail – esquisse les grandes lignes d'un programme d'action en trois volets visant à donner un emploi décent à chacun, pour une société plus productive et plus équitable.

Stabilité et sécurité

chapitre 4

Rien n'est plus néfaste au climat de l'investissement que le déclenchement d'un conflit armé. Dans un tel contexte, l'ensemble du capital, qu'il soit humain, physique ou social, est détruit, l'investissement perturbé et les ressources détournées des activités génératrices de croissance. La guerre civile, qui constitue la principale forme de conflit depuis 50 ans, a des conséquences particulièrement préjudiciables en termes d'aggravation de la pauvreté et de ralentissement de la croissance. Selon une estimation, ces cinquante dernières années, une guerre civile a duré en moyenne sept ans et a coûté 2,2 points de pourcentage à la croissance annuelle par rapport aux prévisions. À l'issue des hostilités, le PIB du pays touché est inférieur de 15 % au niveau qu'il aurait atteint en temps de paix. En outre, une guerre civile particulièrement violente peut, à court terme, amputer d'un tiers le revenu par habitant des pays voisins¹.

De fait, guerre civile et faible revenu vont de pair. Il y a 15 fois plus de probabilité que ce type de conflit éclate dans un pays à faible revenu que dans un pays développé. Ainsi, plus une nation est pauvre et plus elle risque d'être prise dans le cercle vicieux de la violence et du déclin économique. À l'inverse, lorsque le revenu par habitant double, le risque de guerre civile peut être divisé par deux. Par conséquent, plus un pays est pauvre, plus il doit améliorer son climat de l'investissement afin d'éviter de tomber dans l'engrenage du conflit².

Mais pour qu'une entreprise investisse, la paix ne constitue pas un critère suffisant. Il est aussi indispensable qu'elle évolue dans un environnement présentant un degré raisonnable de stabilité politique et économique et où la sécurité de son personnel et le respect de la propriété privée soient garantis. En effet, en sapant la crédibilité de la politique publique et de la législation en vigueur, l'instabilité politique peut générer un climat d'incertitude et de risque pour les entreprises (chapitre 2). De même, la stabilité macro-économique est essentielle, car, en son absence, tout changement, opéré dans un autre domaine, n'aura qu'un impact limité (encadré 4.1). Les droits de propriété étant les premières victimes de l'insécurité ou de l'instabilité, ce chapitre traitera des conséquences d'une protection

insuffisante de ces droits sur le climat de l'investissement et des mesures que doivent prendre les pouvoirs publics pour y remédier.

Lorsqu'ils sont bien protégés, les droits de propriété instaurent un lien entre l'effort et sa récompense, car ils offrent à toutes les entreprises – qu'elles soient petites ou grandes, qu'elles appartiennent à l'économie formelle ou informelle, et qu'elles soient implantées en zone rurale ou urbaine – la certitude qu'elles pourront recueillir les fruits de leurs investissements. Plus ces droits sont protégés, plus le lien entre effort et récompense est étroit, et plus les agents économiques sont incités à investir dans les entreprises, à en créer de nouvelles ou tout simplement à travailler davantage (encadré 4.2).

De nouveaux éléments montrent combien il importe de protéger les droits de propriété. Des enquêtes menées récemment en Pologne, en Roumanie, en Russie, en Slovaquie et en Ukraine soulignent ainsi que la part de bénéficiaires que les entreprises certaines de leurs droits de propriété réinvestissent est supérieure de 14 à 40 % à celle des autres entreprises³. De même, les agriculteurs du Ghana et du Nicaragua investissent jusqu'à 8 % de plus dans leurs terres lorsque leurs droits sont protégés⁴. À l'inverse, dans certains pays à faible revenu, afin de compenser ce risque, les investisseurs qui prennent une participation dans le capital des entreprises peuvent exiger des rendements nettement plus élevés que dans les pays développés⁵.

Des études menées dans un grand nombre de pays démontrent en outre que plus ces droits sont solides, plus la croissance est rapide. Elles révèlent également que des améliorations, même modestes, de la sécurité peuvent apporter jusqu'à un point de croissance supplémentaire par an⁶. Quels que soient les critères retenus et les méthodes adoptées pour évaluer la protection des droits de propriété, toutes les analyses font état d'un lien étroit entre croissance et protection des droits. Ainsi, face à l'abondance d'études aboutissant à cette même conclusion, un observateur a fait remarquer que le lien entre la croissance et la protection des droits de propriété « apparaît dans un nombre exceptionnellement grand d'études ⁷ ».

ENCADRÉ 4.1 *Stabilité macro-économique et climat de l'investissement*

Pour mettre en place un bon climat de l'investissement, un pays doit présenter une stabilité macro-économique suffisante afin que ses politiques micro-économiques puissent porter leurs fruits. Il est ainsi indispensable que l'inflation soit faible, le déficit budgétaire soutenable et le taux de change réaliste. En effet, en faisant planer des incertitudes sur les gains ultérieurs, l'instabilité dissuade l'investissement. Elle peut aussi diminuer la valeur des actifs.

Ainsi, une inflation élevée et des taux de change réels volatils ont des répercussions particulièrement dommageables à ceux dont le revenu est fixe et les actifs libellés en monnaie nationale, car ils n'ont quasiment aucun moyen de se protéger face à la baisse de leur pouvoir d'achat. Cette situation met également les créanciers dans une position délicate et rend l'accès au crédit plus difficile. Si les grandes entreprises sont relativement bien équipées pour faire face à ces risques (plus grande

facilité d'accès à des comptes bancaires en dollars, instruments financiers, prêts accordés par l'étranger), les PME sont en revanche beaucoup plus vulnérables.

Le coût de l'instabilité macro-économique peut être exorbitant. L'Amérique latine a ainsi connu de gigantesques fluctuations dans les années 80, plusieurs pays voyant alors reculer leur PIB par habitant en valeur absolue, d'où le surnom de « décennie perdue » qui a été donné à la période.

Suite aux chocs pétroliers des années 70 et à la crise de la dette et autres crises financières des années 80, les pouvoirs publics ont cherché à instaurer la stabilité macro-économique, et des progrès sensibles sont à signaler. L'inflation autrefois galopante en Amérique latine a été jugulée. Dans les années 80, la Bolivie et le Nicaragua enregistraient des taux d'inflation supérieurs à 10 000 % par an, le Brésil et l'Argentine à plus de 3 000 % tandis que le Mexique, l'Uruguay et le Pérou

dépassaient 100 %. En 2001, tous les pays de la zone affichaient moins de 15 % d'inflation, excepté l'Équateur (38 %). Les pouvoirs publics ont également réussi à réduire significativement leur déficit budgétaire. Ainsi, après une période de déficits à deux chiffres, le Brésil et le Mexique ont connu des déficits plus raisonnables et même des excédents. À la fin des années 90, les crises extrêmement violentes et douloureuses qu'ont subies l'Asie de l'Est et la Russie ont cédé la place à la reprise, les pays bénéficiant alors de conditions macro-économiques plus flexibles et d'un meilleur climat de l'investissement qui leur ont permis de retrouver plus rapidement le chemin de la reprise.

Sources : Banque mondiale (2003h) ; Easterly (2001) ; Hnatkivska et Loayza (2004) ; Desai et Mitra (2004) ; Caballero, Engel et Micco (2004).

Ce chapitre étudie quatre mesures envisageables par les pouvoirs publics pour renforcer la protection des droits de propriété et, ce faisant, améliorer le climat de l'investissement :

- vérifier les droits de propriété sur la terre et les autres biens ;
- faciliter l'exécution des contrats ;
- faire reculer la délinquance ;
- mettre fin aux expropriations non indemniées.

Vérifier les droits de propriété sur la terre et les autres biens

La protection des droits de propriété limite les risques de fraude ou d'erreur lors des transactions et assure, de ce fait, aux acheteurs, locataires, bailleurs, ainsi qu'à tous ceux qui se portent acquéreurs d'intérêts, notamment fonciers, qu'ils posséderont effectivement ce qu'ils ont acheté. Atténuer les risques présente un intérêt évident lorsque l'on observe les différences de prix selon qu'il existe ou non des droits de propriété sur la terre. Au Brésil, en Indonésie, aux Philippines et en Thaïlande, le prix des terres agricoles s'apprécie ainsi de 43 à 81 % après que de tels droits ont été attribués⁸. Pour les terrains situés en zone urbaine, la majoration s'établit à 14 % à Manille⁹, à près de 25 % à Guayaquil (Équateur)¹⁰ et Lima (Pérou), et à 58 % à Davao (Philippines)¹¹. De plus, la protection des droits sur les ressources naturelles favorise le respect de l'environnement (encadré 4.3).

Droits de propriété sur la terre

Lorsqu'ils sont solidement établis, les droits de propriété sur la terre encouragent également l'investissement. En Thaïlande, les agriculteurs qui détiennent des titres de propriété foncière ont tellement investi dans leurs terres que leur production dépasse de 14 à 25 % celle des agriculteurs non propriétaires cultivant des terres de qualité équivalente¹². Au Vietnam, les ménages ruraux détenant un document leur attribuant clairement le droit de disposer de leurs terres consacrent 7,5 % de terrain de plus que ceux qui ne détiennent pas de titres de propriété aux cultures nécessitant un investissement de départ plus élevé et qui ne seront rentables qu'après plusieurs années¹³. Dans les bidonvilles de Lima, au Pérou, près de la moitié des détenteurs de

ENCADRÉ 4.2 *De modestes améliorations pour de grands résultats : la réforme des droits de propriété en Chine*

En Chine, après la révolution maoïste, les ménages se sont vu attribuer des parcelles cultivables dont la vente, la location et toute autre forme de cession étaient interdites. L'intégralité de la production appartenait à l'État ; les autorités évaluaient les besoins de façon périodique et redistribuaient les terres en conséquence. Le niveau de vie était identique pour tous les ménages, quelle que soit leur ardeur au travail, la production totale étant répartie équitablement entre tous les membres de la communauté. Effort et récompense étaient de ce fait clairement dissociés, d'où la stagnation de la production agricole chinoise dans les années 70.

Depuis 1982, les agriculteurs chinois jouissent de davantage de droits sur la propriété foncière. Ils ont tout d'abord été autorisés à vendre la part de leur production qui dépassait les quantités dues à l'État chaque année. Par ailleurs, si, auparavant, les baux n'allaient pas au-delà de trois ans, leur durée a été progressivement rallongée et peut atteindre

aujourd'hui 30 ans dans certaines régions du pays.

De fait, l'amélioration de la productivité agricole repose en partie sur des investissements rentables à long terme (par exemple, augmenter les quantités d'engrais utilisées ou le nombre de puits creusés). L'allongement de la durée des baux s'est donc accompagnée d'une hausse des investissements destinés à accroître la productivité des terres agricoles. Outre ces modifications apportées aux droits de propriété sur la terre afin de rétablir le lien entre effort et récompense, les autorités chinoises ont libéralisé les prix et engagé d'autres mesures visant à accroître la production. Entre 1978 et 1984, ces réformes ont engendré un bond de 42 % de la production agricole, qui s'explique pour moitié par les changements survenus en matière de propriété privée.

Sources : McMillan (2002) ; Lin (1992) ; Banque mondiale (2003m).

titres de propriété ont investi dans leur logement, contre seulement 13 % pour les autres¹⁴.

L'attribution claire de titres de propriété peut faciliter l'accès au crédit lorsqu'il existe un marché des produits, des organismes de prêt et d'autres composantes de l'infrastructure financière. La propriété foncière constitue un important indicateur de solvabilité. Les créanciers peuvent en effet aisément vérifier la solvabilité de leurs débiteurs lorsque ceux-ci détiennent des titres inscrits au registre foncier, qu'il est aussi possible d'utiliser comme garantie. Les créanciers savent ainsi si des tiers possèdent des intérêts sur le bien en question et peuvent envisager de saisir le terrain si la dette n'était pas remboursée.

Au Costa Rica, en Équateur, au Honduras, en Jamaïque, au Paraguay et en Thaïlande, les agriculteurs en mesure de produire un titre de propriété obtiennent des prêts plus importants et assortis de conditions plus favorables. En Thaïlande, ils ont emprunté de deux à cinq fois plus d'argent à des banques ou à d'autres établissements de crédit que ceux dépourvus de titres pour des terres de qualité équivalente¹⁵. Mais les titres de propriété ne profitent pas qu'aux agriculteurs. Au Pérou, les habitants des zones urbaines de Lima ayant obtenu de tels actes donnent leurs terres en garantie afin d'acheter des minibus, de construire de petites usines et de créer toutes sortes de petites entreprises. L'absence de protection des titres de propriété, fréquente dans de nombreux pays (figure 4.1), constitue par conséquent un obstacle supplémentaire pour les petits entrepreneurs qui cherchent à financer leurs activités.

La sécurisation foncière contribue à l'amélioration du climat de l'investissement, par d'autres manières. Les propriétaires dont les droits sont protégés ne sont pas contraints de rester chez eux à garder leurs biens. Au Pérou, ils travaillent en moyenne 20 heures de plus par semaine à l'extérieur de leur foyer que leurs voisins qui ne disposent pas de titres de propriété¹⁶. Au Vietnam, les ménages ruraux dont les droits de propriété sur la terre sont garantis travaillent en moyenne neuf semaines de plus en dehors de leur exploitation que les autres.

Même si une sécurisation foncière accrue peut soulever d'importants problèmes de répartition des terres au sein de la société (encadré 4.4), les pauvres qui ne possèdent pas de terres peuvent aussi en tirer parti. En effet, les propriétaires dont les droits ne sont pas protégés sont souvent peu enclins à louer leurs terres, de peur qu'un locataire ne tente de revendiquer un droit sur celles-ci.

Ainsi, nombreux sont ceux qui préféreraient laisser leurs terres en jachère plutôt que de prendre le risque de les louer à un ménage pour les cultiver, ou qui ne les loueront qu'à des personnes qu'ils connaissent bien. Dans les deux cas, la productivité

ENCADRÉ 4.3 Sécurisation foncière et responsabilité environnementale

Lorsque l'accès aux ressources naturelles n'est pas réglementé, les individus qui peuvent matériellement les exploiter se sentent souvent obligés de le faire de peur de les perdre. Après tout, s'ils ne sont pas certains que ces ressources seront toujours à eux demain, pourquoi n'en tireraient-ils pas le maximum de profit aujourd'hui ?

C'est le type d'attitude qui peut conduire à l'épuisement des réserves halieutiques. Chaque pêcheur capture autant de poissons qu'il peut et le plus vite possible, car il sait que les autres en font autant. Pour remédier à ce problème, l'Islande a mis au point un dispositif s'appuyant sur les droits de propriété. Chaque pêcheur est ainsi autorisé à pêcher un certain quota de poissons en fonction de la quantité qu'il pêchait auparavant. Celui-ci peut soit capturer la totalité du quota sur une période déterminée, soit vendre tout ou partie de ce quota à d'autres pêcheurs. Ce système a permis d'éviter la surpêche tout en incitant chaque pêcheur à préserver la pêcherie. Depuis l'adoption de quotas pour le hareng, les réserves halieutiques ont augmenté, de même que la capture. Ce type de dispositif a produit des résultats similaires en Nouvelle-Zélande et dans la province canadienne de la Nouvelle-Écosse, tandis que le Pérou est sur le point de mettre en place un système analogue.

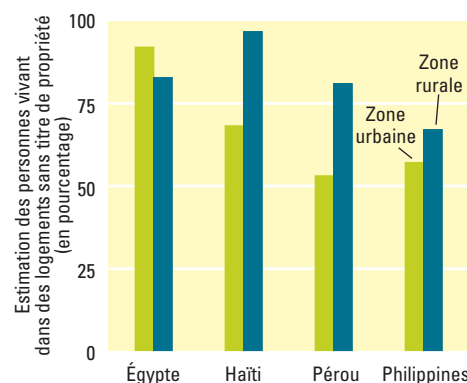
Le lien entre la sécurisation des droits et la responsabilité environnementale s'illustre également dans le cas de la propriété foncière. En Éthiopie, lorsque leurs droits sur la terre ne sont pas garantis, les agriculteurs préféreront utiliser davantage d'engrais et d'herbicides plutôt que de planter des arbres et de bâtir des terrasses pour lutter contre l'érosion. Au Kenya, lorsqu'on reconnaît aux populations le droit de ramasser du bois de chauffe, de faire paître leurs troupeaux et d'utiliser de diverses façons les ressources des forêts environnantes, elles veillent à ce que ces ressources ne soient pas surexploitées.

Des études menées dans plusieurs pays confirment le lien étroit entre sécurisation des droits et responsabilité environnementale. Une analyse récente portant sur 53 pays en développement a démontré qu'une amélioration modeste de la protection des droits de propriété pouvait réduire jusqu'à un tiers le taux de déforestation dans ces pays.

Sources : Deininger *et al.* (2003) ; Samuel et Pender (2002) ; Pender *et al.* (2001) ; Mwangi, Ongugo et Njurguna (2000) ; Norton (2002) ; Gissurarson (2000) ; Newell, Sancharico et Kerr (2002).

en sera affectée, car les populations rurales défavorisées, qui sont moins susceptibles de faire partie du cercle de connaissances du propriétaire, ne pourront pas accéder à la terre¹⁷. En République dominicaine, la sécurisation foncière a eu pour effet d'augmenter de 21 % le nombre de terrains donnés à bail et de 17 % celui des ménages ayant accès à la terre. La proportion de pauvres parmi les locataires a progressé de 40 %, et la surface effective qui leur est louée s'est accrue de 67 %¹⁸.

Figure 4.1 Absence de titre de propriété



Source: De Soto (2000).

ENCADRÉ 4.4 *La distribution des droits de propriété*

Au fur et à mesure que l'activité économique s'intensifie, les avantages nés de l'établissement de droits sur une ressource naturelle deviennent de plus en plus perceptibles. L'exemple le plus révélateur est celui des droits sur les terres de la péninsule du Labrador, qui appartient aujourd'hui au Canada. Ces terres abritaient des loutres, des ratons-laveurs et d'autres animaux à fourrure. Au XVIII^e siècle, la demande de fourrure a explosé en Europe, si bien que le risque de « surchasse » s'est considérablement accru. La propriété de cette terre étant collective, les individus n'étaient pas incités à chasser moins.

Les autorités ont résolu le problème en distribuant les terres à des familles (au sens large), incitant ainsi chacune d'entre elles à limiter à un niveau soutenable le nombre d'animaux capturés sur sa parcelle. L'attribution de droits relatifs aux ressources naturelles à des groupes, des familles ou des individus constitue encore aujourd'hui un moyen de prévenir la déforestation, la surpêche et d'autres pratiques qui portent une atteinte durable à l'environnement (encadré 4.3).

Les changements de régimes de propriété peuvent créer des tensions au sein d'une communauté. Bien que le passage à un système de droits mieux définis augmente les richesses de la communauté, certains de ses membres en profiteront plus que d'autres, et il se peut même que quelques-uns soient perdants. Ainsi, les chasseurs les moins expérimentés ont mieux tiré parti des restrictions sur la chasse dans le Labrador que les plus chevronnés. Le problème est d'ordre politique : il faut trouver des mécanismes acceptables pour répartir les profits et les pertes tout en préservant les avantages d'un système de droits plus clairement défini. Les négociations pour arriver à une solution peuvent être difficiles et parfois mener à une impasse.

Pourquoi certains groupes parviennent-ils à un accord et d'autres non ? Cela s'explique en partie par le capital social, c'est-à-dire la confiance, les normes et les réseaux qui facilitent une action coordonnée. Ce capital social a tendance à être d'autant plus solide que la communauté est restreinte et homogène et que l'information sur les effets de différentes solutions circule librement. Ces facteurs sont décisifs si l'on veut pouvoir mettre en place des accords sur l'exploitation des ressources s'appliquant à l'ensemble d'un groupe. Et comme l'expliquait le *Rapport sur le développement dans le monde 2002*, plus une communauté est vaste et diversifiée sur les plans ethnique et culturel, plus elle est ouverte au commerce et plus les écarts de revenu et de richesse sont profonds, moins elle sera à même de parvenir à un accord.

Dans un monde idéal, l'État arbitrerait en toute impartialité entre des intérêts opposés et s'efforcerait de trouver un accord avantageux pour tous, empêcherait les comportements opportunistes et veillerait à ce que les règles de justice soient respectées. Toutefois, il est rare qu'un tel objectif puisse être atteint dans la réalité. En revanche, comme le montre une analyse relative à l'instauration de droits sur des terres agricoles dans 23 pays sur trois millénaires, ceux qui dirigent l'appareil d'État usent souvent de leur pouvoir pour privilégier certains intérêts (aristocrates, colons et autres individus exerçant une influence politique), aux dépens du petit paysan.

Un exemple plus récent : la privatisation des biens publics. Comme pour les droits fonciers, la vente de biens publics constituerait, dans un monde idéal, une solution profitable à tous, grâce à la cession d'usines et d'autres biens de production à des individus capables de

les exploiter de la manière la plus efficiente qui soit, à des prix reflétant leur valeur dans une économie de marché. Pourtant, certaines privatisations favorisent quelques privilégiés ; tel a été le cas de plusieurs privatisations de masse réalisées en Europe de l'Est et dans l'ex-Union soviétique. En effet, un sondage montre que 80 % des Russes pensent que les privatisations massives menées à bien dans leur pays dans les années 90 n'étaient pas équitables.

Comme l'a constaté Thomas Hobbes, et ce que plusieurs auteurs modernes ont récemment essayé de modéliser, la sécurisation des droits de propriété est un phénomène dynamique. Si suffisamment de citoyens acceptent le régime en vigueur (ou du moins ne le contestent pas), les moyens dont dispose l'État pour le faire respecter peuvent servir à contraindre ceux qui s'y opposent à s'y conformer. Un plus grand respect de ces dispositions engendre un cercle vertueux : plus les individus qui pensent que les autres vont respecter le régime en vigueur sont nombreux, plus ils sont incités à le respecter aussi. En outre, ceux qui voudraient porter atteinte à la sécurisation des droits de propriété rencontrent des obstacles grandissants car des moyens accrus sont affectés à la dissuasion d'individus de moins en moins nombreux. Un tel système a pour corollaire que si les citoyens sont nombreux à estimer que la répartition des droits en vigueur est injuste, les tensions qui en résultent peuvent ébranler des droits pourtant établis. Toutefois, l'État n'est pas sans ressources face à un éventuel mécontentement généralisé (encadré 4.10).

Sources : Demsetz (1967) ; Libecap (1994) ; Putnam, Leonardi et Nanetti (1993) ; Ostrom (2000) ; Binswanger, Deininger et Feder (1995) ; Transition (2003) ; Hoff et Stiglitz (2004).

Une protection accrue des droits fonciers profite aux propriétaires, qui sont incités à investir et bénéficient d'un meilleur accès au crédit, mais aussi à l'ensemble de la population, car elle exerce une influence positive sur la croissance et la réduction de la pauvreté. Le tarif facturé par l'administration publique pour délivrer des titres de propriété doit prendre en compte ces bienfaits publics et privés. Toutefois, ce tarif ne doit pas être gonflé par les formalités administratives ou des demandes de paiements « non officiels » de la part d'agents de l'État. Le maintien d'un monopole des géomètres, des notaires, ainsi que les autres intervenants qui élaborent les documents nécessaires, peut également alourdir les coûts et dissuader les propriétaires d'inscrire leurs titres au registre foncier. En Russie, les honoraires des géomètres équivalent à deux années du salaire minimum, empêchant nombre d'individus de faire enregistrer leur propriété¹⁹. Au Pérou, il a fallu mettre fin au monopole des notaires sur les actes d'enregistrement afin de pouvoir attribuer des titres de propriété sur des terrains urbains appartenant à des individus vivant à la limite ou au-dessous du seuil de pauvreté.

Mettre en œuvre un programme d'attribution de titres de propriété. Les pouvoirs publics peuvent contribuer à la protection des droits fonciers en tenant à jour un registre foncier efficient, ce qui devient plus facile grâce aux progrès de l'informatique (encadré 2.16). Si cette mesure paraît simple, elle peut cependant présenter des difficultés.

Tout d'abord, délivrer un premier titre sur une terre peut engendrer des coûts significatifs, notamment lorsqu'une plus grande partie des terres ne sont pas encore officiellement attribuées, comme c'est le cas dans nombre de pays en développement. Il arrive qu'il faille trancher entre des revendications contradictoires, délimiter des terrains et élaborer des cartes précises. Dans le cadre de projets récents réalisés avec l'appui de la Banque mondiale, le coût d'un titre ou d'une première inscription au registre foncier variait entre 9,90 dollars des États-Unis en Moldavie, 24,40 dollars en Indonésie et 1 354 dollars en Lettonie²⁰.

Ensuite, il est généralement plus facile de délivrer un titre sur une terre dont les droits de propriété sont reconnus *de facto* par la population que sur une parcelle dont la possession est revendiquée

par plusieurs individus. Les programmes menés au Pérou et en Thaïlande ont commencé par attribuer des titres à des résidents dont les droits n'étaient contestés ni par d'autres individus ni par l'État. Ces projets ont bénéficié d'un soutien croissant, et l'expérience acquise petit à petit a permis de les étendre à des cas plus délicats (encadré 4.5).

Enfin, même lorsqu'une terre n'est pas revendiquée par plusieurs personnes, de telles réformes peuvent se heurter à une résistance, notamment de la part du personnel des services d'enregistrement. En effet, celui-ci s'oppose souvent à une modernisation, soit par inertie soit par peur de perdre la possibilité d'exiger des pots-de-vin. En Russie, en Ukraine et dans d'autres anciens pays socialistes, ce sont les administrateurs des fermes collectives qui s'opposent à l'attribution de titres de propriété sur des terres agricoles, car cela nécessite de diviser ces fermes en parcelles individuelles, ce qui menace les emplois et le salaire des administrateurs et les prive d'une partie de leur pouvoir sur les agriculteurs²¹.

Étudier des solutions de remplacement à une sécurisation foncière généralisée. Un programme d'attribution de titres fonciers à grande échelle coûte cher et requiert la participation de nombreux professionnels qualifiés. Avant de lancer un programme, les pouvoirs publics doivent réfléchir aux autres possibilités. En effet, partout dans le monde, l'expérience montre que l'existence de plusieurs formes de propriété foncière peut faciliter l'accès à la terre. Le Niger a opté pour un système d'enregistrement simple et local²². Au Honduras, de simples documents attestant de la propriété, que les créanciers peuvent conserver tant qu'un prêt ne leur a pas été remboursé, ont suffi à améliorer l'accès des petits exploitants aux financements²³. De même, dans les zones urbaines, certaines mesures temporaires peuvent aujourd'hui mieux répondre aux besoins de protection accrus des titres de propriété pour les résidents²⁴. Le Botswana a, quant à lui, délivré des certificats d'usufruit qui protègent leurs détenteurs contre une expropriation, et les autorités envisagent différentes solutions pour traiter le problème des populations urbaines sans biens immobiliers²⁵. On rencontre d'autres exemples de ce type de pratiques au Vietnam et en Inde.

Encourager la concurrence entre prestataires de services. Quels que soient les moyens retenus afin de renforcer la protection des droits de propriété privée, les États doivent veiller à ce que les services ne soient pas surfacturés aux usagers. Que ce soit en Australie, aux Pays-Bas ou au Royaume-Uni, l'expérience montre qu'en favorisant la concurrence entre prestataires de services de transactions foncières, on peut aboutir à des réductions de coûts sans perte de qualité (encadré 4.6).

ENCADRÉ 4.5 *L'exemple du programme thaïlandais d'attribution de titres sur les terres agricoles*

En 1982, les autorités thaïlandaises ont lancé un projet sur 20 ans à l'échelle du royaume concernant l'attribution de titres sur les terres agricoles et l'inscription de ces dernières au registre foncier. Son objectif était d'améliorer l'accès des agriculteurs aux financements institutionnels et d'augmenter leur productivité en les incitant à investir sur le long terme.

Un peu plus de 8,5 millions de titres ont ainsi été délivrés pendant la période couverte par ce projet. Tout comme le nombre de titres remis en dehors du cadre du projet, celui des titres enregistrés a augmenté, pour passer de 4,5 millions en 1984 à un peu plus de 18 millions en septembre 2001. Des études menées pendant les deux décennies concernées montrent que le projet a atteint ses deux objectifs : par rapport à ceux qui ne possédaient pas de titres de propriété, les agriculteurs qui en détenaient ont obtenu des prêts plus conséquents et à de meilleures conditions, et la productivité des parcelles faisant l'objet d'un titre de propriété s'est sensiblement améliorée.

La réussite de la Thaïlande s'explique par plusieurs facteurs :

- des objectifs clairement définis, une stratégie à long terme et l'engagement de l'État et d'autres acteurs clés pour la mise en œuvre de ce projet ;
- la présence d'un solide cadre juridique et institutionnel pour l'administration des terres ;
- une initiative fondée sur les efforts déjà déployés dans ce domaine ;
- des procédures d'enregistrement, mises au point par le *Department of Lands*, efficaces et répondant aux attentes des citoyens ;
- des citoyens qui font confiance au système d'administration des terres et participent activement au processus de réforme ;
- l'absence de groupes d'intérêts susceptibles de freiner le processus (notaires, avocats ou géomètres privés), comme il en existe dans d'autres pays.

Source : Burns (2004).

Droits de propriété sur d'autres biens

L'attribution de droits de propriété sur les automobiles, les biens d'équipement, les machines ou tout autre bien « meuble » de valeur peut se révéler aussi avantageuse que ceux portant sur la terre, et faciliter également l'accès au crédit. Les prêteurs peuvent ainsi vérifier l'authenticité de la propriété, s'assurer qu'elle ne fait pas l'objet d'un nantissement ou qu'aucun tiers ne possède de droits sur elle, ce qui en rendrait la saisie difficile en cas de défaut de paiement. En Indonésie et en Roumanie, l'expérience montre combien il peut se révéler utile de tenir des registres des biens meubles. Ces deux pays ont en effet mis en place un système d'enregistrement en 2000. Fin 2003, le registre roumain comptait 200 000 entrées pour des biens meubles, tandis que, dans la seule ville de Jakarta, les créanciers ont demandé l'enregistrement de 12 000 véhicules, machines et autres biens couverts par la nouvelle loi²⁶. D'après la base de données de la Banque sur le projet « La Pratique des affaires », le délai d'enregistrement va de 3 jours en Lituanie à 274 au Nigeria, et atteint près de 1 000 jours en Croatie.

Plus il est facile pour les banques et autres établissements financiers de récupérer un bien en cas de défaut de paiement, plus ils seront prêts à accorder des prêts (chapitre 6). Pour abaisser le coût de la saisie d'un bien, les prêteurs choisissent souvent de conserver le titre de propriété sur celui-ci. Ils louent simplement un bien à l'emprunteur pour une période donnée, à un prix déterminé d'un commun accord (souvent réglé par mensualités). Ce type de crédit-bail permet non seulement de simplifier les

ENCADRÉ 4.6 *Fin du monopole de la profession juridique sur l'immobilier*

Au début de l'année 1984, le gouvernement britannique a annoncé son intention de mettre un terme au monopole vieux de 180 ans dont jouissait le barreau concernant l'établissement des actes de cession de biens immobiliers. Dans les mois suivants, on annonçait une baisse des frais liés à ce type de services juridiques (*conveyancing*). Encouragé par l'écho favorable des associations de consommateurs et malgré la vive opposition du barreau, le gouvernement a fait adopter son projet de déréglementation de ce marché. À partir d'octobre 1987, un examen difficile a été mis en place, tout candidat reçu obtenant l'autorisation de dresser les actes nécessaires aux transactions immobilières. Une réforme avait précédemment autorisé les juristes à rendre publics leurs tarifs et leurs services, et les nouveaux diplômés ont aussi pu bénéficier de cette possibilité.

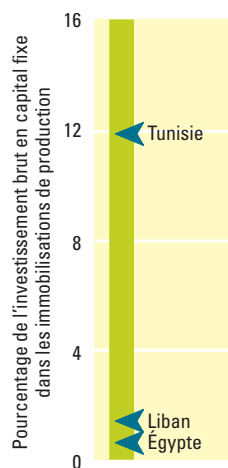
Cette concurrence a provoqué une chute des tarifs sans pour autant compromettre la qualité des services. Le prix moyen de rédaction des actes a ainsi diminué de près de 10 % entre 1983 et 1986, période qui a vu flamber les prix de l'immobilier et les honoraires selon l'ancien barème. Les consommateurs se renseignant sur le coût de la transaction envisagée ont ainsi pu réaliser d'importantes économies : les prestataires ont en effet revu leurs devis

à la baisse de peur de perdre le client. Ce recul des tarifs n'a eu aucune conséquence sur la qualité : les consommateurs qui ont acheté ou vendu un bien immobilier après la fin du monopole se sont déclarés tout aussi satisfaits, sinon plus, du service.

De telles initiatives de déréglementation ont également permis de réduire les coûts des transactions foncières aux Pays-Bas, mais aussi dans l'État australien de la Nouvelle-Galles du Sud. Les tarifs des actes dans cet État ont chuté de 18 % en moyenne au milieu des années 90, suite à l'ouverture du marché, ce qui revient à une économie près de 100 millions de dollars australiens en frais d'honoraires pour les particuliers. Aux Pays-Bas, la fin du monopole des agents immobiliers a également fait reculer les prix et permis d'élargir le choix pour les consommateurs. Ces résultats concordent avec une étude plus vaste de la Commission européenne sur les professions libérales, qui démontre que moins la profession d'avocat ou de notaire, par exemple, est réglementée, plus le bien-être du consommateur se trouve amélioré, sans pour autant compromettre d'autres aspects.

Sources : Domberger et Sherr (1989) ; Baker (1996) ; Philipsen (2003) ; Commission européenne (2004b).

Figure 4.2 Le crédit-bail est plus répandu en Tunisie qu'en Égypte ou au Liban en raison des lois facilitant la restitution d'un bien



Source : Banque mondiale (2002b).

procédures de saisie, mais également d'élargir considérablement l'accès aux financements. Ainsi, les petites et moyennes entreprises n'ont plus besoin d'accumuler les sommes nécessaires pour acheter directement les équipements et autres actifs dont elles ont besoin : elles peuvent les obtenir en versant des mensualités à une banque ou à un organisme de crédit-bail.

L'intérêt de cette solution pour les entreprises dépend en grande partie de la manière dont sont assurés les droits du bailleur sur le bien. Si, en cas de défaut de paiement, le bailleur doit entreprendre des démarches interminables et coûteuses pour récupérer son bien, il exigera des entreprises qu'elles lui versent une avance importante ou d'autres formes de garantie²⁷. En Égypte, reprendre possession d'un bien en crédit-bail peut nécessiter des années ; au Liban, cette démarche demande de neuf mois à deux ans et demi. En revanche, en Tunisie, il faut ne faut pas plus de trois mois pour que le tribunal autorise la reprise du bien²⁸. Des études menées en 2000 montrent que le crédit-bail est largement plus répandu en Tunisie qu'au Liban ou en Égypte, notamment du fait de la possibilité qu'ont les bailleurs d'obtenir rapidement un jugement du

La propriété intellectuelle constitue une forme de propriété qui revêt une importance croissante. Elle concerne brevets, droits d'auteur, marques commerciales et autres droits inscrits dans la loi pour que chacun puisse récolter le fruit de ses efforts intellectuels. Puisque la propriété intellectuelle est intangible et peut facilement traverser les frontières nationales, des accords internationaux sur l'application des règles qui la régissent sont indispensables à sa protection (encadré 4.7).

Faciliter l'exécution des contrats

Les droits de propriété sont plus efficacement protégés et prennent davantage de valeur lorsque les coûts et les risques liés à leur échange sont faibles. Les retards et les incertitudes concernant la bonne exécution des contrats amoindrissent la valeur des droits de propriété, ainsi que les opportunités et incitations d'investissement. Dans un monde idéal, tous les échanges contractuels se dérouleraient sans problème. Aucune des parties ne manquerait de livrer le bien ou le service promis, dans la qualité ou les quantités demandées, engendrant ainsi un climat de l'investissement extrêmement favorable. Les entreprises pourraient s'engager dans des relations commerciales complexes et sur le long terme avec de parfaits inconnus, certaines que ceux-ci respecteraient fidèlement leurs engagements sur toute la durée du contrat.

Il est tout aussi facile de comprendre pourquoi un tel monde n'existe pas. À chaque fois que les parties n'échangent pas simultanément paiement contre livraison, il y a un risque que la seconde partie mette fin au contrat de manière anticipée. Les pouvoirs publics peuvent aider les entreprises à faire face à ces risques en encourageant la diffusion d'informations précises sur la réputation des entreprises et en soutenant des systèmes efficaces de règlement des différends et d'exécution des contrats.

Faciliter la diffusion des informations relatives à la réputation

Dans toutes les sociétés, la réputation occupe une place centrale dans l'exécution d'un contrat²⁹. Lorsqu'il s'agit de décider de la signature d'un contrat avec un nouveau partenaire, les entreprises se fondent sur ce qu'elles savent des antécédents de ce dernier en matière de respect de ses obligations contractuelles. Une entreprise sera davantage susceptible de conclure un marché avec ceux qui affichent une bonne réputation. Divers organismes sont apparus pour répondre à cette demande d'information : ils collectent des données sur la solvabilité et la fiabilité des individus et des entreprises, qu'ils communiquent aux établissements financiers, aux sociétés industrielles et autres acteurs du

ENCADRÉ 4.7 *Droits de propriété intellectuelle : un débat toujours d'actualité*

Comme on le sait au moins depuis le IV^e siècle avant notre ère, auteurs et inventeurs ont souvent besoin d'une incitation pour développer des produits innovants. De nos jours, cette incitation est fournie aux inventeurs, aux concepteurs de logiciels et autres sous la forme de brevets, de droits d'auteur ou d'autres droits sur leur invention. Une analyse récente portant sur les dépenses de recherche et développement (R&D) des entreprises américaines donne une idée de l'importance de ce stimulus. Il a été prouvé que, dès lors que des dirigeants s'attendent à réaliser une plus-value en faisant breveter de nouveaux produits, la R&D augmente de 11 % dans la biotechnologie, de 8 % dans la pharmacie et de 7 % dans la chimie.

Mais ce stimulus a un prix. Les droits de propriété intellectuelle accordent à leurs détenteurs le droit exclusif de vendre, pendant une période donnée, le produit de leur invention. Durant ce laps de temps, le détenteur des droits est libre de pratiquer les prix qu'il souhaite, indépendamment des coûts de production. Il est donc impératif que les droits de propriété intellectuelle trouvent le juste équilibre entre, d'une part, l'intérêt qu'a la société à promouvoir l'innovation et, d'autre part, la nécessité de maintenir des prix acceptables par le consommateur.

Trouver ce juste équilibre constitue un véritable défi. Au début du XIX^e siècle, lorsque l'Amérique comptait encore peu d'écrivains mais de nombreux lecteurs, les auteurs anglais se plaignaient que les autorités américaines ne fassent pas respecter leurs droits. Cependant, avec l'augmentation du nombre d'écrivains aux États-Unis, la politique publique vis-à-vis des droits d'auteur a évolué, si bien qu'à présent, ce sont les États-Unis qui s'efforcent de persuader les autres pays de faire respecter ces droits. Au cours de ces vingt dernières années, les pays produisant le plus d'innovations ont instamment demandé aux principaux pays acheteurs de ces produits de faire plus strictement respecter les droits de propriété

intellectuelle, afin de ne pas ralentir l'innovation. Alors que le débat se poursuit, quatre faits récents lui font prendre une nouvelle dimension.

Premièrement, davantage d'entreprises dans un plus grand nombre de pays en développement fabriquent maintenant des produits innovants et ont donc un intérêt direct à ce que les droits de propriété intellectuelle soient protégés. Au Brésil et aux Philippines, des brevets accordés pour des durées plus courtes ont aidé les entreprises locales à adapter aux conditions locales des technologies provenant de l'étranger, tandis qu'au Ghana, au Koweït et au Maroc, des éditeurs locaux de logiciels font leur entrée sur le marché international. Si l'industrie de la musique et du film est si florissante en Inde, cela est dû, entre autres, à la protection des droits d'auteur dans ce pays. Au Sri Lanka, les lois contre les copies pirates ont permis aux fabricants de céramiques de dynamiser leurs exportations. En Indonésie, l'industrie du disque et le secteur de l'informatique affirment qu'ils accéléreraient leur production si les droits d'auteurs étaient mieux protégés.

Deuxièmement, un nombre grandissant de pays en développement cherchent à attirer de l'IDE, notamment dans les secteurs où les technologies brevetées sont importantes. Les entreprises étrangères sont cependant peu disposées à transférer leurs technologies les plus avancées ou à investir dans des unités de production avant d'être sûres que leurs droits seront protégés. Les innovateurs de nombreux secteurs à haute intensité de savoir n'investissent tout simplement pas là où la protection de leur propriété intellectuelle est incertaine.

Troisièmement, il est de plus en plus admis que ce sont les consommateurs, y compris ceux des pays les plus pauvres, qui subissent les conséquences de la vente de produits contrefaits, comme le prouve, par exemple, le cas des imitations de pesticides au Kenya ou celui de la viande empoisonnée en Chine. Ce sont d'ordinaire les

consommateurs qui ont le plus à pâtir du manque de rigueur dans l'application des lois protégeant les marques commerciales et les noms de marque.

Quatrièmement, les pays ont tendance à traiter les problèmes liés à la propriété intellectuelle au cas par cas, en définissant des points d'accord et en cherchant des terrains d'entente en cas de discord. Un accord conclu lors de la conférence ministérielle de l'OMC en novembre 2001 montre combien il est nécessaire que les pays en développement accèdent aux médicaments. Des discussions sont également en cours sur la mise en place de mesures qui donneraient une plus grande souplesse aux fabricants pour qu'ils commercialisent leurs produits brevetés à des prix plus faibles dans les pays pauvres que dans les pays riches.

La manière dont chaque nation reconnaît les droits de propriété intellectuelle peut parfois se révéler aussi importante que la décision de les protéger. Lorsque les États-Unis ont mis en place un système de réglementation des brevets au début du XIX^e siècle, ils se sont inspirés du modèle britannique, mais avec des frais d'enregistrement nettement moindres. Les inventeurs avaient également le droit d'accorder des licences d'exploitation, et les procédures administratives garantissaient à tous une application équitable de la loi. Un accès plus large aux droits de propriété intellectuelle a fait grimper en flèche les activités liées à l'innovation. D'ailleurs, peu après une exposition qui se déroula à Londres vers 1855, lors de laquelle les représentants du gouvernement britannique ont été frappés par les prouesses technologiques de l'Amérique, ils ont suivi l'exemple de cette dernière et assoupli leur système de réglementation des brevets.

Sources : Braga, Fink et Sepúlveda (2000) ; Maskus (2002) ; Arora, Ceccagnoli et Cohen (2003) ; Nathan Associates Inc. (2003) ; Hoff (2003) ; Luthria et Maskus (2004).

monde des affaires. Ainsi, ceux qui hésitent à respecter leurs engagements savent que, s'ils ne le font pas, tout le monde le saura.

Les autorités empêchent parfois la création d'entreprises qui vendent des informations relatives à la réputation en limitant le flux des données financières ou commerciales. Le problème des « passagers clandestins », de la forte concentration des systèmes financiers et d'autres dysfonctionnements du marché peuvent aussi retarder l'émergence d'organismes privés qui recueillent et diffusent des informations sur la réputation des entreprises³⁰. Les pouvoirs publics doivent commencer par lever les entraves à la circulation de données fiables sur la solvabilité³¹. Si les entreprises privées ne pénètrent toujours pas sur ce marché, les entités publiques le peuvent. Au Bangladesh, en Bolivie, en Bulgarie, au Nigeria, en Roumanie et au Vietnam, des agences publiques ont ainsi été créées. Elles s'appuient sur les données recueillies auprès de la Banque centrale³².

Améliorer les tribunaux et autres mécanismes de règlement des différends

Les mécanismes reposant sur la réputation ont toutefois une portée limitée. Les entreprises qui ne disposent pas encore d'antécédents sur leur solvabilité auront du mal à s'implanter sur le marché, et parfois même à y entrer³³. Ces dispositifs sont également tributaires des différents acteurs, qui peuvent décider de boycotter collectivement une entreprise dont la réputation est mauvaise. Toutefois, lorsque les économies se développent, le boycott général devient plus difficile. Les informations à recueillir et à diffuser se multiplient et concernent davantage d'individus et d'entreprises ; la tentation de tricher ou d'agir en passager clandestin s'intensifie. Au final, la mise en place d'un mécanisme centralisé d'exécution des contrats géré par l'État s'avère une solution moins coûteuse³⁴. Plutôt que de supporter des dépenses substantielles avant de s'engager dans une transaction, les entreprises jugent moins onéreux de se tourner après coup vers les tribunaux si

certain engagements n'ont pas été tenus. Par conséquent, les tribunaux gagnent en importance au fur et à mesure que le nombre de transactions complexes et de long terme s'accroît.

Le bon fonctionnement d'un système judiciaire a des conséquences qui dépassent largement le simple nombre d'affaires réglées. Plus les verdicts des tribunaux sont rapides et prévisibles, plus les entreprises sont capables de prévoir l'issue d'un litige. Si la prévisibilité et la rapidité d'exécution s'améliorent, le nombre des poursuites engagées tendra à diminuer, car la menace réelle de l'action en justice suffira à inciter les parties à respecter leurs obligations. Les négociations sont menées sous la menace que font planer les tribunaux et les lois qu'ils font appliquer. Plus cette menace est grande, moins la transaction comportera de risques, plus le nombre de transactions sera important et moins leur coût sera élevé³⁵.

En revanche, si les tribunaux ne représentent qu'une menace modeste, les coûts et les risques augmentent pour les entreprises. En Inde, les entreprises dont les contrats ont été rompus ou qui ont subi un quelconque préjudice doivent soit s'accommoder d'un règlement qui les lèse largement soit attendre plusieurs années, voire plusieurs dizaines d'années, avant que l'affaire ne soit tranchée en justice³⁶. Si les tribunaux ne sont pas dotés de suffisamment de pouvoirs, certaines transactions peuvent comporter tellement de risques qu'elles ne verront jamais le jour : s'il n'existe pas de moyen de faire en sorte qu'un contrat soit respecté, il est tout simplement trop dangereux de s'engager davantage. Autre solution : les entreprises peuvent contourner le système judiciaire en rachetant leurs fournisseurs ou leurs clients, ce qui est moins risqué, mais plus coûteux, et transforme les transactions entre entreprises en transactions internes³⁷.

Des recherches récentes soulignent l'importance du bon fonctionnement des tribunaux pour le climat de l'investissement. Des études menées en Argentine et au Brésil montrent que les entreprises dont l'activité se concentre dans les provinces où les tribunaux fonctionnent plus efficacement peuvent plus facilement obtenir un crédit³⁸. Au Mexique, on constate que les entreprises les plus importantes et les plus rentables sont implantées dans les États dont les systèmes judiciaires se révèlent les plus efficaces. Le bon fonctionnement des tribunaux réduit donc les risques pour les entreprises et les incite à investir davantage³⁹.

- Au Brésil, au Pérou et aux Philippines, des entreprises déclarent qu'elles augmenteraient leurs investissements si elles avaient davantage confiance dans leurs tribunaux nationaux⁴⁰.
- En Albanie, en Bulgarie, en Croatie, en Équateur, en Moldavie, au Pérou, en Pologne, en

Roumanie, en Russie, en Slovaquie, en Ukraine et au Vietnam, des entreprises affirment qu'elles ne souhaitent pas changer de fournisseur, même avec des baisses de tarifs, de crainte de ne pouvoir se tourner vers les tribunaux pour faire respecter le contrat⁴¹.

- En Pologne, en Roumanie, en Russie, en Slovaquie et en Ukraine, les entreprises qui font confiance aux tribunaux sont plus susceptibles d'accorder des délais de paiement et d'élargir le cercle de leurs partenaires locaux.
- Au Bangladesh et au Pakistan, les Enquêtes sur le climat de l'investissement montrent que les entreprises qui font confiance aux tribunaux consentent des délais de paiements pour la moitié de leurs ventes, contre le quart seulement pour les autres.
- Au Burundi, au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Kenya, à Madagascar, en Zambie et au Zimbabwe, les entreprises ont peu confiance dans les tribunaux et ne souhaitent pas développer leurs échanges avec des partenaires commerciaux qu'elles ne connaissent pas bien⁴².

Selon les Enquêtes sur le climat de l'investissement, dans de nombreux pays, les entreprises font peu confiance aux tribunaux (figure 4.3), ce qui s'explique en partie par les délais et les coûts de traitement des dossiers, même simples. Selon le projet de la Banque mondiale intitulé « La Pratique des affaires », en 2003, le temps nécessaire à la justice pour faire exécuter un contrat allait de moins de 50 jours aux Pays-Bas à près de 600 en Bolivie et jusqu'à près de 1 500 au Guatemala. Or, la réalité montre que les tribunaux lents et coûteux n'obtiennent pas de meilleurs résultats que ceux dont les procédures sont moins onéreuses et plus rapides⁴³.

Renforcer les systèmes judiciaires. Comme l'a montré le *Rapport sur le développement dans le monde 2004*, les prestataires de services d'intérêt public sont plus performants lorsqu'ils doivent rendre compte de leurs actes aux usagers, lorsque ceux-ci ont leur mot à dire dans la mise en œuvre du service en question et lorsque les prestataires sont fortement incités à produire des services de qualité. Ces mêmes principes s'appliquent aux tribunaux.

Lorsque les utilisateurs pèsent davantage sur le fonctionnement des tribunaux, on aboutit généralement à une simplification des procédures. Dans de nombreux pays en développement, les actions en justice sont plus complexes et plus coûteuses que dans les pays développés. Non seulement ces procédures longues et onéreuses ne débouchent sur aucune indemnisation, mais elles constituent bien souvent une entrave supplémentaire à l'entrepreneuriat⁴⁴. Au Brésil, les procédures judiciaires com-

plexes ont pour effet de réduire le marché du crédit et d'augmenter le coût des opérations à crédit⁴⁵.

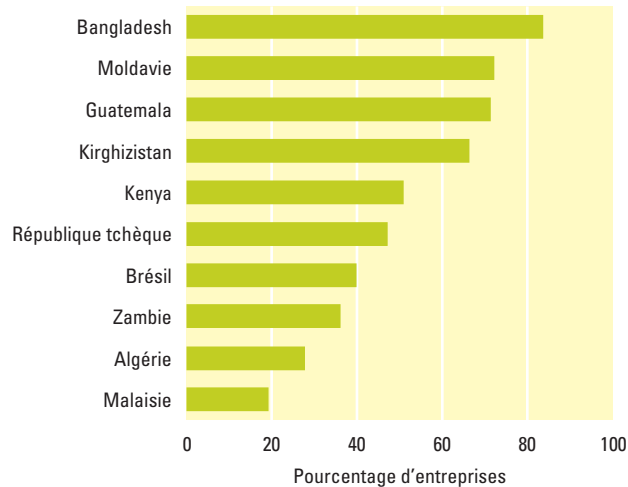
Réformer les procédures, revoir le fonctionnement des tribunaux, et introduire des technologies de l'information peut considérablement comprimer le temps nécessaire au règlement d'une affaire. Cette stratégie a permis d'abaisser de 85 % la durée des procédures dans six tribunaux pilotes en Équateur. Des résultats similaires ont également été obtenus dans plusieurs tribunaux de la République bolivarienne du Venezuela. Ainsi, à Barquisimeto et Ciudad Bolivar, des réformes introduites en 1999 ont réduit de moitié, voire de deux tiers (figure 4.4), le délai nécessaire pour traiter les dossiers de recouvrement de crédit-bail et de dettes. Les juges ont été relevés des tâches administratives routinières, le travail administratif a été centralisé dans un bureau d'aide juridique et l'ensemble de la procédure, depuis le dépôt de plainte jusqu'à l'établissement du calendrier des audiences et au jugement, a été automatisé.

Une solution fréquemment envisagée pour accélérer le traitement des litiges commerciaux consiste à créer, au sein d'un tribunal existant, une cour, une division ou une chambre distincte et spécialisée dans les litiges commerciaux. Le tribunal de commerce récemment créé en Tanzanie suscite les louanges des avocats qui y plaident et, même si les frais de dossier sont plus élevés que dans les tribunaux ordinaires vers lesquels les plaignants peuvent aussi se tourner, sa charge de travail ne cesse de s'alourdir.

Les tentatives de création de tribunaux de commerce au Bangladesh, en Indonésie, au Cap Vert, en Côte d'Ivoire, au Pakistan et au Rwanda n'ont jusqu'ici pas été aussi heureuses. Tout dépend souvent de l'appui politique dont bénéficient les tribunaux. En Tanzanie, les tribunaux traitent les requêtes déposées par des banques et d'autres établissements financiers, qui constituent un puissant lobby soutenant les tribunaux. Les progrès sont toutefois plus difficiles lorsque les cibles visées ont une grande influence politique. Au Bangladesh, par exemple, on a traduit en justice des citoyens influents pour obtenir le remboursement de plusieurs millions de dollars de crédits accordés par les banques d'État. De même, en Indonésie, certains accusés sont des personnes qui avaient été enjointes par la justice de supporter des pertes importantes liées à des réorganisations ou à des liquidations imposées par les tribunaux.

La performance des tribunaux dépend de la volonté que mettent les juges, les avocats, les Clercs et les autres acteurs à essayer de régler les différends dans un souci de rapidité et d'équité. Les écarts constatés entre les tribunaux ont en général plusieurs causes⁴⁶. Si les parties souhaitent que les affaires soient traitées rapidement, correctement et

Figure 4.3 De nombreuses entreprises ne pensent pas que les tribunaux feront respecter leurs droits de propriété



Note: Pays sélectionnés afin d'illustrer l'éventail des réponses.

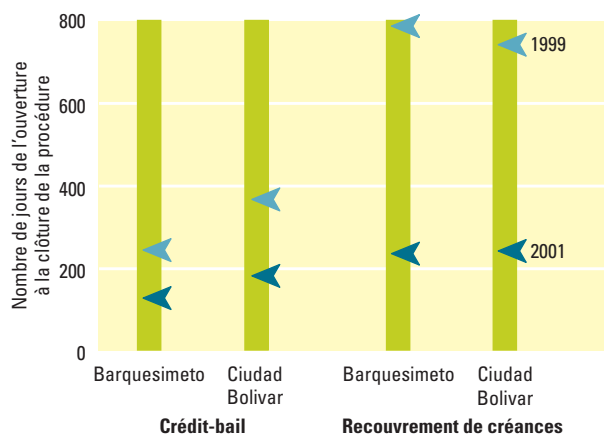
Source: Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

à un coût raisonnable, la performance d'un tribunal peut s'améliorer de façon spectaculaire.

Les juristes qui travaillent au sein ou en dehors des tribunaux craignent souvent que les réformes n'affectent leur revenu. En Tanzanie, les réformateurs ont réussi à vaincre l'opposition des avocats en persuadant des membres influents de la profession que la réforme leur serait bénéfique, invoquant que plus les gens auraient confiance dans les tribunaux, plus ces derniers auraient à traiter d'affaires et plus les services juridiques seraient demandés. Dans de nombreux pays, des juges chevronnés, des membres respectés du barreau et de la société civile ont formé des groupes de travail afin de réunir un consensus sur les avantages de la réforme.

L'une des complexités particulières rencontrées par la réforme tient au fait qu'au sein de l'État, le

Figure 4.4 Les réformes ont accéléré le traitement des litiges devant la cour en République bolivarienne du Venezuela



Source: Cour suprême de la République bolivarienne du Venezuela.

pouvoir judiciaire constitue généralement une branche distincte et indépendante. L'exécutif peut exhorter les juges à accepter les réformes et le législatif peut adopter des lois pour simplifier les procédures, mais ce sont les tribunaux qui les font appliquer. En revanche, l'exécutif peut revoir son rapport aux tribunaux : c'est souvent l'administration publique qui recourt le plus aux tribunaux. Comme le montre une étude menée dans l'État indien de l'Andhra Pradesh, les autorités retardent souvent le travail des tribunaux en leur soumettant des procès ou des appels qu'elles n'ont aucune chance de gagner⁴⁷. Modifier ce comportement permettrait de réduire les recours et de concentrer les travaux des tribunaux sur des affaires plus sérieuses.

Lever les obstacles aux procédures privées de règlement des différends. Favoriser les procédures privées faisant appel à l'arbitrage, à la médiation ou à la conciliation renforce le système d'exécution des contrats. Non seulement ces méthodes sont souvent moins onéreuses qu'un procès, mais les décisions qui en découlent sont plus justes. Si le litige porte sur des aspects techniques, les parties peuvent choisir un ingénieur ou un expert spécialisé pour trancher la question.

Dans certains pays, la présence d'obstacles inutiles dissuade les individus de recourir à des procédures privées de règlement des différends. Ainsi, en Bolivie et en Tanzanie, diverses restrictions empêchent les entreprises d'en tirer pleinement parti⁴⁸. En revanche, en Colombie et au Pérou – où la législation encourage le recours à ces mécanismes – les résultats sont prometteurs. En 2001, la cour d'arbitrage commercial de la Chambre de commerce de Bogotá a ainsi traité 371 dossiers, portant sur 3,2 milliards de pesos colombiens. En 2000, il a fallu en moyenne moins de six mois à la Chambre de commerce de Lima pour trancher chacun des 182 différends commerciaux qui lui ont été présentés⁴⁹.

Lorsque les parties à une procédure d'arbitrage ou à un autre mécanisme de règlement des différends envisagent de poursuivre leur collaboration, elles ont tout intérêt à respecter la décision de l'arbitre, notamment afin de préserver leur réputation. Si une partie refuse d'appliquer la décision de l'arbitre, elle risque par la suite de voir d'autres entreprises renoncer à travailler avec elle.

Lorsque aucune menace ne pèse sur la réputation ou la collaboration, les tribunaux doivent favoriser l'arbitrage en permettant à la partie gagnante de prendre des mesures coercitives. Pour que ce mécanisme soit efficace, la loi ne doit pas accorder au perdant d'un arbitrage le temps ou les moyens de contester la sentence. La Commission des Nations Unies pour le droit commercial internatio-

nal recommande que les tribunaux ne soient autorisés à annuler une décision que dans des cas limités et bien définis. Sinon, comme cela s'est passé en Inde, la contestation d'une sentence peut prendre des proportions démesurées lorsque la partie perdante cherche à gagner au tribunal ce qu'elle a perdu lors de la procédure d'arbitrage⁵⁰.

La possibilité de recourir à l'arbitrage revêt souvent une importance capitale aux yeux des investisseurs étrangers. Ces derniers peuvent en effet redouter la partialité des tribunaux du pays où ils investissent, la lenteur des procédures ou l'incapacité des tribunaux à livrer une sentence juste et dans des délais brefs. L'arbitrage international apparaît comme un moyen important pour les investisseurs de réduire les risques induits par le recours aux tribunaux locaux⁵¹. Pour améliorer le climat de l'investissement, les pouvoirs publics devraient supprimer les obstacles à l'arbitrage international, en signant les conventions internationales y afférentes et en veillant qu'il existe des mécanismes efficaces pour faire appliquer les sentences. La Russie a, par exemple, récemment précisé que les tribunaux nationaux étaient compétents pour faire respecter les sentences rendues par les arbitres internationaux lors de litiges impliquant les actionnaires minoritaires d'entreprises russes. Le rôle des mécanismes internationaux de règlement des différends sera développé plus longuement au chapitre 9.

Faire reculer la délinquance

Vols, fraudes et autres atteintes à la propriété et aux personnes fragilisent le climat de l'investissement. Dans un contexte de délinquance généralisée, les entreprises sont moins tentées d'investir et voient les coûts auxquels elles doivent faire face augmenter, à cause de pertes directes, ou de frais liés à des mesures de sécurité : services de gardiennage, installation de clôtures ou de systèmes d'alarme. À l'extrême, cette délinquance dissuade les entreprises étrangères d'investir et incite les entreprises locales à s'implanter dans des pays plus sûrs.

Des données recueillies en 2000 mettent en évidence l'effet délétère qu'exercent un climat de violence et les atteintes à la propriété sur la situation économique de six pays d'Amérique latine. En Colombie et au Salvador, la délinquance a amputé le PIB de pratiquement un quart. Il n'y a qu'au Pérou que ce chiffre est inférieur à 10 % (figure 4.5).

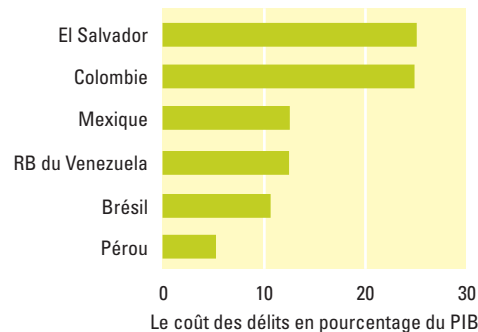
Les Enquêtes sur le climat de l'investissement montrent que la délinquance freine l'entrepreneuriat dans toutes les régions. En Amérique latine, plus de la moitié des entreprises interrogées considéraient la délinquance comme un obstacle majeur à leur activité. En Afrique subsaharienne et en Asie de l'Est, plus d'un quart des entreprises sondées pensaient de même (figure 4.6).

Les délits ont des conséquences différentes selon les pays. D'après l'Enquête sur le climat de l'investissement, 37 % des entreprises nigérianes affirment que la délinquance freine beaucoup, voire énormément, leurs activités. Elles sont 50 % en Zambie et 70 % au Kenya. Au Guatemala, leur proportion est colossale : 80 %. Il semble que les délits aient des effets similaires quelle que soit la taille des entreprises. La seule exception est le Bangladesh, où 45 % des moyennes et des grandes entreprises estiment que la délinquance constitue un obstacle, contre 20 % pour les petites entreprises.

Une étude menée en 2002 sur 400 entreprises jamaïcaines offre un éclairage supplémentaire sur l'incidence négative de la délinquance sur l'investissement⁵². Près des deux tiers des entreprises interrogées ont déclaré avoir été victimes d'atteintes à la propriété en 2001, et, pour nombre d'entre elles, souvent à plusieurs reprises. Plus d'un quart se sont fait cambrioler une fois par trimestre, 9 % une fois par semaine, et 22 % se sont fait escroquer au moins une fois par trimestre. Ces entités étaient de tailles variables et situées dans différentes zones géographiques. Huit agriculteurs sur dix ont déclaré s'être fait voler du matériel ou du bétail. Les entreprises financières ont été les plus touchées par les fraudes. Dans les secteurs de l'industrie, de la distribution ou du bâtiment, elles ont toutes déclaré des fraudes et des vols importants. Les délits ont plus souvent été perpétrés à l'encontre de petites entreprises, qui sont plus vulnérables. Sur les 400 entreprises interrogées, 116 ont subi des extorsions de fonds, fraudes, vols, cambriolages ou incendies criminels, représentant au total 665 000 dollars jamaïcains (environ 11 000 dollars des États-Unis). Le coût de la délinquance représentait 9 % du chiffre d'affaires des petites entreprises et de celles ayant un chiffre d'affaires annuel compris entre 20 et 50 millions de dollars jamaïcains. Les entreprises du secteur manufacturier ont déclaré que les délits leurs avaient fait perdre environ 6 % de leurs recettes annuelles.

Lorsque l'État n'est pas assez fort pour protéger les droits de propriété privés, des organismes privés qui proposent des « services de protection » prennent le relais. Si certains d'entre eux collaborent étroitement avec les forces de l'ordre, d'autres ne sont pas aussi respectueux de la loi. Dans une étude récente sur le crime organisé en Russie, ils sont qualifiés « d'entrepreneurs agressifs ». En effet, leurs méthodes reposent sur l'usage de la force et sur l'intimidation, et ils finissent bien souvent par exiger une partie du revenu des entreprises qu'ils « protègent »⁵³. Selon les entreprises interrogées dans la *World Business Environment Survey*, le crime organisé a moins

Figure 4.5 Les délits exercent un effet délétère sur la situation économique de plusieurs pays d'Amérique latine

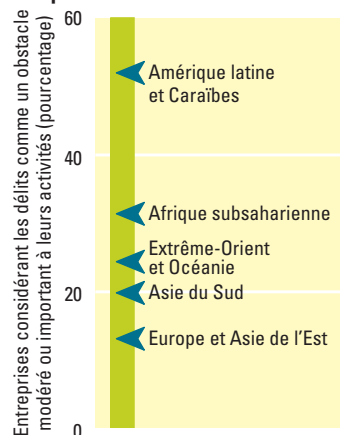


Note : Les données couvrent la période 1999-2000.
Source : Londoño et Guerrero (2000).

d'incidence sur leurs activités que la petite délinquance. Cependant, l'étude réalisée en Jamaïque laisse entendre que les données en sous-estiment les effets. De nombreuses entreprises refusent d'avouer qu'elles sont victimes d'extorsions de fonds, soit par honte soit par peur de violentes représailles.

Les entreprises disposent de multiples possibilités pour se prémunir contre les atteintes à la propriété. Elles peuvent par exemple installer des systèmes d'alarme ou embaucher des agents de sécurité. Néanmoins, sans l'aide de l'État, leur champ d'action reste limité. Les atteintes à la propriété sont rarement de nature passionnelle ou animées par un sentiment incontrôlable de jalousie, de trahison ou de colère. Au contraire, comme certains analystes l'ont remarqué depuis plus de deux siècles, ces délits sont presque toujours commis après un calcul, quoique imprécis, des bénéfices à tirer par rapport au risque d'être arrêté ou condamné (encadré 4.8)⁵⁴.

Figure 4.6 Dans toutes les régions, les délits sont un frein considérable à l'activité des entreprises



Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

Pour toute société, riche ou pauvre, la lutte contre la délinquance constitue un défi de taille. Certaines expériences montrent qu'il est possible de faire reculer la délinquance par une application plus stricte de la loi, des stratégies de dissuasion et par des programmes de prévention plus efficaces.

Une application plus stricte de la loi

Arrêter et punir relèvent des compétences de l'État, mais ce dernier ne s'acquitte pas toujours correctement de ces fonctions essentielles. Tout le monde sait que la stratégie *a posteriori*, où la police se contente de recueillir les plaintes et tente ensuite d'appréhender les coupables, est inefficace. Les méthodes modernes sont davantage orientées sur les problèmes. Leur but est d'identifier les délits les plus courants et, avec l'aide d'autres organismes publics et de la société civile, de s'attaquer aux conditions qui favorisent ces actes. Cette approche met l'accent sur la géocriminologie, le travail en collaboration avec la population et les techniques d'enquête plutôt que sur les méthodes répressives généralement employées. Maintien de l'ordre et respect des droits de l'homme sont deux aspects indissociables. L'usage de la force peut se révéler nécessaire pour arrêter et détenir des suspects, mais les forces de l'ordre doivent pouvoir rendre compte de leurs actes devant les différentes parties prenantes.

Renforcer les stratégies de dissuasion

Les autorités peuvent aussi améliorer les effets dissuasifs du système pénal. Les peines encourues pour vols, cambriolages et autres atteintes à la propriété sont-elles suffisantes pour influencer les calculs du voleur? Sont-elles correctement appliquées? Quelle est l'efficacité globale du système en matière de prévention des délits et de stratégies de dissuasion?

Quelles que soient les peines infligées, l'efficacité du droit pénal dépend de l'efficacité de ceux qui le font appliquer. C'est en premier lieu la police qui est chargée de faire respecter la loi. Il convient donc dans un premier temps de vérifier l'efficacité des forces de l'ordre. La réforme des services de police représente un vrai défi pour les pays développés comme pour les pays en développement. Cependant, il s'avère délicat de surveiller les actes de tous les officiers en patrouille ou de leur dicter la façon dont ils doivent réagir face aux multiples situations, souvent dangereuses, qui peuvent se présenter au quotidien. Des conditions de travail difficiles et des relations parfois hostiles avec les citoyens ont tendance à isoler des policiers, qui développent alors un esprit de corps. Par conséquent, il est difficile de surveiller leur travail de l'extérieur et de les obliger à rendre compte de leurs actes.

Malgré ces obstacles, des stratégies prometteuses sont apparues dans les années 90 sous le vocable de « police de proximité » (encadré 4.9). Même si les détails varient d'un pays à l'autre, ou à l'intérieur même d'un pays, ces stratégies s'appuient dans l'ensemble sur une ou plusieurs des mesures suivantes :

- l'ilotage, où les policiers sont chargés de se concentrer sur les infractions qui constituent des nuisances pour les habitants et les entreprises et de faciliter le contact avec la population ;
- la consultation régulière des particuliers et des entreprises, afin de recueillir leur avis sur les tâches auxquelles la police devrait s'attaquer en priorité ;
- l'analyse des tendances générales et le ciblage des efforts plutôt que le traitement des délits au cas par cas⁵⁵.

Renforcer les liens entre les forces de l'ordre et la population oblige les policiers à rendre davantage compte de leurs actes et permet aux citoyens de mieux faire entendre leur voix. La police de proximité contribue, elle aussi, à l'efficacité globale de cette institution. À elle seule, la police n'éclucide que très peu de délits : moins de 10 % selon une étude récente réalisée aux États-Unis. Pour que ce résultat s'améliore, les victimes et les témoins doivent impérativement communiquer aux forces de l'ordre

ENCADRÉ 4.8 *Délinquance, pauvreté et inégalité*

Les données diachroniques sur un pays ou synchroniques sur plusieurs pays révèlent qu'une augmentation de la pauvreté relative ou de l'inégalité des revenus provoque une recrudescence de la délinquance. Une étude sur les pays en développement a mis en évidence le fait qu'un creusement, même dérisoire, des inégalités pouvait provoquer une progression des vols de 30 à 45 % en moyenne. D'après une autre enquête, un recul de 5 % du PIB entraînerait un bond immédiat de 50 % du nombre de vols.

Cette corrélation trouve plusieurs explications. La première est d'ordre économique. La décision de commettre ou non un délit repose sur un calcul évaluant si les gains minorés de la probabilité de se faire arrêter et condamner dépassent le revenu du travail. Plus la répartition des revenus et des richesses est inégale au sein d'une société donnée, plus les gains potentiels d'actes répréhensibles sont élevés pour ceux qui se situent au bas de l'échelle.

La seconde avance que l'inégalité est associée à la discrimination et à d'autres facteurs sociaux qui façonnent le caractère et qu'elle constitue donc la cause « réelle » de la délinquance.

Des études toujours plus nombreuses viennent étayer l'explication économique. Cependant, une fois toutes les raisons économiques prises en

compte subsiste un élément explicatif d'une partie du taux de délinquance. Plus le laps de temps considéré est long, plus ce facteur devient significatif. Il semblerait qu'une évolution sur la durée du taux de délinquance dépende d'éléments sociétaux largement indépendants des paramètres économiques.

Les résultats des recherches ont des conséquences sur les politiques mises en œuvre. Tout d'abord, il est primordial de faire reculer la pauvreté relative et les inégalités, non seulement au nom de la justice sociale, mais aussi pour une raison bien pragmatique : c'est un moyen efficace d'abaisser le taux de délinquance. Ensuite, une augmentation trop brusque de la pauvreté relative ou des inégalités appelle une réponse immédiate. Il faut développer les programmes de prévention et de dissuasion afin d'endiguer la montée inévitable du nombre de délits. Enfin, chaque société doit examiner ce qui est responsable de la part de délinquance qui ne trouve pas d'explication économique. En d'autres termes, il s'agit, pour chaque société, de déterminer ce qui façonne le caractère de ses citoyens.

Sources : Bourguignon (2000) ; Demombynes et Özler (2002) ; Wilson (1991).

toutes les informations dont ils disposent sur les auteurs des délits. Comme on a pu le constater en Afrique du Sud, la police de proximité a permis de renforcer les liens et d'améliorer la collaboration entre forces de l'ordre et citoyens. Par conséquent, le nombre d'arrestations a augmenté et les droits de l'homme sont davantage respectés⁵⁶.

Une prévention plus efficace

Les pouvoirs publics doivent résister à la tentation de ne chercher des réponses qu'au sein du système pénal. Plusieurs études récentes montrent que les programmes de prévention bien conçus sont plus efficaces que les stratégies reposant sur la justice pénale⁵⁷. Selon une étude américaine qui fait date, pour chaque dollar investi dans des programmes de prévention, on économise six à sept dollars en frais de justice⁵⁸. Des stratégies de prévention efficaces se fondent entre autres sur des interventions en amont auprès d'adolescents à risque, sur l'enseignement des principes de la vie en société et le recul de la violence à l'intérieur des établissements scolaires et à leur proximité, ainsi que sur des programmes destinés à façonner la personnalité des adolescents et à leur faire prendre conscience de leurs responsabilités vis-à-vis de la communauté⁵⁹. L'exemple actuel de la Colombie montre qu'en imposant des restrictions à la vente d'armes de poing et d'alcool, il est possible de réduire significativement les crimes avec violence⁶⁰. La prévention de la délinquance situationnelle consiste à modifier l'espace

physique de façon à ce qu'il devienne plus risqué ou moins lucratif de commettre un délit. Cette stratégie semble prometteuse aux yeux des ministères du Logement et des autorités locales⁶¹.

L'État peut aussi réduire les profits des organisations mafieuses en allégeant le fardeau de la réglementation qui pèse sur les entreprises. Des études menées sur des magasins de détail dans trois villes de Russie montrent que le racket sous couvert de protection et les autres formes de crime organisé prospèrent quand le poids de la réglementation est élevé⁶². En effet, plus la réglementation est lourde, plus les commerçants ont du mal à la respecter. Ils sont par conséquent moins enclins à demander aux autorités de les protéger ou de faire respecter leurs contrats. Il ne reste alors au crime organisé qu'à répondre à la demande.

Arrêt des expropriations non indemnisées

La démonstration a porté jusqu'ici sur les différents moyens qui s'offrent aux pouvoirs publics d'aider les entreprises à gérer les menaces que font peser des tiers sur leurs droits de propriété. Le chapitre 2 a montré, cependant, que les pouvoirs publics eux-mêmes peuvent constituer une menace pour les droits de propriété. En effet, un État assez fort pour protéger la propriété l'est aussi pour la confisquer⁶³.

Tous les États se réservent le droit d'exproprier des propriétaires privés dans certaines circonstances. En cas d'urgence sanitaire, ils doivent pou-

ENCADRÉ 4.9 La réforme de la police municipale de New York peut-elle être transposée ailleurs ?

Au milieu des années 90, le taux de délinquance de la ville de New York a chuté de manière spectaculaire. Les meurtres y ont diminué de 68 %, les cambriolages de 53 % et les vols de voitures de 61 %. Cet extraordinaire revirement de situation a contribué à un renouveau économique : l'emploi, les prix de l'immobilier et le taux de croissance se sont envolés.

Cette réussite tient en grande partie aux réformes de la police municipale, engagées par William Bratton lorsqu'il en était le chef entre 1994 et 1996. Ces réformes étaient axées sur deux principes : une réorganisation complète du service, reposant sur un système de récompense des efforts, et la mise en œuvre d'une stratégie de lutte préventive.

Motivations. Lorsque William Bratton est arrivé, la promotion récompensait non pas ceux qui arrêtaient les délinquants, mais ceux qui étouffaient les scandales, évitaient les conflits avec la population et lissaient tout ce qui risquait de faire des vagues. Après de longs entretiens avec les agents et autres parties prenantes, pas moins de 400 changements ont été apportés au fonctionnement du service. Les critères de recrutement ont été durcis, les formations améliorées et les procédures disciplinaires modernisées. Les commissaires de police, qui se situent au sommet de la hiérarchie, ont vu leurs

pouvoirs s'étoffer, et ceux qui parviennent à réduire le taux de délinquance sont désormais récompensés grâce au nouveau système de promotion mis en place.

Stratégie. Un nouveau logiciel de gestion des données, du nom de Compstat, a été élaboré en interne. Il permet de recueillir rapidement les informations relatives aux délits et de repérer les nouvelles tendances et les lieux où les délits sont commis. Ce logiciel a joué un rôle capital dans la réforme du service. Il fournit chaque semaine les chiffres des délits et des arrestations pour chaque quartier et les compare à des historiques, ce qui permet aux superviseurs d'évaluer les performances des commissaires de quartier, lors de réunions stratégiques hebdomadaires. Le service de police a ainsi pu adopter une nouvelle approche : au lieu de réagir aux plaintes au cas par cas, l'encadrement a pu observer l'évolution des tendances et s'appuyer sur ces constats pour affecter les agents. Dans le même temps, les services de police ont commencé à s'intéresser à l'infrastructure qui soutient les petits délinquants : en s'attaquant aux revendeurs de voitures volées, ils ont ainsi réduit le marché des voleurs de voitures.

Exportable ? Plusieurs pays d'Amérique latine ont commencé à tester certains volets de la réforme de la police new-yorkaise. Fortaleza, station balnéaire brési-

lienne, a développé sa propre version de Compstat et s'efforce d'améliorer les relations entre les policiers et la population. Le Chili a lui aussi mis en œuvre plusieurs réformes inspirées de l'exemple new-yorkais. Parmi elles, on retrouve le redéploiement des effectifs dans les zones sensibles, l'augmentation du nombre de patrouilles à pied et l'amélioration des méthodes de collecte et d'analyse des statistiques.

Selon William Bratton, l'expérience new-yorkaise doit être adaptée aux cultures et conditions locales des pays en développement, où la police n'est souvent pas encore soumise au contrôle des autorités civiles et où les droits des citoyens sont peu respectés. Toutefois, ses principes fondamentaux, à savoir déléguer des pouvoirs aux commissaires de quartier, leur demander de rendre compte de leurs actes, renforcer la confiance des citoyens et adopter des stratégies préventives de lutte contre la délinquance, sont tout aussi applicables dans les quartiers les plus dangereux de New York qu'à Santiago ou Fortaleza.

Sources : Bratton et Andrews (1999) ; Lifsher (2001) ; *Fundación Paz Ciudadana* (2001, 2002) ; Webb-Vidal (2001) ; Bratton et Andrews (2004).

voir ordonner la destruction de volailles ou de bétail contaminés⁶⁴. Si l'État n'avait pas le droit de saisir la terre, les propriétaires de parcelles situées sur le tracé d'une autoroute pourraient exercer un véritable chantage sur les pouvoirs publics et exiger des prix exorbitants. La saisie de la propriété ou l'expropriation peut aussi s'avérer plus efficace que l'achat sur un marché libre, notamment lorsque l'intérêt public est en jeu. Si une canalisation d'eau souterraine doit traverser un grand nombre de parcelles privées, il est bien plus coûteux de s'entendre sur le prix avec chaque propriétaire que de fixer un prix par décret.

Dans certains cas d'expropriation par l'État, l'intérêt public était plus contestable. Les expropriations de masse résultent souvent de troubles politiques violents, comme ce fut le cas en Russie après 1917 ou en l'Europe de l'Est après la deuxième guerre mondiale. Depuis, les expropriations sont le plus souvent associées à la nationalisation d'actifs étrangers, même si les récents événements au Zimbabwe montrent que les entreprises locales ne sont pas forcément à l'abri (encadré 4.10).

Il peut y avoir « saisie » ou « expropriation » sans que la propriété soit confisquée entièrement ou en une seule fois. Les impôts peuvent être progressivement relevés de façon à atteindre des niveaux confiscatoires, ou bien rendre les règlements tellement onéreux qu'un propriétaire se verra contraint de vendre la totalité ou une partie de sa propriété à un prix très faible. Même si les expropriations pures et simples d'investisseurs étrangers sont devenues plus rares, ces formes d'expropriation indirectes ou « larvées » ont connu une progression significative⁶⁵.

Les investisseurs étrangers sont d'ordinaire particulièrement vulnérables, étant donné qu'il peut être politiquement rentable de prendre pour cible des étrangers, et que les tribunaux locaux sont susceptibles d'hésiter à condamner leur propre gouvernement en cas de litige. Les investissements massifs et immobiliers sont les plus exposés. Étant donné qu'ils ne peuvent être déplacés quand les conditions changent, ils deviennent obsolètes (« *obsolescing bargain* »), selon la terminologie de Vernon, car les termes de l'accord sont unilatéralement renégociés par le pays bénéficiaire⁶⁶. Les investissements étrangers dans des projets d'infrastructure présentent ces deux caractéristiques, et sont souvent réalisés dans des secteurs politiquement sensibles. En outre, le fait que leur retour sur investissement soit fixé par la réglementation les rend encore plus vulnérables⁶⁷.

La menace de l'expropriation varie selon les projets, même au sein d'un seul pays⁶⁸. Bien qu'il ne soit pas possible d'estimer ce risque avec précision, il se reflète dans les mesures du « risque pays » et du « risque politique » élaborées par les différentes

agences de notation (figure 4.7). Certains pays sont dotés de dispositifs destinés à limiter ces menaces et, s'ils traitent les investisseurs de façon équitable, les investissements y sont considérés comme peu risqués. D'autres, au contraire, n'affichent pas un aussi bon palmarès ou ne sont pas parvenus à limiter ces risques. Aussi, les investisseurs refusent d'y investir, évitent de se lancer dans des investissements difficilement réversibles, ou bien exigent en compensation des rendements plus élevés.

La diversité des stratégies employées par les entreprises pour faire face au risque d'expropriation est révélatrice de l'importance de ce dernier⁶⁹. Les investisseurs peuvent contracter une assurance contre le risque politique, mais celle-ci ne les protège qu'en partie et peut majorer le coût de l'investissement de 2 % par an. Ils peuvent aussi se prémunir en prenant une entreprise locale pour partenaire, mais cela peut se révéler risqué lorsque l'équipe dirigeante change. Le mieux est que le pouvoir d'expropriation soit encadré par des limites crédibles. Il s'agit donc de trouver des moyens de limiter sa portée et d'instaurer un dispositif de contrôle efficace, tout en atténuant les facteurs qui encouragent les autorités à en abuser.

Limiter la portée du pouvoir d'expropriation

Les pouvoirs publics doivent faire savoir clairement que l'expropriation ne sert que des causes d'intérêt public, et qu'elle entraîne le paiement effectif et rapide d'une indemnisation appropriée. Cette limitation diminue les risques que l'État utilise son pouvoir aux fins d'intérêts privés. L'obligation d'indemnisation donne aux entreprises l'assurance qu'elles ne perdront pas tout en cas d'expropriation. En les obligeant à payer ce qu'ils saisissent, elle empêche aussi les pouvoirs publics d'en prendre plus que nécessaire.

Le niveau d'indemnisation peut être difficile à fixer. Il n'est pas simple de faire payer à l'État les biens « à leur juste valeur marchande », car il n'existe, par définition, pas de vendeur consentant. Différents termes sont employés pour qualifier le montant du dédommagement : « juste » aux États-Unis, « approprié » en Espagne, et « adéquat » en Malaisie et à l'île Maurice⁷⁰. En Afrique du Sud, il dépend de l'utilisation du bien, de son histoire, de sa valeur marchande, des investissements publics antérieurs et des raisons de l'expropriation.

Même si ces mesures peuvent être énoncées dans une loi, les principes de base doivent au moins figurer dans l'instrument le plus difficile à modifier par les autorités : la Constitution. C'est l'approche retenue par la plupart des pays développés et un nombre croissant de pays en déve-

ENCADRÉ 4.10 Les atteintes aux droits de propriété : n'y a-t-il jamais prescription ?

Si quelqu'un achète une montre trouvée dans la rue, son propriétaire original pourra-t-il la récupérer ultérieurement ? Si un agriculteur fait des semences sur un terrain qui n'appartient apparemment à personne, le vrai propriétaire pourra-t-il l'en déloger par la suite ?

Dans le cas le plus simple, l'acheteur de la montre ou l'agriculteur sait ou a des raisons de savoir qu'il existe un propriétaire légitime. Ainsi, si le nom du propriétaire est gravé sur la montre, ou bien si le terrain est dûment enregistré ou clôturé. Mais, si celui qui vend la montre semble bien en être le propriétaire, si le terrain paraît vraiment n'appartenir à personne, il est nécessaire de trouver un compromis entre les droits de propriété et la sécurité des transactions.

Donner raison à l'acheteur de la montre contre son propriétaire original rend les transactions plus sûres. En revanche, autoriser le propriétaire à récupérer son bien protège le droit de propriété. Les sociétés ont élaboré des dispositifs pour gérer ces compromis, ce sont notamment les lois de prescription, qui fixent un délai maximum pour dénoncer une transaction. Une fois ce laps de temps écoulé, la transaction ne peut plus être remise en question.

Les lois de prescription et d'autres dispositifs analogues incarnent le consensus auquel la société est parvenue pour résoudre le conflit entre propriété et transac-

tion qui oppose des individus. Il est difficile d'atteindre un consensus quand plusieurs groupes s'affrontent au sein d'une même société. Au Zimbabwe, nombreux sont ceux qui estiment que la terre qui a été confisquée lors des guerres coloniales du XIX^e siècle devrait être rendue aux descendants des propriétaires légitimes. Les propriétaires actuels répondent que, dans la plupart des cas, ils ont acheté leur terrain après l'indépendance, plusieurs décennies après les confiscations, et que ces transactions l'emportent sur le droit de propriété. Des arguments similaires se retrouvent au cœur du débat politique dans des pays aussi dissemblables que l'Australie et le Guatemala. Ces débats durent parfois depuis plusieurs décennies, ce qui montre bien qu'il n'existe pas de solution miracle aux problèmes d'atteinte à la propriété, et que le fait d'invoquer la prescription, quelle que soit la solidité des arguments, ne suffit pas à faire disparaître les plaintes.

Ces situations représentent un dilemme pour les décideurs. Laisser s'envenimer la polémique sur le bien fondé de la distribution actuelle de la propriété risque d'affaiblir le respect du droit de propriété, et mener, dans des cas extrêmes, comme celui du Guatemala, à la guerre civile. Mais les tentatives maladroites de redistribution peuvent, elles aussi, avoir des conséquences désastreuses. Ainsi, depuis que le Zimbabwe a

commencé, en 2000, à saisir les terres aux mains de Blancs, la production agricole a brutalement dégringolé. Le pays, qui en 1997 connaissait la plus forte croissance économique d'Afrique, subissait en 2003 la pire récession du continent.

Entre l'inaction et une action mal pensée, il reste beaucoup de possibilités aux décideurs. L'une d'elle consiste à acheter des terres pour les redistribuer. C'est ce qu'a fait le Zimbabwe jusqu'en 2000, à un rythme certes très lent. L'Afrique du Sud, le Brésil et la Colombie ont également adopté cette stratégie, avec l'appui de la Banque mondiale. Les mesures destinées à corriger les conséquences de la distribution actuelle sont prometteuses, qu'il s'agisse de rétablir l'égalité des chances dans l'enseignement ou de redéfinir la politique fiscale. Répondre aux besoins de ceux qui sont désavantagés par la distribution actuelle de la propriété grâce à ces « mesures d'égalisation par le haut » nécessite des moyens considérables, nettement plus faciles à réunir lorsque l'économie est en expansion. Il existe donc une relation mutuellement bénéfique entre un bon climat de l'investissement et la protection des droits de propriété.

Source : Pound (1959).

loppement. Cette garantie constitue aussi le fondement de la plupart des traités internationaux sur l'investissement (chapitre 9).

Il n'est pas simple non plus de définir précisément à partir de quand on considère que l'expropriation doit être indemnisée. Même si l'expropriation larvée ou indirecte peut revêtir des formes multiples, on ne peut pas attendre des pouvoirs publics qu'ils indemnisent les entreprises pour tout ce qui diminue la valeur des biens de ces dernières. Les réformes de la fiscalité et de la réglementation peuvent en effet mettre certaines entreprises en difficulté, mais elles ne s'apparentent nullement à des expropriations donnant droit à indemnisation. Les lois, règlements et décisions de justice de nombreux pays s'appuient sur des paramètres détaillés. Ainsi, une révision de la réglementation environnementale ayant des effets diffus sur un grand nombre d'entreprises ne donnera pas droit à dédommagement. Les affaires soumises à arbitrage dans le cadre de traités d'investissement internationaux font apparaître des règles comparables (chapitre 9).

Pour déterminer la politique qu'ils suivront dans ce domaine, les pouvoirs publics doivent se rappeler qu'ils ne partent pas de rien. Si ses prédécesseurs ont abusé du droit d'expropriation, le gouvernement en place doit surmonter les effets d'une réputation dont il n'est pas responsable. Ainsi, après la vague d'expropriations accompagnées de dédommagements minimes qu'a connue le Pérou dans les années 80, au début de la décennie sui-

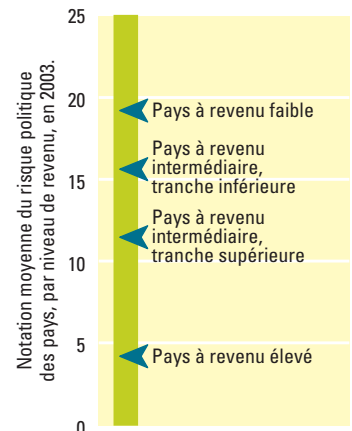
vante, les entreprises de ce pays hésitaient à développer leurs activités ou à investir dans de nouveaux projets. Pour restaurer la confiance, la Constitution de 1993 exige que l'État rembourse les entreprises de la valeur de tout bien saisi, mais aussi de tout « préjudice éventuel ». Ainsi, lorsque l'État saisit, pour construire une autoroute, un terrain sur lequel est implantée une usine, il est contraint de payer non seulement le terrain, mais aussi les frais occasionnés par le déplacement des machines et autres équipements.

Instaurer un dispositif de contrôle du pouvoir d'expropriation

Les limites imposées au pouvoir d'expropriation de l'État ne sont crédibles que s'il existe des moyens de veiller à ce qu'elles soient respectées. C'est généralement la fonction d'un tribunal indépendant de l'exécutif. Même si les tribunaux de nombreux pays en développement s'affranchissent progressivement de l'exécutif, l'histoire montre que, dans les pays développés, l'indépendance de la justice peut demander des décennies, et nécessite non seulement des juges compétents et dévoués, mais aussi une véritable alternance politique⁷¹.

Quand les tribunaux locaux manquent de pouvoir ou de crédibilité, les autorités peuvent accepter de soumettre les affaires d'expropriation à un tribunal international. Comme l'explique le chapitre 9, de plus en plus de traités d'investissement interna-

Figure 4.7 Risque pays



Note : Le risque politique se définit comme le risque de non-paiement ou le risque de crédit pour des biens ou des services, des prêts, des dividendes et crédits commerciaux, ainsi que le non rapatriement de capitaux. Parmi les principaux risques figurent la guerre, les troubles publics, les nationalisations, la modification des règles relatives aux sorties de capitaux ou à la convertibilité de la monnaie, ainsi que l'absence de devises. Plus les valeurs sont élevées, plus le risque politique est important.

Source : Site internet d'Euromoney.

tionaux prévoient ce recours. Bien que ces traités concernent les investissements étrangers, ils influencent indirectement les entreprises locales, et rien ne s'oppose à ce que les pouvoirs publics concluent des accords similaires avec ces dernières.

Développer des incitations destinées à prévenir les expropriations abusives

Le contexte social et politique exerce une influence déterminante sur les incitations que peut avoir l'État à abuser de son pouvoir d'expropriation. Comme l'a souligné le chapitre 2, certaines stratégies permettent d'atténuer « la mainmise » de l'État : lui demander de rendre davantage compte de ses actes, améliorer la transparence de l'interface entre l'État et les entreprises et abaisser les obstacles à la concurrence. Il est tout aussi important de réunir un large consensus social autour de l'idée d'une société plus productive, en veillant notamment à ce que les bienfaits apportés par une amélio-

ration du climat de l'investissement profitent à de larges pans de la société.

L'expropriation est le moyen le plus direct pour l'État de porter atteinte aux droits de propriété, et par conséquent de limiter l'incitation des entreprises à investir de façon productive. Ce n'est cependant pas le seul. L'incertitude et l'imprévisibilité des politiques publiques pèsent également sur les droits de propriété, car elles créent des risques supplémentaires pour les entreprises (chapitre 2).

Les pouvoirs publics limitent également les droits de propriété par la réglementation et le fardeau fiscal qu'ils imposent aux entreprises et aux transactions. Ces mesures sont volontaires, et destinées à rééquilibrer les avantages découlant de la protection des droits de propriété avec d'autres objectifs sociaux. Le chapitre 5 traitera de certains des difficultés que l'État rencontre lorsqu'il cherche à parvenir à cet équilibre.

Réglementation et fiscalité

chapitre 5

La façon dont l'État réglemente et taxe les entreprises et les transactions, tant à l'intérieur du territoire national qu'à ses frontières, exerce une influence importante sur le climat de l'investissement. Une réglementation adéquate offre la possibilité de remédier aux défaillances du marché qui entravent les investissements productifs, tout en conciliant les intérêts des entreprises avec ceux, plus larges, de la société. Une fiscalité bien pensée dégage des recettes qui financeront les services publics permettant d'améliorer le climat de l'investissement et de réaliser d'autres objectifs sociaux. Pour tout pays, la difficulté consiste à atteindre ces différents objectifs sans compromettre les opportunités de marché et les incitations des entreprises à investir de façon productive et à créer des emplois, contribuant ainsi à la croissance économique et à la lutte contre la pauvreté.

Dans la plupart des pays, il est largement possible d'améliorer le système réglementaire et fiscal sans nuire aux intérêts plus larges de la société. Trop souvent, les pays adoptent des stratégies qui non seulement empêchent d'atteindre les objectifs sociaux recherchés, mais qui, en outre, dégradent leur climat de l'investissement en imposant des coûts superflus, en exacerbant incertitudes et risques et en dressant des obstacles injustifiés à la concurrence.

Les exemples illustrant les difficultés à résoudre les problèmes de réglementation abondent. Ainsi, la place prépondérante de l'économie informelle dans la plupart des pays en développement prouve que l'application des dispositions visant à atteindre des objectifs sociaux est souvent partielle. Pourtant, cette réglementation peut être préjudiciable aux entreprises qui s'y conforment, que ce soit par les exigences extraordinaires posées pour la création d'une société ou par les délais considérables des procédures douanières. L'interprétation et l'application de la réglementation peuvent parfois être imprévisibles, ce qui accroît incertitudes et risques, et favorise la corruption. Par ailleurs, la réglementation crée des monopoles ou des cartels par lesquels des groupes privilégiés imposent leurs prix aux consomma-

teurs et à d'autres entreprises, et elle décourage les entreprises protégées d'innover et de relever leur productivité.

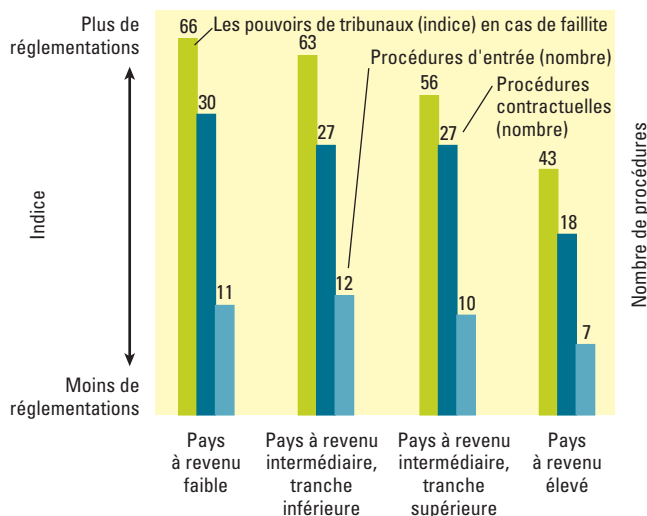
La fiscalité est confrontée aux mêmes problèmes. Elle bénéficie généralement aux entreprises les plus favorisées, entrave la concurrence et alourdit la pression pesant sur les autres entreprises, d'autant que l'administration fiscale peut induire des lourdeurs, ce qui renchérit le coût du respect des obligations fiscales, comprime les recettes et ouvre la voie à la corruption.

Ces problèmes ne sont pas récents. Mais de nouvelles données en soulignent l'étendue et l'impact sur la productivité et la croissance. Même s'il n'existe pas toujours de solutions simples aux problèmes structurels, de plus en plus d'expériences à travers le monde montrent que, dans la pratique, les pouvoirs publics peuvent prendre des mesures pour le climat de l'investissement. Ce chapitre adopte une perspective large pour étudier la réglementation et la fiscalité, tant à l'intérieur du territoire national qu'à ses frontières, afin de mettre en avant les larges possibilités d'amélioration. Les chapitres suivants portent sur les défis liés à la réglementation du système financier et de l'infrastructure (chapitre 6), sur la réglementation des marchés du travail (chapitre 7), sur les problèmes liés aux interventions sélectives (chapitre 8) et sur les règles et normes internationales (chapitre 9).

Réglementation des entreprises

Les pouvoirs publics réglementent les entreprises de différentes façons, et pour différentes raisons. Ils peuvent par exemple vouloir restreindre le nombre d'acteurs sur le marché, décider de la localisation des entreprises, des processus de production, de la qualité ou d'autres caractéristiques des biens et services produits ou encore des canaux de commercialisation et de distribution. En fait, il est difficile de trouver un aspect de l'activité et des décisions d'investissement des entreprises qui échappe totalement à la réglementation. Si aucun indicateur unique ne mesure les nombreuses dimensions de la réglementation et ses variations d'intensité, de récentes études révè-

Figure 5.1 Les pays à revenu faible ont tendance à réglementer davantage



Note : Données extraites du projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale.
Source : Banque mondiale (2004)

lent que dans beaucoup de secteurs, les pays en développement ont tendance à réglementer davantage que les pays développés (figure 5.1).

Quelle est donc la marche à suivre par les pouvoirs publics ? L'essentiel est d'établir un meilleur équilibre entre les défaillances du marché et celles de l'État, en adaptant notamment les stratégies aux réalités locales, ce qui nécessite de s'attaquer aux coûts de la réglementation et au problème de l'économie informelle, afin d'atténuer l'incertitude et les risques liés à la réglementation et de lever les obstacles à la concurrence.

Équilibrer les défaillances du marché et celles de l'État et instaurer des institutions adaptées

Lorsque la réglementation répond de manière rentable aux défaillances du marché, elle améliore le bien-être de la société et le climat de l'investissement. Mais pour cela, il est nécessaire d'analyser ces défaillances, ainsi que celles de l'État, et de voir dans quelle mesure les dispositions proposées sont adaptées aux réalités locales.

Les défaillances du marché. L'élaboration d'une réglementation se justifie habituellement par les défaillances du marché, dont les trois formes principales sont les externalités, les problèmes d'information et les monopoles.

- *Les externalités* existent lorsque la production ou la consommation d'un bien induisent des coûts (externalités négatives) ou des bénéfices (externalités positives) pour autrui. La pollution constitue une externalité négative

typique : une entreprise qui pollue une rivière est une source de coûts pour les riverains. Si l'entreprise ne tient pas compte des effets de cette pollution, elle dépassera la limite socialement optimale. Les pouvoirs publics peuvent donc adapter les intérêts des entreprises à ceux de la société en restreignant la pollution. Ils peuvent recourir à une réglementation arbitraire classique interdisant par exemple la pratique de certaines activités, adopter des normes définissant les quantités d'effluents acceptables, attribuer des droits de propriété, ou encore taxer le produit responsable des externalités négatives en question¹.

- *Les problèmes d'information* se posent lorsque l'accès aux informations relatives à un bien ou un service n'est pas le même pour toutes les parties contractantes. Ainsi, les consommateurs peuvent manquer d'informations fiables sur la qualité et la sécurité d'un produit ou sur les références d'un prestataire de services, ce qui peut être résolu par la réglementation. Outre l'interdiction des conduites frauduleuses, l'État peut exiger la publication de certaines informations sur les produits (grâce notamment à l'étiquetage), la vérification de l'innocuité des produits par un organisme indépendant (comme c'est le cas des médicaments dans de nombreux pays) ou bien l'interdiction pure et simple de la commercialisation des produits dangereux.
- *Les monopoles* se développent lorsqu'une entreprise (ou un groupe d'entreprises agissant de concert) dispose de suffisamment de parts de marché pour augmenter les prix au-delà du niveau de concurrence et en tirer ainsi davantage de bénéfices, au détriment du consommateur et de la croissance économique. Concernant les positions de force sur le marché, la pression concurrentielle ne se limite pas à la concurrence frontale entre les entreprises qui proposent les mêmes produits ; elle peut en effet résulter de la menace de voir arriver sur le marché de nouvelles entreprises ou des produits qui sont de véritables substituts (par exemple le riz peut dans certains cas remplacer les haricots). Les autorités peuvent lutter contre les monopoles en supprimant les obstacles injustifiés à la concurrence, en sanctionnant les comportements anticoncurrentiels des entreprises au titre du droit à la concurrence, ou, dans les cas extrêmes, en réglementant les prix et la qualité des biens et services. Certains pays ont même choisi de répondre au problème en nationalisant les entreprises, mais les résultats de cette démarche ne sont pas concluants (encadré 5.1).

ENCADRÉ 5.1 Actionnariat d'État, réglementation et climat de l'investissement

La notion moderne de réglementation englobe un ensemble de règles explicites définissant clairement les comportements socialement acceptables, dont l'administration et la sanction, en cas de non-respect, sont confiées à un organisme indépendant des entreprises réglementées. Certains pays ont par ailleurs opté pour l'actionnariat d'État comme forme de réglementation.

D'une manière générale, associer production et réglementation induit un conflit d'intérêts. L'expérience montre qu'outre l'ingérence politique, les obstacles à la concurrence et une médiocre transparence, cette conjonction pèse souvent sur la productivité des entreprises publiques. Les améliorations considérables apportées par la privatisation soulignent en outre à quel point ces coûts peuvent être importants.

Qui plus est, les entreprises publiques des pays en développement sont rarement capables de satisfaire les critères réglementaires. On a, par exemple, constaté que les entreprises publiques indonésiennes polluaient cinq fois plus que les entreprises privées opérant dans le même secteur, et qu'au Bangladesh, en Inde, en Indonésie et en Thaïlande, les entreprises publiques fabriquant de la pâte à papier et du papier maîtrisaient moins bien leurs émissions polluantes que les entités privées.

Plusieurs facteurs semblent en cause. Tout d'abord, les performances peuvent pâtir d'une dispersion des objectifs, des ingérences politiques et d'une transparence médiocre. Ensuite, même lorsque la réglementation est confiée à un organisme indépendant, les entreprises publiques sont moins incitées à s'y confor-

mer que les entités privées. En effet, si ces dernières redoutent des amendes en cas de non-respect, il n'est guère dans l'intérêt politique ou fiscal de l'État de sanctionner ses propres entreprises. Enfin, les entreprises publiques qui dépendent de l'aide budgétaire, ou dont le prix des biens et services produits est fixé selon des critères politiques, ne disposent généralement pas des ressources nécessaires pour répondre aux normes environnementales ou réglementaires. Par conséquent, l'actionnariat d'État peut compromettre la qualité du climat de l'investissement, et ce de trois manières :

- La faible productivité et le manque d'incitations des entreprises publiques qui fournissent aux entités privées les facteurs de production qui leur sont nécessaires (électricité, télécommunications ou services financiers), peuvent contribuer à augmenter les coûts et à amoindrir la qualité du service, au détriment des entreprises (et des autres consommateurs) tributaires de ces facteurs (chapitre 6).
- L'actionnariat d'État peut favoriser la sollicitation de pots-de-vin, car les chefs d'entreprises publiques ne sont guère incités à lutter contre la corruption et les fuites. Ainsi, dans les économies en transition, les entreprises sont plus souvent amenées à payer des dessous-de-table pour obtenir le raccordement au réseau de télécommunications ou d'électricité lorsque ce sont des entités publiques qui exploitent ces réseaux. Dans les pays d'Asie du Sud, les salariés des entreprises d'État ont développé un système de corruption très bien organisé qui permet de soutirer

de l'argent aux clients. Résultat, les entités privées supportent des coûts accrus, tandis que les entreprises publiques voient leurs recettes diminuer, ce qui comprime l'investissement public ou alourdit le fardeau fiscal pour les contribuables.

- Lorsqu'on accorde un monopole à une entreprise publique, c'est une perte d'opportunités pour les autres entreprises. Même si la concurrence est autorisée entre entreprises publiques et privées, chacun sait qu'il est difficile de maintenir une concurrence équitable. Les problèmes sont particulièrement exacerbés si l'entreprise publique joue un rôle de régulateur, car elle va être tentée d'y recourir pour faire passer ses intérêts avant ceux de ses concurrents. Ce phénomène est courant dans le secteur des télécommunications. Même lorsqu'on a cherché à résoudre de tels conflits d'intérêts en confiant la réglementation à un organisme plus indépendant, cela ne fait pas entièrement disparaître les pressions visant à favoriser les intérêts du secteur public. De plus, les entreprises publiques sont souvent exonérées (par le droit ou la pratique) d'impôts et autres dispositions réglementaires, ce qui peut aussi fausser la concurrence.

Sources : Clarke et Xu (2004) ; Djankov et Murrell (2002) ; Hettige et al. (1995) ; Lovci et McKechnie (2000) ; Megginson et Netter (2001) ; Shirley et Walsh (2000) ; Wheeler (2001) ; Banque mondiale (1995a).

Les défaillances de l'État. La société et le climat de l'investissement ont tout à gagner de la réglementation parant aux défaillances de l'État. Cependant, même en cas de défaillance du marché avérée, il est plus raisonnable de n'intervenir que lorsque les bénéfices attendus dépassent les coûts probables. Il faut donc équilibrer défaillances du marché et défaillances potentielles de l'État. Les défaillances de l'État s'expliquent par trois principaux facteurs :

- **Problèmes d'information et de capacités.** L'élaboration et la mise en œuvre des interventions de l'État se heurtent souvent à de gros problèmes d'information. En effet, les pouvoirs publics n'auront jamais autant d'informations que les entreprises concernant l'impact de ces interventions sur les coûts et incitations de ces dernières. Il s'agit donc d'un défi à relever, non seulement pour la réglementation des entreprises de réseau, mais également dans d'autres secteurs. Par ailleurs, la mise en œuvre de certaines formes de réglementation exige un certain niveau de compétences techniques, sans lesquelles l'efficacité des interventions peut être compromise.
- **Recherche de rente.** La recherche de rente, sous toutes ses formes, peut provoquer des distorsions dans la réglementation (chapitre 2). Les entreprises peuvent appeler de leurs vœux une réglementation les protégeant contre la concurrence. Certains agents de l'État peuvent alors avoir recours à la réglementation pour exiger des pots-de-vin en échange d'interprétations favorables, de décisions rapides ou d'exécution sélective, tandis que les entreprises réglementées sont tentées d'élaborer des stratégies afin d'utiliser à leur profit les instances de réglementation.
- **Rigidité de la réglementation.** La réglementation a généralement tendance à être rigide, et donc difficilement adaptable aux évolutions technologiques ou au mode de gestion des entreprises. D'ailleurs, dans les pays en développement, de nombreuses règles n'ont pas été réformées depuis des décennies, voire plus. Cela s'explique en partie par un certain immobilisme, mais aussi par le fait que des entreprises, pouvoirs publics ou autres groupes d'intérêt peuvent être fortement incités à refuser toute réforme, quels qu'en soient les avantages pour la société.

Un défi : adapter les institutions. Comme l'a montré le chapitre 2, certaines interventions donnant de bons résultats dans un pays peuvent s'avérer inefficaces dans d'autres, ce qui signifie que les coûts et les bénéfices d'une intervention, ainsi que le choix de la stratégie réglementaire, doivent être adaptés aux réalités locales. Certes, il est possible de tirer de multiples enseignements des diverses expériences de réglementation, mais trop souvent, les systèmes réglementaires ont été directement transplantés dans les pays en développement sans examen critique préalable.

Nombre de pays en développement ont hérité des systèmes réglementaires des anciennes puissances coloniales. La volonté d'adapter les interventions aux besoins de l'ensemble de la population était souvent assez faible, en particulier lorsque la puissance colonisatrice avait peu d'intérêt à s'installer durablement². Ces règles étant en grande partie inadaptées à la société colonisée, elles étaient la plupart du temps ignorées, ou utilisées par les administrations ou d'autres agents dans le but d'obtenir une rente³. Ceux qui tirent profit de cette situation ont intérêt à s'opposer à toute réforme, même si la réglementation en place perturbe fortement le climat de l'investissement. Certaines lois et certains règlements restent donc inchangés depuis des décennies, même lorsqu'ils ont évolué dans les pays qui les avaient initialement mis en place. Au Chili par exemple, un droit des sociétés restrictif a été instauré en 1854, avec pour fondement le droit français et espagnol de l'époque. Ce droit restrictif est resté en vigueur jusqu'en 1981, avant d'être complètement refondu. C'est donc avec un siècle de retard

sur la France et l'Espagne que le Chili a pu adopter le principe de libre entreprise⁴. Dans certains cas, les lois instaurées à l'époque coloniale sont toujours en place. Ainsi, la loi qui régit la création d'entreprises en République dominicaine remonte à 1884.

Aujourd'hui encore, la tendance à transposer des lois et des systèmes réglementaires d'un pays à l'autre perdure⁵. Les systèmes réglementaires des pays riches peuvent apparaître comme des outils pratiques pour moderniser une réglementation, car ils ont fait leurs preuves et sont bien connus des investisseurs étrangers. Il se peut aussi que les experts étrangers qui aident les pays en développement à élaborer une réglementation soient tout simplement plus à l'aise avec les méthodes de leur propre pays. Mais dans la plupart des cas, des adaptations aux conditions locales s'avèrent nécessaires, sans quoi les méthodes utilisées peuvent mener à de piètres résultats⁶. Parfois, les normes réglementaires sont fixées à des niveaux irréalistes compte tenu des conditions locales, ce qui peut entraîner un non-respect, des pratiques informelles et des coûts inutiles. Il peut arriver que les méthodes s'intègrent mal au cadre de la politique de réglementation existante, créant ainsi un facteur supplémentaire d'incertitude et de risque. Dans d'autres cas, les systèmes réglementaires peuvent impliquer un pouvoir discrétionnaire trop fort, qui n'est pas contrebalancé par les garde-fous des institutions locales. L'exemple du secteur des télécommunications en Jamaïque illustre bien les dysfonctionnements qui peuvent survenir dans une telle situation (encadré 5.2).

Les défaillances des pouvoirs publics, conjuguées à des institutions inadéquates, induisent de

ENCADRÉ 5.2 La réglementation en Jamaïque : des transpositions à l'ajustement institutionnel

Les systèmes réglementaires destinés aux entreprises de réseau doivent répondre à deux impératifs : procurer à l'investisseur un retour sur investissement raisonnable, d'une part, et empêcher une entreprise monopolistique d'abuser de sa position au détriment des usagers, d'autre part (chapitre 6). Diverses méthodes ont été utilisées dans le monde pour la réalisation de ce double objectif. Aux États-Unis, un pouvoir discrétionnaire important est accordé à une agence de réglementation indépendante, et la législation se contente de définir des tarifs indicatifs considérés comme « justes » ou « équitables ». Un pouvoir discrétionnaire d'une telle envergure sur un aspect aussi politiquement sensible que les tarifs représente un facteur de risque considérable pour les investisseurs d'un secteur à forte intensité capitalistique et où les actifs sont immobilisés. Cependant, aux États-Unis, une série d'arrêtés de la Cour suprême, datant des années 1890, atténue ces risques en donnant des interprétations de la Constitution qui offrent des garanties aux investisseurs des secteurs réglementés.

L'exemple américain a servi de modèle au système réglementaire adopté en Jamaïque en 1965. La *Jamaica Public Utilities Commission* (commission des entreprises publiques de réseau de la Jamaïque) a été autorisée à fixer un taux « équitable » pour la rentabilité des investissements, mais les garde-fous institutionnels développés au fil des décennies aux États-Unis ont fait ici défaut. La Commission s'est politisée, et, malgré une inflation croissante et la nécessité de développer les services, l'opérateur téléphonique privé jamaïcain s'est vu refuser la moindre augmentation de son retour sur investissement entre 1962 et 1971. Les bénéfices de l'entreprise ont chuté et, après 1970, cette dernière n'a plus été en mesure de compenser la dépréciation réelle de ses actifs. La qualité du service s'en est ressentie, ce qui a conduit à la nationalisation de l'entreprise en 1974.

Étant donné la dégradation du service et le manque de moyens à investir dans un cadre public, l'État a réintroduit la participation privée dans l'opérateur téléphonique en 1985. Cette fois, le manque de garanties institutionnelles a été compensé par la réduction considérable

du pouvoir discrétionnaire de l'agence de réglementation. La licence d'exploitation assurait à l'opérateur un taux de rentabilité fixe, sur la base du capital en actions, et offrait une possibilité d'arbitrage lorsque l'État et l'investisseur n'étaient pas d'accord sur les tarifs. En 1995, la Jamaïque a apporté des changements de plus grande ampleur à son système de réglementation des entreprises de réseau, en remplaçant la commission des entreprises publiques par l'*Office of Utility Regulation* (bureau de réglementation des entreprises de réseau). Même si cette nouvelle institution bénéficie d'un certain pouvoir discrétionnaire, la législation conserve un mécanisme permettant de prévoir contractuellement des tarifs spécifiques et autres engagements vis-à-vis des investisseurs, ce qui contribue à limiter les risques inhérents au système traditionnel américain, dans un pays où les garanties institutionnelles sont moins développées.

Sources : Spiller et Sampson (1996) ; Phillips (1993) ; *Jamaica Office of Utility Regulation Act*.

nombreuses distorsions dans les méthodes réglementaires, ce qui altère le climat de l'investissement dans les pays en développement.

Il convient de traiter ces problèmes selon trois axes :

- contrôler les coûts de la réglementation et les pratiques informelles ;
- réduire l'incertitude et les risques liés à la réglementation ;
- lever les obstacles à la concurrence.

Contrôler les coûts de la réglementation et les pratiques informelles

Toute réglementation peut représenter un coût pour les entreprises, qu'il s'agisse de faire correspondre la pratique des affaires aux obligations réglementaires, de payer les autorisations, d'attendre l'acceptation d'une demande ou de perdre du temps en formalités administratives. Établir un climat de l'investissement sain ne signifie pas supprimer ces coûts, mais s'assurer que les intérêts sociaux ne sont pas pénalisés par des coûts trop élevés (encadré 5.3). Il ne s'agit pas d'éliminer la réglementation, mais de l'améliorer. Bien souvent, on trouve à l'origine de coûts inutile-

ment élevés la recherche de rente, l'inefficacité des administrations, des institutions inadaptées ou une combinaison de tous ces facteurs. Lorsqu'une réglementation induit des coûts supérieurs aux bénéfices escomptés pour la société, c'est bien souvent en raison de la lourdeur des procédures administratives.

De plus en plus d'éléments prouvent que le climat de l'investissement est altéré par une réglementation obsolète ou inadaptée. De récentes études s'intéressant au système réglementaire des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) montrent que, plus la réglementation est lourde, plus les investissements et la productivité générés sont faibles⁷. Les conséquences ne sont pas négligeables. On a estimé par exemple qu'en allégeant la réglementation du transport en Italie et en l'alignant sur le modèle américain, le taux de rentabilité des investissements augmenterait de 2,6 points de pourcentage dans ce secteur⁸.

En comparant des mesures objectives portant sur les coûts de mise en conformité à certaines réglementations, une étude récente a révélé des écarts importants entre les pays. Par exemple, le projet « Pratique des affaires » de la Banque mondiale montre que pour créer une entreprise, deux

ENCADRÉ 5.3 *Réglementation environnementale et intégration mondiale*

Dans les années 90, la circulation internationale des biens et des investissements est devenue plus facile, d'où la crainte que s'ensuive une course à une réglementation environnementale toujours plus laxiste. Dans le cas de marchandises transportables, une entreprise peut en effet choisir de produire dans un pays peu exigeant pour la protection de l'environnement, puis d'exporter dans les pays ayant adopté des normes plus strictes. Ces derniers risquent alors de se retrouver pénalisés, et, les capitaux ayant fui leur pays, d'être contraints d'assouplir leurs propres normes pour endiguer l'hémorragie. Autre risque : les pays appliquant déjà des normes souples pourraient les alléger davantage pour drainer des investissements massifs. Cependant, jusqu'ici, rien ne corrobore ces craintes. Il y a à cela trois principales explications.

La réglementation environnementale n'est pas le seul facteur motivant l'investissement

Le coût de mise en conformité avec la réglementation environnementale peut certes peser dans la décision d'investir, mais c'est un facteur parmi beaucoup d'autres, qui aura plus ou moins de poids selon les entreprises, les filières et les lieux d'implantation. Les activités polluantes sont des activités à forte intensité capitalistique, ce qui signifie que les investisseurs sont plus soucieux du climat général, et des risques politiques et réglementaires en particulier. Les coûts liés à la réglementation environnementale sont plus déterminants lorsqu'on hésite entre

deux régions sinon très comparables, par exemple entre plusieurs États des États-Unis ou différents pays européens.

Cependant, les pays en développement sont souvent désavantagés par rapport aux pays développés sur l'ensemble des critères en jeu, c'est pourquoi les différences de réglementation environnementale ont moins de poids. En effet, une étude récente sur l'investissement direct étranger (IDE) dans les pays en développement n'a pas pu prouver que les critères environnementaux influencent les décisions d'investissement de manière significative.

Les exigences environnementales d'une société s'accroissent avec son revenu

Lorsque les sociétés deviennent plus prospères, elles ont tendance à tenir de plus en plus aux normes environnementales. Au cours des dix dernières années, la qualité de l'environnement s'est ainsi améliorée, plutôt que détériorée, dans de nombreux pays. Ainsi, dans les années 90, la pollution atmosphérique a reculé dans les régions industrialisées du Brésil, de Chine et du Mexique, trois pays en développement qui ont reçu des entrées d'IDE significatives. Lorsqu'un pays améliore son climat de l'investissement général et connaît une croissance économique plus rapide, il est probable que les pressions pour une réglementation environnementale plus stricte s'intensifient. L'attachement des citoyens des pays à revenu élevé à des normes environnementales rigoureuses ne donne pas non plus de signe d'essouffle-

ment, ce qui éloigne encore davantage le risque d'une perte de substance de ces normes. S'il y a une course, c'est donc vers un contrôle renforcé, à mesure que les pays s'enrichissent.

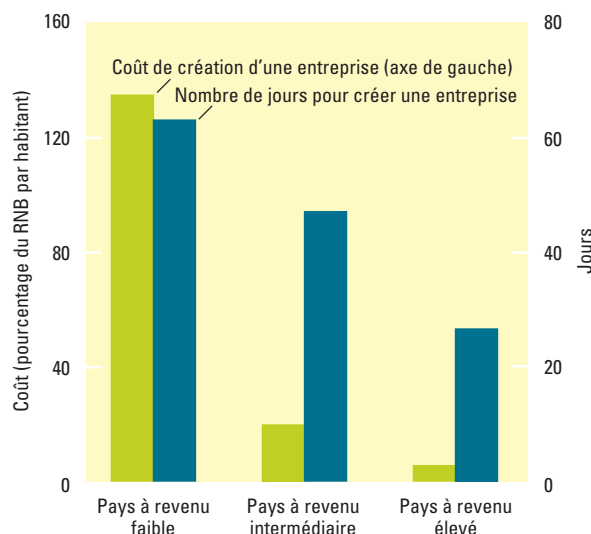
Des incitations déjà fortes à se conformer à des normes strictes

Les multinationales sont souvent plus incitées à respecter des normes environnementales plus strictes que celles imposées par la réglementation locale, à la fois en raison des avantages procurés par l'adoption de technologies et de normes communes dans tous les pays dans lesquels elles opèrent, et par souci de leur réputation. Ainsi, il a été prouvé que les multinationales vont dans bien des cas plus loin que la réglementation locale dans beaucoup de régions.

Il faut cependant faire la distinction entre une éventuelle course au laxisme et le risque qu'un pays appliquant des règles trop souples nuise à la qualité de l'environnement d'autres pays en produisant des émissions qui traversent les frontières. Depuis plusieurs décennies, la communauté internationale cherche à remédier à ces problèmes, notamment en adoptant diverses normes et règles environnementales internationales (chapitre 9).

Sources : Copeland et Taylor (2004) ; Wheeler (2001) ; Becker et Henderson (2000) ; Dowell, Hart et Yeung (2000) ; Frankel (2003) ; Greenstone (2002) ; Jaffe *et al.* (1995) ; Keller et Levinson (2002) ; Klein et Hadjimichael (2003) ; List *et al.* (2003).

Figure 5.2 Créer une entreprise demande plus de temps et d'argent dans les pays en développement

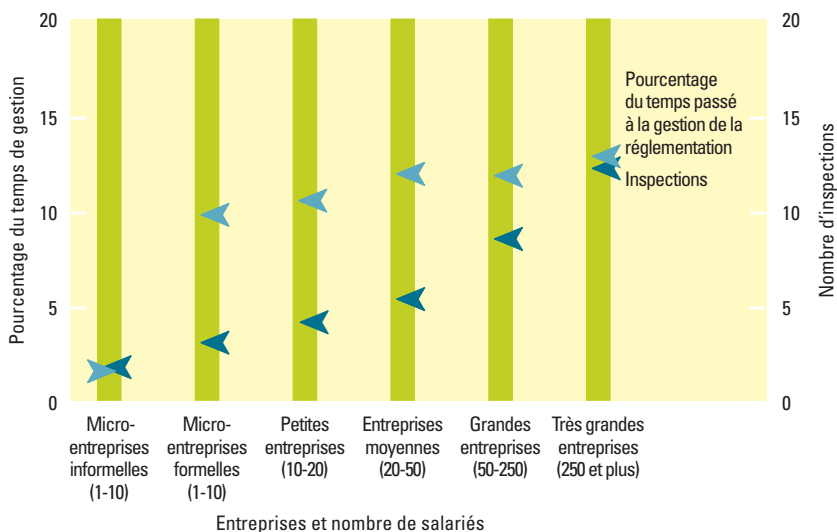


Note : Sur la base du coût médian en pourcentage du revenu national brut (RNB) par habitant et du nombre de journées médian rapporté dans le projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale.
Source : Banque mondiale (2004 b).

jours sont nécessaires en Australie, contre neuf en Turquie et plus de 200 en Haïti⁹. En d'autres termes, plus le revenu d'un pays est faible, plus les délais sont longs et les coûts élevés (figure 5.2).

Lorsque les coûts de mise en conformité sont identiques quelle que soit la taille de l'entreprise, ils pénalisent de façon disproportionnée les

Figure 5.3 Les grandes entreprises passent plus de temps à suivre la réglementation et sont inspectées plus souvent



Note : Données pour les entreprises du Bangladesh, du Brésil, du Cambodge, du Guatemala, d'Inde, d'Indonésie, du Kenya, de l'Ouganda, du Pakistan et de la Tanzanie.

Sources : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement et enquêtes WDR sur les micro-entreprises informelles.

petites entreprises. En Tanzanie, les petites entreprises du secteur formel paient une autorisation d'exploitation mobilisant en moyenne 0,4 % de leur chiffre d'affaires ; pour les entreprises plus grandes, cette autorisation représente 0,01 % seulement¹⁰. D'autres dispositions s'avèrent pesantes pour les petites entreprises car, proportionnellement à leur taille, il est plus coûteux d'embaucher des professionnels pour accomplir les formalités administratives. Au Pérou, les grandes entreprises ont environ trois fois plus de probabilités que les petites de solliciter des avocats pour remplir les demandes d'autorisation et de licences¹¹. D'autres coûts sont en revanche supérieurs pour les grandes entreprises, car elles consacrent plus de temps à la gestion de la réglementation, et ont plus de probabilité d'être inspectées (figure 5.3).

Lorsqu'il revient trop cher de se conformer à la réglementation, les entreprises sont tentées d'échapper à ces coûts par des pratiques informelles. Celles-ci leur permettent non pas d'éliminer complètement les coûts de mise en conformité, mais tout du moins de les réduire (figure 5.3). Les pratiques informelles sont très courantes dans les pays en développement et représentent souvent plus de la moitié du PIB¹². Si la plus grande partie de l'économie n'est pas conforme à la réglementation, il devient fondamental de s'interroger sur l'efficacité du système réglementaire adopté.

S'efforcer de faire appliquer la réglementation existante ne suffit pas toujours. À moins d'être bien conçue, cette réglementation risque de faire peser un fardeau disproportionné sur les entrepreneurs du secteur informel, et d'entraîner des effets pervers. Il faut d'abord s'assurer que la réglementation est nécessaire pour atteindre un objectif social important, et si tel est le cas, ses coûts ne doivent pas être élevés que les bénéfices sociaux attendus. De plus en plus de pays tentent actuellement d'alléger les formalités d'enregistrement des entreprises, et les résultats sont positifs. En Bolivie par exemple, lorsque les autorités municipales de La Paz ont assoupli les procédures, les immatriculations ont augmenté de 20 %¹³. Au Vietnam et en Ouganda, les résultats sont encore plus encourageants (encadré 5.4).

Les pouvoirs publics s'efforcent aussi de simplifier d'autres procédures d'autorisation, notamment via l'informatisation, qui permet le traitement en ligne, comme c'est le cas à Singapour (encadré 2.15), ou par la mise en place de guichets uniques (encadré 5.5). Afin d'encourager les administrations à accélérer le traitement des demandes d'autorisation, beaucoup de pays adoptent le principe du « qui ne dit mot consent » pour

ENCADRÉ 5.4 Simplification des conditions d'immatriculation des entreprises au Vietnam et en Ouganda

Le coût élevé de l'immatriculation décourage l'entrée de nouvelles entreprises dans l'économie formelle. Le Vietnam et l'Ouganda ont mis en œuvre avec succès des stratégies visant à faire baisser ces coûts.

Vietnam

Avant l'adoption, en janvier 2000, d'une nouvelle loi sur les entreprises, les procédures d'immatriculation et d'autorisation des entreprises étaient très contraignantes dans ce pays. Les chefs d'entreprise devaient accompagner leur demande de plans d'activité détaillés, d'un *curriculum vitae*, de références de moralité, de certificats médicaux ainsi que d'autres documents. Cette procédure durait en moyenne trois mois, nécessitait de passer par dix organismes différents et de soumettre une vingtaine de documents apposés de cachets officiels. Souvent, des autorisations supplémentaires étaient exigées pour que l'exploitation de l'entreprise puisse commencer. De plus, certaines de ces autorisations ne se révélaient pas d'un intérêt public vital (par exemple celles permettant

l'usage de photocopieuses). Il fallait compter six à douze mois, et entre 700 et 1 400 dollars, pour créer une entreprise répondant aux exigences de la législation.

La nouvelle loi a ramené les coûts de création d'une société à environ 350 dollars, et en a réduit les délais à deux mois, l'immatriculation ne demandant plus que 15 jours. La réaction des entrepreneurs vietnamiens ne s'est pas fait attendre : alors que moins de 6 000 entreprises avaient été immatriculées en 1999, leur nombre a grimpé à plus de 14 000 l'année suivante, pour passer le cap des 21 000 en 2001 et en 2002.

Ouganda

Un programme pilote récemment mis en place à Entebbe a comprimé les délais et les coûts d'immatriculation des entreprises. Avec l'allègement de la procédure de délivrance des licences d'exploitation et la réduction du nombre d'autorisations nécessaires, les délais d'immatriculation ont été ramenés de deux jours à trente minutes. Ce gain de temps a diminué le coût d'immatriculation de 75 %.

Bien que cette dernière ne constitue qu'une des nombreuses étapes par lesquelles il est nécessaire de passer en Ouganda pour créer une entreprise (les sociétés doivent aussi se faire enregistrer auprès des autorités fiscales, et des licences supplémentaires sont souvent nécessaires), son coût n'en reste pas moins élevé, étant donné que la plupart des entreprises doivent renouveler leur immatriculation chaque année.

À Entebbe, le programme pilote a multiplié le nombre d'immatriculations d'entreprises par quatre dès l'année suivant sa mise en place. Malgré la baisse des frais d'enregistrement, la multiplication des immatriculations a entraîné une augmentation de 40 % des recettes collectées. Grâce à des économies de temps (25 %) et d'argent (10 %) pour les administrations, le programme a ainsi également profité aux autorités municipales.

Sources : Vietnam : Mallon (2004) ; Ouganda : Sander (2004).

ENCADRÉ 5.5 Un guichet unique – ou des guichets uniques ?

Dans beaucoup de pays, les entreprises doivent solliciter des autorisations de diverses administrations avant de pouvoir lancer leur activité : une pour faire immatriculer l'entreprise, une pour l'enregistrement auprès des autorités fiscales, une autre pour la conformité aux règles environnementales, encore une pour les agréments d'hygiène et de sécurité, et ainsi de suite. C'est pourquoi, afin de simplifier la procédure, certains pays ont mis en place un système de « guichet unique » permettant aux entreprises de disposer de toutes les informations et de compléter toutes les procédures nécessaires au démarrage de l'exploitation sur un territoire donné.

Une première solution consisterait à concentrer en un organisme unique le pouvoir de délivrer tous les permis, licences, agréments et autorisations nécessaires à la création d'une entreprise. Dans la pratique, elle se révèle difficile. Les ministères et les administrations en place sont souvent réticents à abandonner leurs prérogatives à un nouvel organisme. Par ailleurs, dans la mesure où ces autorisations répondent à de vrais enjeux sur le plan des politiques publiques, ce guichet unique devrait bénéficier du savoir-faire et d'équipements qui existent déjà dans l'administration publique. Et bien sûr, dans le cas où ces autorisations ne répondent pas à une véritable préoccupation de politique publique, elles peuvent purement et simplement être supprimées.

Pour toutes ces raisons, la plupart des guichets uniques ont un champ d'action limité, ne délivrent que certaines autorisations et n'ont sinon qu'une fonction de renseignement. Pour les autorisations relevant de la compétence d'autres administrations, les guichets uniques peuvent recevoir du personnel détaché par ces services ou tout simplement leur transmettre les demandes. Même lorsque le personnel travaillant dans le guichet unique n'est pas en mesure de traiter les demandes, il peut néanmoins faciliter le processus.

Le centre d'investissement de Tanzanie regroupe neuf hauts fonctionnaires d'autres ministères, et réussit en temps normal à traiter les requêtes en l'espace de quelques jours. Cette rapidité de traitement s'explique en partie par la clause de « non objection » inscrite dans le code de l'investissement : à moins qu'un ministère ne fasse objection dans un délai de 14 jours, le centre est habilité à valider la requête.

Cette approche donne des résultats moins probants lorsque les attributions ne sont pas clairement définies. Après sa mise en place, en 1987, aux Philippines, le Centre d'action unique (*One-Stop Action Center*) regroupait des représentants de sept organismes censés renseigner les demandeurs et traiter certaines requêtes. Le manque d'efficacité des représentants, conjugué au fait que certains ne rendaient pas compte de leurs actes au Centre, a abouti à des résultats décevants, qui ont

conduit les pouvoirs publics à réorganiser le Centre à la fin des années 90.

Si les organismes n'ont pas le pouvoir de délivrer toutes les autorisations nécessaires, il est toutefois important qu'ils apportent une valeur ajoutée au lieu de constituer un obstacle supplémentaire. En Thaïlande, dans un premier temps, le Centre d'information pour les investisseurs étrangers pouvait accorder des licences d'installation pour les activités non polluantes, mais les usines devaient toujours attendre l'aval du ministère de l'Industrie avant de pouvoir démarrer la production. Afin d'éviter tout retard dans le processus, de nombreuses entreprises préféraient s'adresser directement au ministère pour obtenir les licences nécessaires.

Les guichets uniques aux attributions limitées ont, dans certains cas, permis d'accélérer le processus d'obtention de certaines autorisations. Ainsi, en Thaïlande, en passant d'un système d'audit *a priori* à un système de vérification *a posteriori*, le Centre de services unique pour l'attribution des visas et des permis de travail a pu de ramener de 45 jours à trois heures les délais nécessaires aux entreprises étrangères pour faire délivrer un visa à leurs salariés étrangers.

Sources : Bannock Consulting (2001) ; Brimble (2002) ; Miralles (2002) ; Sader (2003).

certaines autorisations et licences¹⁴ : si l'administration ne répond pas à une demande passé un certain délai, l'autorisation est automatiquement délivrée. Le projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale montre que ce principe, combiné à un délai fixe, permet de raccourcir les délais d'enregistrement de 28 jours en moyenne¹⁵.

Atténuer l'incertitude et les risques liés à la réglementation

Lorsqu'elle est mal interprétée, mal appliquée ou qu'elle varie souvent, la réglementation peut accentuer les risques encourus par les entreprises. Il en résulte, à chaque fois, une incertitude accrue

qui rend plus difficile pour les entreprises la prise de décisions à long terme concernant la pénétration de nouveaux marchés, le choix de technologies de production ou le recrutement et la formation de salariés. L'incertitude est aussi susceptible d'hypothéquer le succès d'une réforme qui pourrait être positive. Des enquêtes menées auprès d'entreprises ont montré que l'augmentation de la prévisibilité de la réglementation pouvait accroître de plus de 30 % la probabilité d'un nouvel investissement (chapitre 2).

Gérer l'évolution de la réglementation. Le fait que l'incertitude réglementaire soit source de difficultés ne signifie évidemment pas qu'il faille définitivement renoncer aux réformes. La majorité des pays en développement en ont au contraire grand besoin. Et afin de rester en phase avec les évolutions du monde des affaires et de tirer profit de l'expérience accumulée, une réglementation efficace appelle un examen et une mise au point à intervalles réguliers. L'essentiel est de réduire au minimum les conséquences néfastes de l'incertitude sur les entreprises. La meilleure façon d'y parvenir est de consulter les entreprises, ainsi que toutes les parties prenantes en amont du processus de réforme susceptible de les concerner. Cette approche permet d'atténuer les inquiétudes des entreprises, incite à formuler des suggestions utiles et facilite par la suite la mise en œuvre. Les enquêtes auprès des entreprises montrent toutefois que la plupart d'entre elles, dans les pays en développement, ne sont que rarement, voire jamais, consultées sur les réformes. De plus en plus de pays sont cependant en train d'améliorer

leur processus de consultation, notamment en publiant des propositions sur Internet.

Dans certains cas, une période de transition précédant la prise d'effet de la nouvelle réglementation peut s'avérer nécessaire afin de permettre aux entreprises de s'y adapter. Lorsqu'une réforme pourrait avoir des effets majeurs sur d'importants investissements réalisés sur la base d'une réglementation antérieure, il serait approprié de protéger ces investissements, ou de prévoir une période de transition plus longue.

Promouvoir une interprétation et une application sûres de la réglementation existante. L'incertitude concernant l'interprétation ou l'application des règles existantes peut représenter une importante source de risques et surtout de contraintes pour les entreprises aux activités à forte intensité capitalistique, très réglementées.

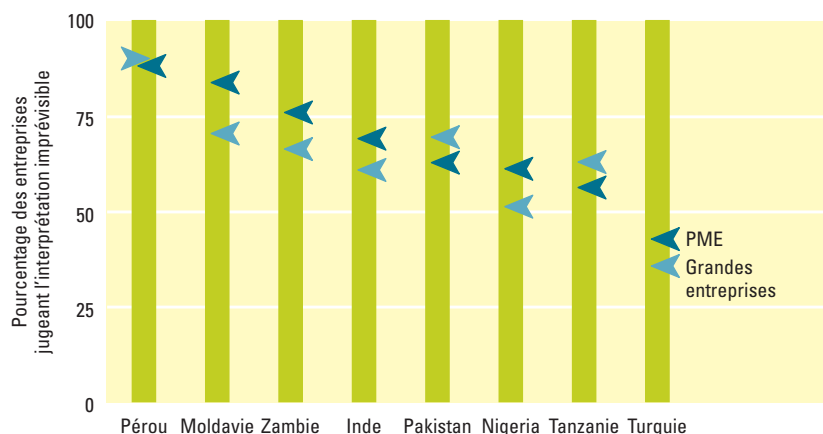
D'après des enquêtes menées auprès des entreprises, il ressort que la prévisibilité de la réglementation constitue bien une préoccupation majeure chez les entrepreneurs des pays en développement. Dans de nombreux pays, la majorité des entreprises estiment que l'interprétation par les pouvoirs publics est imprévisible (figure 5.4). Dans la plupart des pays, ce sont davantage les petites et moyennes entreprises que les grandes qui font ce constat.

La stratégie la plus simple si l'on veut améliorer la prévisibilité est de rédiger la législation et la réglementation aussi clairement et précisément que possible. Bien que les compromis entre précision et pouvoir discrétionnaire existent (encadré 5.6), il est néanmoins souvent difficile de distinguer l'utilité sociale du pouvoir discrétionnaire dont bénéficient les autorités. Il apparaît, en effet, que dans certains cas, les fonctionnaires usent de leur pouvoir discrétionnaire afin de multiplier les opportunités de percevoir des paiements informels.

Une certaine part d'incertitude est certes inhérente à toute nouvelle loi ou réglementation, mais l'État peut l'atténuer en promulguant rapidement des règlements et des recommandations de mise en œuvre plus détaillés. Une publication rapide des décisions réglementaires et administratives peut également contribuer à mettre en place un ensemble de précédents susceptible de limiter le pouvoir discrétionnaire administratif et d'accroître la prévisibilité. L'amélioration de la transparence du processus décisionnel réglementaire peut également contribuer à renforcer la cohésion, et à dissiper les inquiétudes suscitées par d'éventuels abus du pouvoir discrétionnaire.

Pour les sujets complexes ou sensibles, une procédure de consultation en amont pourrait être

Figure 5.4 Les entreprises de toute taille estiment que l'interprétation par les pouvoirs publics est imprévisible



Note : Les entreprises classées dans les entités petites et moyennes comptent moins de 50 salariés. Les grandes entités comptent 50 salariés et plus.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

mise en place. Ce système est largement répandu dans bon nombre de pays pour les lois sur la concurrence et de plus en plus utilisé pour les questions fiscales complexes. Dans certains cas, il serait possible de favoriser la certitude en introduisant des engagements spécifiques contractuels sur des points d'interprétation particuliers (encadré 5.7).

Lever les obstacles à la concurrence

La réglementation influe également sur le climat de l'investissement via son impact sur la concurrence. Alors qu'individuellement, les entreprises préfèrent généralement moins de concurrence et non l'inverse, il n'en reste pas moins que la concurrence influence de façon déterminante le climat de l'investissement en créant des opportunités pour de nouvelles entreprises et en incitant celles en place à innover et à améliorer leur productivité.

L'expérience des pays de l'OCDE recèle nombre de preuves des bienfaits de la concurrence. Ainsi, selon une étude portant sur les effets d'une réforme favorisant la concurrence dans de nombreux secteurs d'activité aux États-Unis, les gains annuels pour la société se montent à plus de 7 % dans la part du PIB affectée par la réforme, 90 % de ces bénéfices profitant aux consommateurs¹⁶. Des travaux récents menés dans les pays en développement font également état de gains substantiels¹⁷. Les effets positifs induits par une concurrence accrue résultant d'une réforme des échanges ont ainsi été enregistrés dans des pays comme le Brésil, le Chili, la Colombie et l'Inde¹⁸. Selon des enquêtes effectuées auprès des entreprises, la concurrence constituerait un facteur incitatif bien plus déterminant pour l'efficacité des entreprises que les clients, les actionnaires ou

ENCADRÉ 5.6 *Équilibrer le compromis entre précision et pouvoir discrétionnaire dans la réglementation*

La prévisibilité de la réglementation constitue un facteur primordial pour les entreprises. Lorsqu'elle fait défaut, tant pour la stabilité que pour l'interprétation des règles, les entreprises peuvent s'inquiéter de l'ampleur de leurs obligations réglementaires, et donc du rendement potentiel d'un investissement.

Donner aux entreprises des assurances sur la stabilité du régime réglementaire atténue les risques et favorise donc l'investissement. Réduire le pouvoir discrétionnaire dissipe aussi les craintes concernant la corruption. Mais des compromis sont possibles. Les régimes réglementaires extrêmement précis hypothèquent les possibilités d'ajustement dans certains cas, et d'adaptation à l'évolution des circonstances.

L'équilibre optimal entre précision et pouvoir discrétionnaire sera différent selon le cas, le secteur et le pays. Des régimes fortement discrétionnaires peuvent ainsi produire un effet dissuasif sur l'investissement privé dans l'infrastructure, secteur dans lequel les investissements sont massifs, à long terme et immobilisés, où la réglementation influe de manière sensible sur le rendement et où les problèmes d'économie politique peuvent amener les

autorités à revenir sur leurs engagements (chapitre 6). Le pouvoir discrétionnaire réglementaire peut avoir un effet moins néfaste sur les investissements plus facilement réversibles, pour lesquels la réglementation exerce une influence moindre sur les bénéfices attendus, et pour lesquels il n'existe pas de sensibilité politique particulière à la réglementation. Ce pouvoir discrétionnaire peut néanmoins être source d'incertitude pour les entreprises et être utilisé à des fins de corruption par des agents de l'État dans tous les secteurs.

Les inquiétudes relatives au pouvoir discrétionnaire dans la réglementation peuvent en outre varier d'un pays à l'autre. Ainsi, aux États-Unis, les dispositions législatives entourant la réglementation de l'infrastructure laissent une large place au pouvoir discrétionnaire. Cependant, des garanties institutionnelles plus étendues rassurent les investisseurs. Les pays n'ayant pas encore instauré de garde-fous crédibles pour la protection des intérêts des investisseurs doivent donner des garanties réglementaires plus spécifiques, sous peine de voir les investissements se réduire et leur coût augmenter afin de compenser les risques (encadré 5.2).

les instances de réglementation. Les sondages montrent également que les entreprises soumises à de fortes pressions concurrentielles ont au moins 50 % plus de chances d'innover que celles qui sont à l'abri de telles pressions (chapitre 1).

La réglementation produit d'importants effets sur la concurrence. Certaines approches réglementaires ayant pour conséquence l'augmentation des coûts ou des risques pour les entreprises, elles peuvent nuire à l'entrée des

ENCADRÉ 5.7 *Davantage de contrats pour une plus grande certitude*

L'une des stratégies que les pouvoirs publics peuvent adopter pour promouvoir la certitude réglementaire consiste à prendre des engagements contractuels avec les entreprises. S'il n'est évidemment pas possible de procéder ainsi avec toutes les entreprises, cette approche peut néanmoins se révéler utile lorsqu'il s'agit de limiter les risques pour les investissements importants.

Pendant la première vague d'investissements étrangers après la deuxième guerre mondiale, de nombreuses entreprises ont conclu avec les pays hôtes des accords comprenant des « clauses de stabilisation ». Depuis les taux d'imposition jusqu'aux règles régissant le rapatriement des devises et des bénéfices, en passant par les droits de douane frappant les biens d'équipement importés pour développer un projet, ces clauses cherchaient à figer les dispositions de la politique du pays

susceptibles d'affecter la rentabilité des investissements. Ces approches ont été mises en œuvre pour les grands projets portant sur les ressources naturelles, puis étendues aux projets d'infrastructure privés (elles comprennent alors souvent des engagements particuliers concernant la réglementation des droits de douane), ainsi qu'à d'autres investissements majeurs.

Outre ces tentatives globales d'amélioration de la certitude politique, les entreprises sont généralement à l'affût de décisions anticipées et d'autres formes de signes annonciateurs de la manière dont les autorités vont interpréter les divers lois et règlements. Les accords sur les prix de transfert que concluent souvent les pays développés ou en développement avec les entreprises locales et étrangères en constituent un exemple.

L'acceptation ou non par les autorités fiscales des pays hôtes des prix de transfert des biens et des services

entre ses différentes filiales représente un facteur essentiel dans le calcul de l'impôt sur les bénéfices d'une multinationale. Dans la mesure où il est possible de manipuler ces prix de transfert afin de déplacer la dette fiscale d'un pays à un autre, les autorités fiscales se réservent en principe le droit de décider si le prix reflète bien la situation du marché. La détermination des prix de transfert étant largement fondée sur un jugement subjectif, il s'ensuit une grande incertitude dans le calcul des impôts dus. Afin d'améliorer la prévisibilité de la dette fiscale des entreprises, certains pays ont signé des accords préalables sur le niveau approprié des prix de transfert. La Chine, la Colombie et le Mexique ont conclu des centaines d'accords de ce genre. Des programmes similaires sont à l'étude en Inde et en Thaïlande.

Sources : Waelde et Ndi (1996) ; Tropin (2003).

entreprises sur le marché, et donc atténuer la pression concurrentielle. Mais la réglementation peut également influencer plus directement la concurrence, par exemple par la mise en place de barrières à l'entrée ou à la sortie des marchés, ou par la répression des pratiques anticoncurrentielles.

Obstacles réglementaires à l'entrée sur les marchés. Les barrières réglementaires à l'entrée peuvent prendre de nombreuses formes et avoir de nombreuses justifications. Les conditions à remplir pour la création d'une entreprise constituent une forme évidente d'obstacle qui peut cependant être conçue de façon à ne pas être trop contraignante. Des coûts d'immatriculation indûment élevés peuvent toujours avoir des effets négatifs sur la concurrence. Des estimations réalisées pour un groupe de pays en développement – et il ne s'agit pas des cas les plus extrêmes – indiquent par exemple qu'abaisser les coûts des procédures d'enregistrement pour atteindre le niveau des États-Unis (0,6 % du revenu par habitant) permettrait d'augmenter le nombre d'entreprises entrantes de plus de 20 %¹⁹.

Bien souvent, les pouvoirs publics mettent en place des obstacles réglementaires plus contraignants à l'entrée de certains secteurs, dont le but peut être de compenser une défaillance de ce marché. Mais, tentées par la recherche de rente, certaines catégories favorisées peuvent renforcer ces obstacles plus que nécessaire. D'autres restrictions ne sont aucunement justifiées d'un point de vue économique, et les entreprises publiques jouissent souvent de monopoles inscrits dans la législation.

En Inde, la fabrication de certains produits est réservée aux petites entreprises, ce qui n'incite pas ces dernières à se développer et empêche les autres de prendre part à ces activités (encadré 8.5). Dans de nombreux pays, les marchés agricoles sont largement réglementés : des entreprises semi-publiques bénéficient de monopoles dans la transformation ou la commercialisation de produits agricoles d'exportation, et les négociants doivent être agréés pour acheter leurs produits aux agriculteurs. Ce sont les agriculteurs pauvres cultivant des produits d'exportation qui ont tiré davantage profit des récents efforts de libéralisation du marché, car les prix au producteur ont alors augmenté comparés aux prix à la frontière²⁰. La réaction de l'offre étant parfois plus lente qu'escompté, d'autres composantes du climat de l'investissement s'en sont trouvées affectées (non-respect des droits de propriété et infrastructure peu développée)²¹, et l'engagement des pays en faveur de la libéralisation remis en question²².

Lever les obstacles réglementaires indus à

l'entrée peut avoir un impact non seulement sur la concurrence, mais aussi sur les opportunités qui se présentent à chaque entrepreneur. Des micro-entrepreneurs ont ainsi pu entrer sur le marché des télécommunications grâce à un abaissement des obstacles à la concurrence ; ils proposent désormais leurs services dans des zones rurales et aident donc leur communauté tout en améliorant leur propre niveau de vie (chapitre 6). Au Bangladesh, lors de la déréglementation du marché de la téléphonie mobile, l'un des nouveaux fournisseurs a incité les femmes à ouvrir des magasins dans les zones rurales. En 2004, ces magasins desservaient environ 5 000 villages, en offrant leurs services à 12,5 millions de personnes qui n'y avaient pas accès jusque-là²³. Encore plus d'obstacles ont été levés en Ouganda, ce qui a créé de nouvelles opportunités pour les petites entreprises et permis le développement de services en zones rurales.

Obstacles réglementaires à la sortie des marchés. Des obstacles entravant la sortie du marché nuisent aussi à la concurrence. Le plus fréquent est la réglementation des faillites. Si les procédures sont longues et coûteuses, les entreprises en difficulté et leurs créanciers rechignent à les engager et encombrant le marché, réduisant ainsi les opportunités pour les nouvelles entreprises. De plus, les nouveaux venus prennent alors moins facilement le risque d'entrer sur les marchés, et les prêteurs étant peu enclins à avancer des capitaux à de jeunes partenaires, la concurrence se trouve davantage freinée²⁴. Des procédures longues et coûteuses pèsent sur la productivité : on estime que plus de 20 % des gains de productivité sont liés à la sortie du marché des entreprises les moins compétitives (chapitre 1).

Les procédures de faillite ont par ailleurs tendance à prendre plus de temps, dans des proportions parfois invraisemblables, et à coûter plus cher dans les pays en développement. Selon le projet « Pratique des affaires », la même procédure ne demanderait que 5 mois dans le pays le plus rapide (l'Irlande), contre 10 ans au Brésil, en Inde ou au Tchad. Une bonne partie du patrimoine de l'entreprise risque par ailleurs d'être engloutie par les coûts engendrés : alors que dans quelques pays, ils ne représentent que 1 % du patrimoine (en Colombie, aux Pays-Bas, en Norvège et à Singapour), ils peuvent atteindre 76 % au Tchad ou au République démocratique populaire du Laos. Il semble également que ces procédures soient moins efficaces dans les pays en développement (en ce qui concerne le redressement des activités rentables et la liquidation de celles qui ne le sont pas). Mais ces pays sont de

plus en plus nombreux à prendre conscience de la nécessité de réformer ce domaine, comme l'ont récemment montré par exemple la Bulgarie, l'Inde et la Pologne²⁵.

Faire face au comportement anticoncurrentiel des entreprises. La réglementation ne constitue pas le seul obstacle à la concurrence. Les entreprises peuvent entraver la concurrence en formant des ententes ou des cartels, en passant des accords restrictifs avec leurs fournisseurs ou clients, en abusant de leur position dominante sur le marché ou, tout simplement, en fusionnant avec leurs concurrents.

Face à ces problèmes, de plus en plus de pays ont mis en place une législation antitrust²⁶. Même si elles diffèrent dans les détails, la plupart prévoient les mesures suivantes²⁷ :

- Empêcher les entreprises de former des ententes ou des cartels entravant la concurrence. Sont ainsi interdites les ententes sur les prix, la limitation de la production, l'attribution de marchés ou de clients, les offres ou les enchères truquées.
- Éviter que les entreprises dominantes abusent de leur position et pratiquent des prix déloyaux, contraignent les entreprises qui leur achètent certains biens et services à en acheter d'autres, ferment l'accès aux marchés des facteurs de production ou de la distribution ou fixent des prix ou des conditions de services discriminatoires.
- Faire examiner systématiquement toute proposition de fusion par une agence spécialisée, afin de veiller à ce que l'éventuelle réduction de la concurrence entraîne des avantages publics compensatoires.

Des administrations spécialisées sont le plus souvent chargées de faire appliquer les lois antitrust et de sensibiliser les parties prenantes au bien-fondé de la concurrence. Elles donnent leur avis sur les propositions émises par d'autres administrations publiques et mènent des études leur permettant de formuler elles-mêmes des recommandations (chapitre 3). Un sondage récent révèle que, sur 43 agences interrogées, 65 % participent dès le début à la révision de la réglementation et au processus de décision, et 28 % sont consultées en cours de processus ou à tout autre moment²⁸. Certains estiment même que leur priorité devrait être de défendre la concurrence, tout particulièrement dans les économies où l'intervention de l'État est traditionnellement massive²⁹.

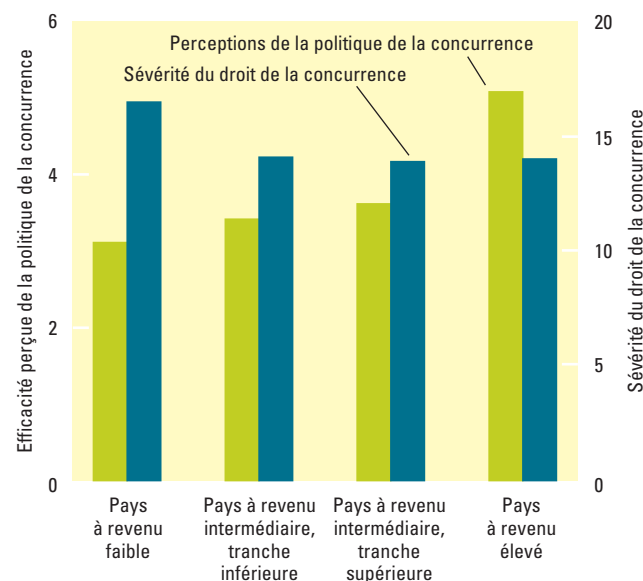
Les lois antitrust sont relativement nouvelles dans les pays en développement et les premiers

bilans sont mitigés. Une étude récente sur la hausse des prix dans plusieurs pays, développés ou non, ne fait apparaître aucun écart entre les pays dotés d'une législation antitrust et les autres³⁰. Même si certaines agences, comme au Brésil, au Chili, en Corée et au Mexique, ont réalisé de bonnes performances, elles constituent des exceptions au vu des résultats peu prometteurs constatés dans d'autres pays. De récents travaux montrent que cette législation n'est pas moins stricte dans les pays en développement ; mais la politique de la concurrence y est en revanche perçue comme beaucoup moins efficace (figure 5.5). Pourquoi ? On peut incriminer notamment un manque de moyens et un système judiciaire lent et inefficace. Cependant, la raison peut-être la plus importante est que d'autres dispositions entravent la concurrence (telles que les barrières réglementaires qui bloquent l'entrée et la sortie du marché), et l'habitude d'engager des poursuites à l'encontre des entreprises étroitement liées à l'État, comme les entreprises publiques ou celles dont le propriétaire a beaucoup d'influence (encadré 5.8).

Vers une réglementation bénéfique au climat de l'investissement

Améliorer la réglementation est un défi de taille

Figure 5.5 Malgré une législation solide, la politique de la concurrence est jugée moins efficace dans les pays à revenu faible



Note : Pour les données relatives à la politique de la concurrence, des valeurs supérieures signifient une politique plus efficace. Pour le droit de la concurrence, des valeurs supérieures indiquent un droit plus strict.

Sources : Davos (2002) ; Nicholson (2003).

ENCADRÉ 5.8 *Un droit de la concurrence dans les pays en développement*

La concurrence étant indispensable à un climat de l'investissement sain, on pourrait s'attendre à ce que le droit et les autorités de la concurrence jouent un rôle de premier plan. Ce n'est pourtant pas toujours le cas dans les pays en développement, ce qui peut s'expliquer de différentes manières.

Premièrement, le droit de la concurrence traite des obstacles à la concurrence imposés par la politique publique appliquée dans d'autres domaines (les obstacles aux échanges, les monopoles avalisés par l'État, les régimes d'autorisation et d'autres barrières réglementaires à l'entrée et à la sortie des marchés). Si ces obstacles sont omniprésents, comme c'est encore le cas dans de nombreux pays, le droit et les autorités de la concurrence ne suffisent pas à instaurer une économie concurrentielle et productive. Les pouvoirs publics doivent donc, avant toute chose, lever ces entraves.

Deuxièmement, le droit de la concurrence n'est pas toujours appliqué avec fermeté dans les pays en développement. Dans certains pays, les autorités semblent en

effet plus actives que dans d'autres (tableau). Comment expliquer ce manque d'efficacité ? On peut tout d'abord invoquer des moyens limités. En Tanzanie, l'autorité de la concurrence ne comptait en 2000 que deux économistes et aucun avocat ne figurait parmi ses membres ; l'autorité zambienne s'appuyait, quant à elle, sur quatre économistes et un avocat. Il faut ajouter que l'application des lois dépend bien souvent de l'efficacité des tribunaux. Si les tribunaux ne soutiennent pas l'autorité de la concurrence dans ses décisions et ne la protègent pas d'éventuelles interférences politiques, cette dernière aura du mal à accomplir sa mission.

Troisièmement, il peut s'avérer difficile pour les autorités de la concurrence, même indépendantes, de poursuivre des entreprises proches du pouvoir, à moins d'être largement soutenues par l'opinion publique et que le droit soit bien accepté. Par exemple, quand l'autorité pakistanaise de contrôle des monopoles, indépendante, a tenté de limiter la concentration du secteur du ciment en 1998 et 1999, le gouvernement est intervenu

et a fixé les prix à un niveau « acceptable pour tous ». De même, lorsque l'autorité tanzanienne a interdit à un brasseur local d'empêcher des agents indépendants et de petits grossistes de stocker des produits concurrents, l'entreprise, avec l'appui des fonctionnaires, a transgressé ces ordres. Si, pour protéger des entreprises influentes, des fonctionnaires prennent le contre-pied des décisions de l'autorité de la concurrence, celles-ci vont longuement réfléchir avant d'agir.

En d'autres termes, un droit de la concurrence bien conçu peut contribuer à améliorer le climat de l'investissement, à condition qu'il soit envisagé comme une facette d'une stratégie bien plus vaste visant à abaisser les obstacles réglementaires et à favoriser une culture de la concurrence. Comme dans tous les domaines, un engagement fort de la part de la sphère politique est la clé de la réussite.

Sources : CUTS Center for Competition (2003) ; Economic and Social Research Foundation (2002).

Dans certains pays en développement, les organismes de la concurrence traitent peu d'affaires

	Inde (1999)	Kenya (1996–2000)	Pakistan (1996–2000)	Afrique du Sud (1999)	Sri Lanka (1996–2000)	Zambie (1998–2000)
Total des litiges réglés annuellement	206	30	166	273	6	50
Fusions et acquisitions	0	22	16	236	1	22
Pratiques anticoncurrentielles	206	8	149	37	6	28
Litiges par professionnel	9,0	1,3	33	7,4	0,9	24,8

Source : CUTS Center for competition (2003).

qui prendra du temps. Il suppose de réexaminer et moderniser sans cesse l'approche en fonction de l'évolution du monde des affaires et des leçons passées, tout en permettant la plus grande prévisibilité possible pour les entreprises. Cet impératif vaut pour tous les pays, en particulier ceux en développement, où la réglementation en place est bien souvent trop éloignée de la situation actuelle ou appliquée de façon partielle, et pourrait avoir des conséquences néfastes si elle l'était de façon plus stricte. Comme le souligne le chapitre 3, il est indispensable, pour s'attaquer au programme de réformes réglementaires, de revoir l'ensemble des règlements déjà en vigueur tout en étant plus prudent dans la formulation des nouvelles propositions. Il importe également de renforcer les compétences et le savoir-faire des personnes qui s'en occupent et de celles qui mettent en relation l'État et les entreprises.

Fiscalité des entreprises

L'État a besoin de moyens pour financer les services publics, y compris ceux qui améliorent le

climat de l'investissement, et pour atteindre d'autres objectifs sociaux. Mais les impôts représentent un coût pour les entreprises et les dissuadent donc d'investir et d'embaucher. Toutes les sociétés cherchent un équilibre qui soit efficace, juste et durable. Cette section est consacrée à ce défi et met en avant quelques domaines où des progrès semblent possibles.

Fiscalité et climat de l'investissement

Depuis toujours, les États ont perçu des recettes sous diverses formes. Ils se sont emparés des biens de leurs ennemis, mais aussi de ceux de leurs sujets. Ils ont mis en place des monopoles pour vendre au plus offrant. Ils ont instauré des impôts sur la terre, la production, les transactions, le revenu et la consommation — ce qui reste souvent vrai aujourd'hui. L'impôt sur le revenu est en fait une invention récente. Le premier pays à l'établir fut la République batave, en 1797³¹, mais il a fallu attendre 1909 pour que les États-Unis introduisent l'impôt sur le bénéfice des sociétés, et

1913 pour l'impôt sur le revenu des personnes physiques³². La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est encore plus récente : elle est apparue en France en 1948 et ne s'est généralisée que dans les années 70 et 80³³.

Depuis que l'impôt existe, ceux qui le paient n'ont jamais cessé de s'en plaindre. Les entreprises des pays en développement ne dérogent pas à la règle et considèrent le taux d'imposition comme un obstacle majeur à leurs activités (tableau 5.1). En rendant le lien entre effort et récompense moins évident et en augmentant le coût des facteurs de production, la fiscalité est loin d'inciter les entreprises à investir de manière productive. Ce sont à la fois les taux d'imposition et les coûts du respect des obligations fiscales qui sont mis en cause. Si l'impôt est levé ou appliqué de manière injuste il peut, lui aussi, entraîner une distorsion de la concurrence.

Taux d'imposition. Les taux d'imposition dépendent de la taille de l'État et de la répartition de la charge sur les différentes sources. Même si les avis diffèrent sur la taille que doit avoir un État, sa part du PIB dans de nombreux pays en développement dépasse largement celle qu'il avait dans les pays aujourd'hui développés au même stade de leur évolution³⁴. La part des impôts supportée par les entreprises peut dépendre aussi bien d'un souci d'efficacité et de justice que de problèmes plus pratiques comme le recouvrement³⁵. À cause d'une assiette étroite et d'une administration fiscale peu développée, les pouvoirs publics des pays en développement sont contraints de tirer une bonne partie de leurs ressources des entreprises et des échanges commerciaux, contrairement aux pays développés. Les impôts sur les sociétés, les impôts directs sur les biens et services et les prélèvements sur les échanges représentent ainsi plus de 70 % des recettes publiques dans les pays à faible revenu³⁶.

Tandis que les taux et les systèmes d'imposition diffèrent selon les pays, les taux de l'impôt sur les sociétés et la TVA sont à peu près uniformes dans les pays développés et en développement (figure 5.6). Malgré tout, les recettes perçues sur les entreprises ont tendance à être inférieures dans les pays en développement, en raison de l'étroitesse de l'assiette fiscale et de difficultés administratives (figure 5.7). Au cours des années 90, ces recettes ont légèrement augmenté ou sont restées stables dans l'ensemble des régions en développement, à l'exception de l'Europe et de l'Asie centrale, où elles ont chuté en raison des privatisations et de la réduction généralisée de la taille de l'État³⁷. Cette évolution semble contredire certaines prévisions pessimistes émises par

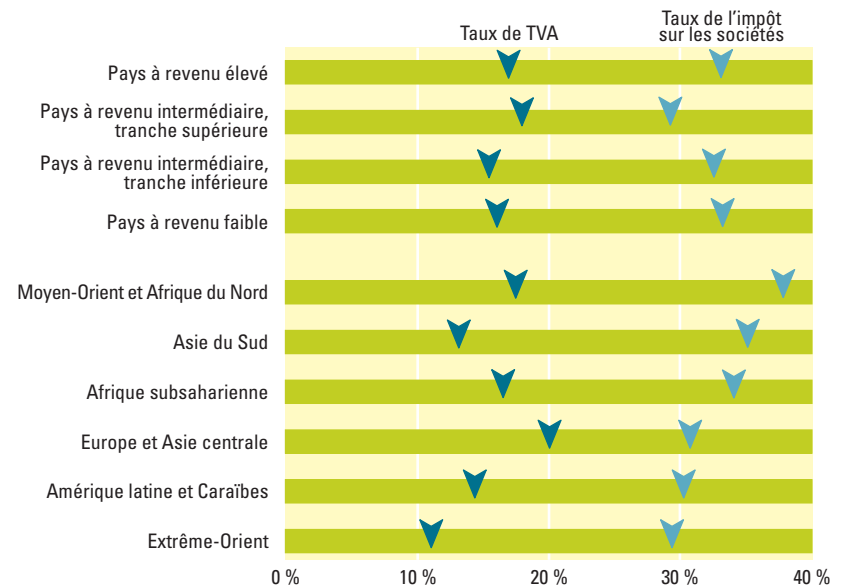
Table 5.1 Les taux d'imposition constituent l'une des préoccupations principales des entreprises

	Pays où les entreprises considèrent les taux d'imposition comme un obstacle majeur		
	Obstacle le plus important	Parmi les 3 obstacles les plus importants	Parmi les 5 obstacles les plus importants
Tous pays	18	56	82
Revenu intermédiaire, tranche supérieure	40	90	100
Revenu intermédiaire, tranche inférieure	12	35	71
Plus faible revenu	11	56	83
Europe de l'Est et Asie centrale	14	62	86
Afrique subsaharienne	33	67	83
Asie	14	29	71
Amérique latine	50	50	50

Note: Indique la proportion des pays dans lesquels les entreprises classent le taux d'imposition comme un obstacle majeur, d'après une liste de 18 obstacles possibles.

Source: Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

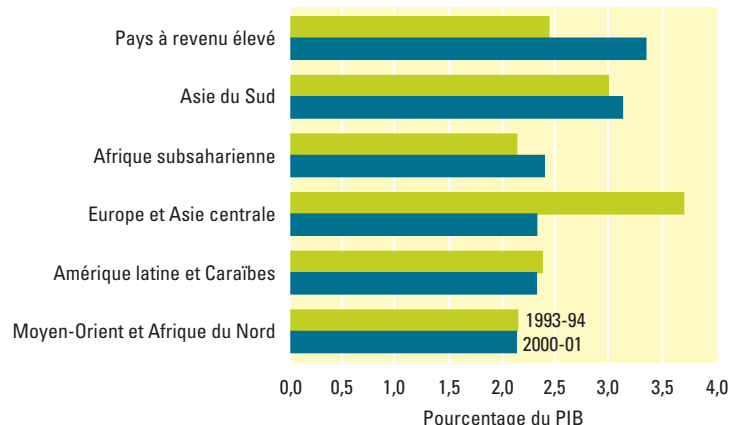
Figure 5.6 Les taux de l'impôt sur les sociétés et ceux de la TVA sont uniformes dans les pays à haut revenu et en développement



Note: Les données portent sur la période 1999-2000.

Sources: Banque mondiale (2004k), Ebrill et al. (2001).

Figure 5.7 Les revenus de l'impôt sur les sociétés se stabilisent ou augmentent durant les années 90



Note: Les moyennes portent sur 81 pays pour lesquels des données comparables étaient disponibles pour les deux périodes.

Sources: FMI (2003); OCDE (2002d); Dobrinsky (2002).

ENCADRÉ 5.9 *L'intégration mondiale : une course au moins-disant fiscal ?*

On craint souvent que la concurrence entre les pays pour l'investissement ne les conduise à une course au moins-disant fiscal concernant les taux d'impôt sur les sociétés. La concurrence peut en effet pousser les pays à baisser l'impôt sur les sociétés pour attirer de nouveaux investissements ou pour retenir les investissements déjà effectués. Les inquiétudes se portent surtout sur l'investissement par les entreprises les plus mobiles, comme les multinationales produisant des biens exportables.

Les taux d'imposition influencent-ils le choix du lieu d'investissement ?

Il semblerait que ce soit le cas. Cependant, comme d'autres aspects du climat de l'investissement, cette influence varie selon les entreprises, les secteurs d'activité et le lieu. Une méta-analyse de 25 études concernant les effets du taux d'imposition sur l'IDE (effectuée principalement à partir de données sur l'IDE vers les États-Unis ou émanant des entreprises américaines), a conclu qu'une majoration d'un point de pourcentage du taux de prélèvement faisait diminuer l'IDE d'environ 3,3 %. D'autres enquêtes ont abouti à des conclusions similaires.

La concurrence fiscale est-elle néfaste ?

Sachant que l'impôt sur les sociétés influence les décisions des investisseurs, les pays pourraient essayer d'utiliser le taux d'imposition comme un moyen d'attirer l'IDE. La concurrence fiscale internationale peut avoir des effets à la fois positifs et négatifs sur le bien-être social et l'efficacité. Il n'est pas certain qu'elle nuise à la richesse des pays concernés. Permettre à des pays ou à des régions de définir leurs impôts et leurs dépenses en fonction des préférences locales concernant les biens publics ainsi que les coûts de ces biens (qui n'ont d'effet que pour les habitants de ce territoire), se révèle généralement plus efficace que d'exiger des pays qu'ils fixent un taux de prélèvement et de dépenses uniforme dans toutes les régions. De nombreux observateurs affirment qu'un certain degré de concurrence entre les pays sur la politique fiscale, notamment, peut être bénéfique, car

c'est une source de discipline qui empêche de gaspiller les deniers publics ou de devenir trop interventionnistes.

D'autres modèles théoriques estiment que la concurrence fiscale peut avoir des conséquences néfastes, en particulier en ce qui concerne les externalités fiscales. Quand un pays baisse le taux de l'impôt sur le capital et ne réduit pas les dépenses qui intéressent les détenteurs de capitaux (s'il ne restreint que les dépenses bénéficiant au facteur de production fixe qu'est la main-d'œuvre), il peut attirer des capitaux venant de régions voisines. S'il ne tient pas compte de la répercussion sur l'impôt (et donc les dépenses) dans les régions voisines, ce pays peut fixer des taux d'imposition à un niveau plus bas que le niveau optimal à l'échelle mondiale. De plus, la concurrence fiscale peut produire des effets indésirables sur la répartition de la fiscalité. En particulier, si le capital est mobile mais pas les travailleurs, l'impôt sur les sociétés pèsera plus lourdement sur les salariés que sur le capital.

Une multitude d'autres facteurs, tels que les autres instruments fiscaux dont disposent les pouvoirs publics, déterminent également si la concurrence fiscale améliore ou amenuise le bien-être social dans les modèles économiques théoriques. Cela étant, il faut retenir que la concurrence fiscale n'est pas nécessairement préjudiciable.

La progression de l'intégration économique fait-elle baisser l'impôt sur les sociétés ?

Si la concurrence fiscale donnait lieu à d'importantes externalités fiscales et donc à une course au moins-disant, l'impôt sur les sociétés aurait dû diminuer dans les années 90, à mesure que l'intégration progressait. Bien que le taux marginal de l'impôt sur les sociétés ait baissé aux cours des dix dernières années, les assiettes ont souvent été élargies. De ce fait, les recettes provenant de l'impôt sur les sociétés ont, en moyenne, augmenté ou sont restées stables, sauf dans les économies européennes en transition, où leur décline est à imputer

aux privatisations plutôt qu'à l'intégration économique (figure 5.7). De plus, on ne sait pas vraiment si l'érosion des taux marginaux résulte de la concurrence fiscale ou bien d'autres facteurs : les pays peuvent aussi abaisser leurs taux pour tenter de stimuler l'investissement privé des entreprises locales.

Certains observateurs pourraient voir leurs prévisions pessimistes démenties, pour deux raisons :

- Le taux d'imposition n'est pas le seul facteur à entrer en ligne de compte dans les décisions d'investissement. L'infrastructure, l'ordre public et la qualification de la main-d'œuvre peuvent exercer une influence bien plus décisive, et il est difficile pour les pays de financer ces services avec une assiette d'imposition qui se rétrécit. Les décisions concernant les lieux d'implantation sont également influencées par la possibilité de réaliser des économies de proximité. L'investissement n'est pas donc aussi tributaire des variations du taux d'imposition que certains l'affirment.
- Le taux de l'impôt sur les sociétés a aussi des conséquences sur la fiscalité supportée par les entreprises locales et les entreprises produisant des biens non exportables. L'investissement de ces entreprises sera beaucoup moins sensible aux différences de taux d'imposition que celui des entreprises étrangères, en particulier celles qui produisent des biens exportables. Une diminution uniforme des taux d'imposition constituerait donc un moyen coûteux d'attirer l'investissement. Au lieu de cela, les pays ont tendance à proposer, entre autres, des incitations fiscales, en visant spécifiquement les entreprises considérées comme y étant le plus sensibles (chapitre 8).

Sources : Baldwin et Krugman (2004) ; Brennan et Buchanan (1980) ; De Mooij et Ederveen (2001) ; De Mooij et Ederveen (2002) ; Devereux, Griffith et Klemm (2002) ; Glaeser, Johnson et Shleifer (2001) ; Gordon et Hines (2002) ; Haufler (2001) ; Hines (1999) ; Mitra et Stern (2003) ; Oates (2001) ; Rodrik (1997) ; Tiebout (1956) ; Wilson (1999) ; Wunder (2001a).

ENCADRÉ 5.10 *Qui paie réellement les impôts levés sur les entreprises ?*

Quand un pays taxe les entreprises, celles-ci vont souvent chercher à répercuter le coût de l'impôt sur d'autres. Par exemple, si le pays prélève un impôt sur les salaires, augmentant ainsi le coût de l'embauche, les entreprises embaucheront moins. Avec la montée du chômage, le salaire réel diminuera (ou progressera plus lentement), et le coût de l'impôt pèsera ainsi sur la main-d'œuvre. Au final, ce seront donc les salariés qui supporteront une partie de la charge fiscale sous la forme de salaires plus bas, même si c'est à la base l'entreprise qui est imposée. Une partie de la charge peut aussi être répercutée sur les consommateurs, via une hausse des prix.

Les conséquences de l'impôt sur les sociétés sont particulièrement controversées. Ce prélèvement est fréquemment perçu comme un impôt sur le capital, et la presse populaire laisse souvent

entendre qu'il est nécessaire pour que les entreprises « paient leur dû », alors qu'en réalité, c'est sur les salariés que retombe une grosse partie de cette charge aux États-Unis. Plus le capital est mobile, plus la part supportée par la main-d'œuvre est importante : les salariés des pays en développement supporteront donc une plus grande part de l'impôt sur les sociétés que les salariés américains. Le capital devenant de plus en plus mobile (et les stratégies des multinationales pour alléger leurs charges fiscales de plus en plus sophistiquées), la part de l'impôt sur les sociétés qui retombe sur la main-d'œuvre devrait augmenter.

Sources : Fuchs, Krueger et Poterba (1998) ; Mulligan (2002) ; Rosen (1995).

ceux qui s'inquiètent des conséquences de la concurrence fiscale entre les pays engendrée par une intégration mondiale croissante (encadré 5.9).

La pression fiscale qui pèse sur les entreprises peut varier de différentes manières. Tout d'abord, la charge fiscale réelle peut différer de celle prévue par la loi, car les entreprises peuvent répercuter une partie de ce coût sur les consommateurs ou les salariés (encadré 5.10). Ensuite, beaucoup d'entreprises et d'activités bénéficient d'exonérations spécifiques ou de privilèges, soit parce que les pouvoirs publics entendent promouvoir certains secteurs d'activité, comme c'est souvent le cas avec l'investissement étranger et la recherche et développement (chapitre 8), soit parce qu'ils veulent récompenser des catégories privilégiées. Enfin, dans de nombreux pays en développement,

un grand nombre d'entreprises relèvent du secteur informel et ne paient donc pas d'impôts. Cet état de fait concerne surtout les micro-entreprises, mais si la loi n'est pas correctement appliquée, même les grandes entreprises peuvent se soustraire à certains impôts. La corruption dans l'administration fiscale contribue aux pratiques informelles et à la fraude, ce qui amoindrit les recettes perçues par l'État et augmente la fiscalité des entreprises qui s'y soumettent.

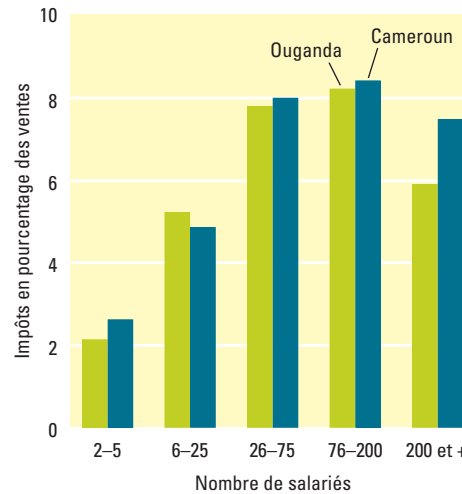
Les petites entreprises allègent souvent leur charge fiscale par des pratiques informelles ou par la fraude. Les grandes entreprises, elles, peuvent minimiser leurs impôts en négociant divers avantages fiscaux et en évitant certains prélèvements par des moyens juridiques sophistiqués (en confiant à des comptables la recherche d'échappatoires). Ces méthodes peuvent conduire à une charge fiscale disproportionnée pour les entreprises de taille moyenne. Au Cameroun et en Ouganda, par exemple, ces dernières reversent une part de leurs bénéfices plus importante que les petites et les grandes entreprises (figure 5.8)³⁸.

L'administration fiscale. Les entreprises considèrent l'administration fiscale comme un obstacle supplémentaire venant s'ajouter aux divers prélèvements. Dans certains pays comme le Bangladesh, le Brésil ou l'Éthiopie, plus de 50% des entreprises ont déclaré que l'administration fiscale constituait un problème important ou très important (figure 5.9). La paperasserie et la corruption sont monnaie courante, ce qui incite à la fraude plus qu'au respect des obligations fiscales.

Fiscalité et concurrence. La fiscalité peut aussi affecter le niveau de concurrence entre les entreprises, de deux façons. Tout d'abord, la plupart des pays en développement ont toujours compté sur les taxes frappant les échanges commerciaux avec l'extérieur (tarifs douaniers et taxes à l'exportation), notamment pour leur facilité de perception, ce qui a allégé la pression de la concurrence sur les entreprises locales. Pour tirer parti de l'intégration économique mondiale, les pays ont réduit ce type de prélèvement, ce qui a renforcé la discipline des entreprises locales face à la concurrence, et allégé les coûts pour les entreprises et les consommateurs. Le manque à gagner a généralement été compensé par une majoration de la TVA³⁹.

La fiscalité influe aussi sur la concurrence en raison du traitement différentiel des entreprises locales sur un même marché. Comme il a été remarqué plus haut, les entreprises de taille moyenne peuvent être désavantagées par rapport aux petites et aux grandes entités. De même, le

Figure 5.8 La charge fiscale des entreprises de taille moyenne en Ouganda et au Cameroun



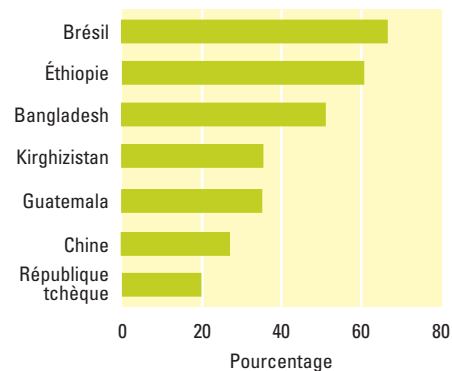
Sources : Gauthier et Reinikka (2001) ; Gauthier et Gersovitz (1997).

secteur formel est pénalisé par rapport au secteur informel. En Argentine, par exemple, on estime que, même avec une productivité de la main-d'œuvre inférieure de moitié à celle des grands transformateurs de viande, les petits transformateurs du secteur informel peuvent casser les prix en contournant les impôts et la réglementation⁴⁰.

Une meilleure fiscalité pour le climat de l'investissement

L'élaboration d'une politique budgétaire plus favorable au climat de l'investissement exige que les pays trouvent un compromis entre efficacité, équité et problèmes concrets de mise en œuvre, et qu'ils reconnaissent l'effet incitatif de la politique

Figure 5.9 De nombreuses entreprises considèrent l'administration fiscale comme un obstacle important



Note : Pourcentage d'entreprises citant l'administration fiscale comme un obstacle « important » ou « très handicapant » pour leur activité et la croissance de leur établissement.
Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

fiscale sur l'investissement productif et la création d'emplois par les entreprises, qui contribuent ainsi à élargir progressivement l'assiette d'imposition. Un premier pas consiste à veiller à ce que la pression fiscale ne soit pas plus forte que nécessaire, notamment en maîtrisant la taille de la fonction publique et en gérant les dépenses publiques avec plus d'efficacité. Par exemple, le *Rapport sur le développement dans le monde 2004* dénombre plusieurs possibilités pour l'État de mieux utiliser les fonds publics pour financer les services. Par ailleurs, les voies les plus prometteuses sont l'élargissement de l'assiette fiscale (notamment en s'attaquant au problème de l'économie informelle), la simplification des régimes fiscaux et l'amélioration des divers aspects de l'administration fiscale.

Élargir l'assiette fiscale. La suppression des obstacles à l'émergence de nouvelles entreprises, qui alimenteraient la croissance, élargit l'assiette fiscale et allège la pression pesant sur les entités existantes. La question des pratiques informelles exige une approche plus nuancée. Pour les grands groupes qui se soustraient à leurs obligations fiscales, des mesures plus fermes destinées à obtenir le recouvrement sont justifiées, mais l'acquiescement des obligations fiscales peut aussi être encouragé par une simplification de l'administration et des régimes fiscaux. Plusieurs pays d'Europe de l'Est ont également mis en place des taux uniformes pour l'impôt sur les personnes physiques et sur les sociétés, afin de faciliter le respect des obligations fiscales, d'atténuer les distorsions et de rationaliser l'administration. La levée des obstacles pour les entreprises souhaitant rejoindre le secteur formel, notamment la simplification des critères d'immatriculation au registre du commerce et la suppression d'autres règles injustifiées, peut aussi jouer un rôle.

Répondre au problème des pratiques informelles. La question des micro-entreprises de l'économie informelle est plus délicate (chapitre 3). Certaines petites entreprises pourraient ne pas être viables si elles respectaient l'intégralité de leurs obligations fiscales et réglementaires⁴¹. Les y contraindre pourrait tout simplement provoquer leur disparition, ce qui aurait un effet néfaste sur la pauvreté. De plus, même une diminution importante des pratiques informelles au sein des micro-entreprises n'accroîtrait probablement pas les recettes de manière significative, mais gonflerait en revanche les coûts de perception⁴².

Les pouvoirs publics cherchent de nouvelles idées pour améliorer la moralité fiscale. En Chine, pour encourager les entreprises à délivrer des

reçus, certaines autorités locales ont mis au point un système de loterie avec ces reçus, ce qui incite de fait les clients à demander des tickets de caisse (encadré 5.11). En Mongolie, certaines autorités locales attribuent des récompenses, telles que des biens de consommation courante, de l'argent ou des plaques aux entreprises désignées meilleures contribuables.

Simplifier les régimes fiscaux. Simplifier des régimes fiscaux complexes peut se révéler bénéfique pour trois grandes raisons. Premièrement, les régimes d'imposition truffés d'exonérations ne sont pas transparents et peuvent encourager les entreprises ou certaines catégories de contribuables à pratiquer la recherche de rente. Si ce système est avantageux pour certains groupes, il comprime les recettes et accentue la pression fiscale pour d'autres entreprises. Deuxièmement, il facilite la corruption⁴³. Troisièmement, des systèmes compliqués augmentent les coûts administratifs. Les grandes entreprises ont les moyens de rechercher des possibilités d'alléger leur charge fiscale, ce qui, à son tour, alourdit la charge de travail des institutions responsables de l'administration des impôts et du contrôle des déclarations. La simplification de la fiscalité est particulièrement recommandée dans les pays où les capacités administratives sont limitées ou la corruption mal contrôlée.

Donner plus d'autonomie aux agences fiscales. Renforcer l'autonomie des administrations fiscales constitue une stratégie courante lorsqu'on veut améliorer la perception des recettes et comprimer les coûts du contrôle. Depuis que des agences fiscales autonomes ont été créées en Bolivie et au Ghana dans les années 80, plus de 15 pays ont suivi cet exemple⁴⁴. Des agences fiscales indépendantes promettent des performances supérieures à celles des ministères traditionnels, car elles peuvent contourner les règles restrictives auxquelles doivent se soumettre les services publics, et offrir de meilleurs salaires pour attirer et retenir des professionnels qualifiés⁴⁵. Elles sont aussi mieux protégées contre l'ingérence politique⁴⁶.

En règle générale, l'autonomie améliore la performance des perceptions⁴⁷. Une étude récente réalisée en Amérique latine et en Afrique a conclu que les agences les plus autonomes étaient celles qui enregistraient les meilleurs résultats sur le plan de la perception des recettes, de l'efficacité, du respect de l'obligation fiscale et de la qualité du service⁴⁸. Depuis la réforme de l'Agence fiscale du Kenya en 1995, la perception et le respect de l'obligation fiscale ont été améliorés, et malgré une baisse générale des impôts, les recettes ont

ENCADRÉ 5.11 *Quand les tickets de caisse se transforment en billets de loterie...*

Les commerçants ont parfois des problèmes avec certains employés malhonnêtes, qui empochent l'argent des clients au lieu de l'encaisser. Pour décourager de telles pratiques, certains magasins et *fast-foods* remboursent à leurs clients une petite somme d'argent quand le caissier oublie de leur donner le ticket de caisse. En incitant le client à dénoncer les employés qui n'encaissent pas les ventes, les propriétaires associent de façon concrète les consommateurs à leur lutte.

En 2002, soucieuses de favoriser le recouvrement de l'impôt, les autorités municipales de Beijing ont lancé un programme analogue afin d'encourager les entreprises à délivrer des reçus corrects. Une petite case à gratter a été ajoutée aux tickets de caisse. En grattant cette case, les clients peuvent gagner des petits cadeaux d'une valeur de 100 à 5 000 yuans [soit environ 12 à 600 dollars]. Pour décourager les falsifications, une deuxième case à gratter révélant un code permet aux clients de vérifier sur Internet que le commerce leur a bien donné un reçu valide. Avec un programme pilote similaire, une petite ville de la banlieue de Beijing a augmenté ses recettes fiscales de 732 000 dollars des États-Unis, contre une dépense de 17 100 dollars en cadeaux.

Source : *The Economist* (2002b).

moins reculé que prévu⁴⁹. Mais pour rendre possible cette autonomie, une volonté politique ferme est indispensable⁵⁰.

Cependant, l'autonomie doit aller de pair avec la responsabilité. Si une agence autonome doit pouvoir gérer elle-même ses activités quotidiennes (décider qui engager et qui contrôler), il est important qu'elle rende compte de son activité générale, et notamment de ses relations avec les contribuables. Au Mexique, l'agence autonome doit présenter au Parlement un rapport sur ses activités trois fois par an. Au Kenya, le directeur de l'autorité fiscale doit soumettre chaque trimestre un rapport élaboré par un audit interne au conseil d'administration de l'agence, au ministre des Finances et à l'instance de contrôle des comptes. Le directeur de l'agence doit aussi communiquer les états financiers de l'agence, les indicateurs de performance et le rapport annuel au conseil d'administration et au ministre des Finances. L'instance de contrôle des comptes effectue aussi une vérification annuelle, que le ministre des Finances présente avec le rapport annuel à l'Assemblée nationale⁵¹.

Lutter contre la corruption dans l'administration fiscale. La corruption qui règne dans l'administration fiscale nuit aux efforts de recouvrement. Elle peut même représenter un défi permanent, car les problèmes qu'elle pose ne se limitent pas à la fiscalité. Toutefois, les autorités peuvent prendre quelques mesures pratiques⁵². L'un des grands principes consiste à limiter autant que possible le contact direct entre les agents du fisc et les contribuables, en automatisant et informatisant les procédures, en recourant plus systématiquement à des organismes tiers pour le calcul des impôts et en optant pour une retenue à la source⁵³. Ensuite, il n'est pas inutile d'organiser l'administration fiscale en directions opérationnelles (vérification des comptes, assistance aux contribuables et traitement des déclarations de revenu), plutôt qu'en entités spécialisées par type d'impôt. En effet, la première méthode empêche les relations entre les fonctionnaires et les contribuables. Des stratégies plus générales de lutte contre la corruption dans la fonction publique peuvent également être d'une grande aide : autoriser des audits indépendants internes ou externes, protéger les informateurs et accorder aux citoyens les moyens de porter plainte pour harcèlement fiscal (chapitre 2).

Dans certains cas, la corruption semble également avoir reculé lorsque les services sont devenus autonomes. Au Pérou, 85 % des contribuables interrogés pensent qu'il y a dans l'ensemble moins ou beaucoup moins de corrup-

tion à la SUNAT, l'agence fiscale du pays, depuis qu'elle est indépendante⁵⁴. Cependant, l'autonomie n'est pas un remède universel : ainsi, la corruption est demeurée un grave problème en Tanzanie, même après la réforme de son administration fiscale⁵⁵.

Améliorer le respect des obligations fiscales grâce à l'informatisation. Le développement de l'informatisation dans les administrations fiscales peut se révéler utile⁵⁶. Singapour a ainsi réussi à réduire les arriérés d'impôts et la rotation de son personnel, tout en améliorant la satisfaction du contribuable⁵⁷. Cependant, au vu des expériences dans ce domaine, l'informatisation accrue n'est une réussite que si elle s'inscrit dans une stratégie globale tenant compte de la structure des salaires de la fonction publique et des contraintes du capital humain⁵⁸. Les projets d'informatisation ont plus de chances d'aboutir lorsqu'ils accompagnent d'autres réformes de l'administration fiscale⁵⁹. L'utilisation de logiciels et de matériel informatique standardisés peut éviter d'avoir à développer un système propre⁶⁰.

Réglementation et taxation aux frontières

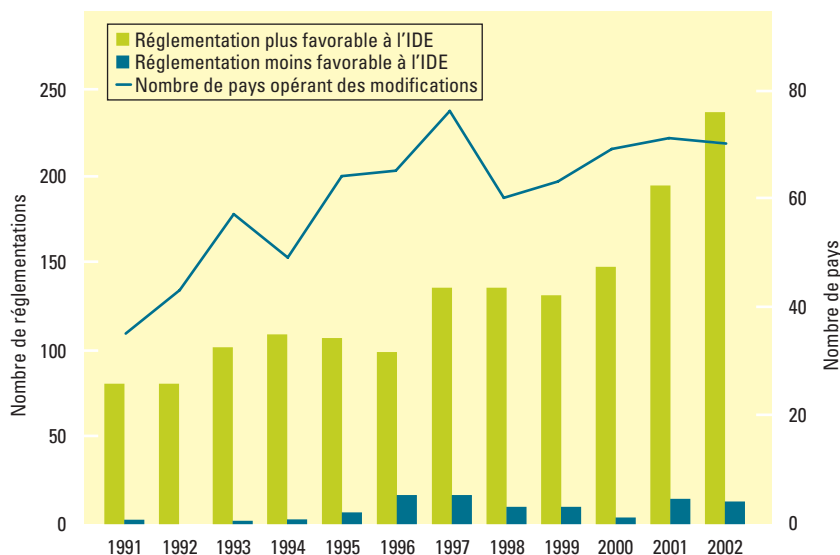
Outre la réglementation et l'imposition des entreprises se trouvant sur leur territoire, les pays taxent également les biens à leurs frontières et mettent en place des règlements et restrictions supplémentaires pour les entreprises étrangères.

Bien que la réglementation des transactions intérieures puisse souvent se justifier pour des raisons d'efficacité (remédier aux dysfonctionnements du marché par exemple), il est rare que ces arguments s'appliquent aux restrictions sur les échanges ou l'IDE. Au-delà de la volonté de percevoir des recettes, les droits de douane à l'importation sont souvent motivés par le souci d'éviter aux entreprises locales de subir la pression de la concurrence. Même si les pays développés et en développement sont de plus en plus conscients des bénéfices découlant de l'ouverture des frontières, ce qui les a menés à réduire leurs tarifs douaniers de manière significative ces dernières années (chapitre 3), il subsiste de nombreuses barrières préjudiciables au climat de l'investissement.

Obstacles réglementaires à l'investissement étranger

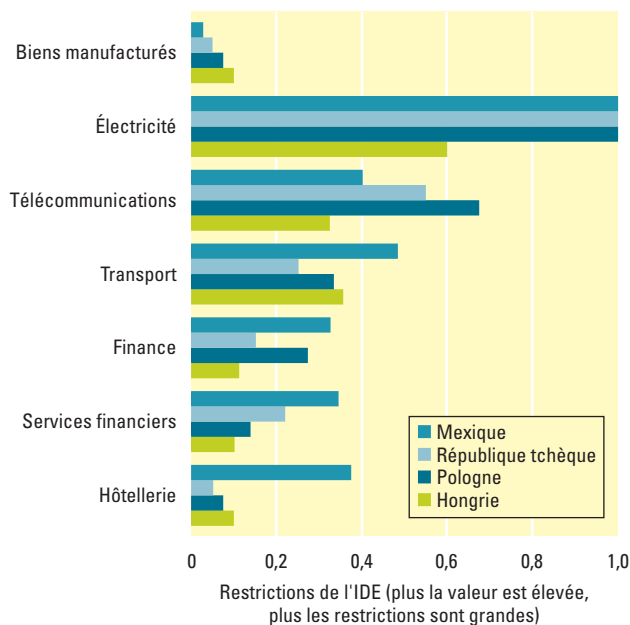
Depuis 1995, au moins 60 pays ont modifié chaque année la réglementation ayant une incidence sur l'investissement étranger, et la grande majorité d'entre eux ont réduit leurs restrictions (figure 5.10).

Figure 5.10 La plupart des changements dans la réglementation nationale régissant l'IDE réduisent les restrictions



Source: CNUCED (2003e).

Figure 5.11 Les restrictions de l'IDE ont diminué pour les produits manufacturés mais subsistent dans les autres secteurs



Source: Golub (2003).

En général, les limitations à l'encontre des investisseurs étrangers obéissent à trois principales motivations. Tout d'abord, certains pays cherchent à encourager l'IDE, tout en stimulant les retombées positives sur l'économie de la région en imposant par exemple des conditions pour la création d'une joint-venture avec les entreprises locales, ou d'autres exigences. L'effica-

cité de telles mesures s'est avérée mitigée dans le meilleur des cas (chapitre 8).

Viennent ensuite les pays qui veulent soit exclure, soit contrôler plus étroitement la participation étrangère dans certains secteurs considérés comme particulièrement « sensibles », tels que l'infrastructure ou les médias. Ainsi, les États-Unis restreignent l'accès des entreprises étrangères aux licences de radio et interdisent les compagnies aériennes majoritairement détenues par des capitaux étrangers d'assurer des vols intérieurs⁶¹. De nombreux pays à revenu intermédiaire, qui n'imposent que peu de restrictions sur la participation étrangère dans le secteur manufacturier, en prévoient souvent de plus importantes dans les domaines de l'électricité, des télécommunications, des transports et des services financiers (figure 5.11). Étant donné les répercussions positives de la participation étrangère sur la productivité, et le fait que de nombreuses entreprises locales sont tributaires des services des secteurs soumis à restrictions, ces dernières peuvent dégrader le climat de l'investissement.

Enfin, le dernier objectif peut être la volonté de contrer les effets déstabilisateurs des flux massifs de capitaux à court terme (des investissements de portefeuille à court terme plus que de l'IDE) (encadré 5.12).

Obstacles réglementaires au commerce extérieur

Ces dix dernières années, les barrières tarifaires et non tarifaires ont été abaissées, mais les restrictions et les faiblesses de l'administration des douanes exercent toujours un impact important sur le climat de l'investissement.

Protection des échanges. En moyenne, le taux des droits de douane reste relativement élevé dans les pays en développement (13 %) ⁶². On a estimé que si ces pays ramenaient leurs droits de douane moyens à 10 % sur les produits agricoles et à 5 % sur les biens manufacturés, ils pourraient dégager des gains dépassant 100 milliards de dollars d'ici 2015. C'est plus que ce qu'ils gagneraient si les pays développés baissaient les droits de douane et autres restrictions appliquées aux biens en provenance des pays en développement (chapitre 10) ⁶³.

Améliorer l'administration des douanes. Une mauvaise gestion de l'administration des douanes engendre des coûts importants pour les entreprises travaillant dans l'import ou l'export, et indirectement pour leurs fournisseurs ou les entreprises qui dépendent des biens importés. Les retards accusés dans les importations peuvent

ENCADRÉ 5.12 Gérer les flux de capitaux internationaux à court terme

Même si aujourd'hui, de nombreux pays cherchent activement à attirer l'IDE, les bienfaits de l'ouverture du compte de capital sont sujets à polémique, en particulier pour les flux de capitaux à court terme. Les récentes crises en Asie, en Amérique latine et en Russie ont attisé le débat : est-il judicieux d'autoriser la liberté d'entrée et de sortie des investissements à court terme dans les pays en développement ?

Les discussions se concentrent en grande partie sur les investissements de portefeuille à court terme. L'IDE (en particulier les investissements entièrement nouveaux) est difficilement réversible. En revanche, les flux de portefeuille sont extrêmement mobiles. Ils exercent une pression sur les taux de change et les secteurs bancaires vulnérables, provoquant parfois des crises monétaires et bancaires. De quels moyens disposent les pays pour se protéger contre ces risques sans décourager les investissements étrangers ? Plusieurs propositions, plus ou moins controversées, ont été avancées.

Éviter les dépenses et l'endettement excessifs en période d'entrées rapides de capitaux. Bien que plusieurs crises récentes aient été provoquées par l'endettement privé (crise asiatique de 1997), l'État contribue souvent à les aggraver en empruntant à l'excès sur les marchés de capitaux internationaux alors que les investissements

étrangers affluent dans leur économie. De nombreux pays en développement, y compris les pays d'Amérique latine, mènent une politique budgétaire procyclique, contribuant à l'alternance de phases d'essor et de crise. Il est donc impératif d'éviter l'excès de dépenses et d'endettement en période d'expansion.

Renforcer la surveillance du système financier. Pour atténuer les problèmes liés aux entrées de capitaux, une solution consiste à améliorer la gestion du risque dans le secteur financier. Il convient ainsi de veiller à ce que les banques soient correctement capitalisées et provisionnées de manière satisfaisante leurs créances douteuses, mais aussi de vérifier que leurs portefeuilles ne présentent pas d'asymétrie en termes de taux de change ou d'échéances. Il importe également de dissuader les banques de prêter des devises étrangères à des entreprises dont les recettes sont essentiellement libellées en monnaie locale (c'est-à-dire qui n'exportent pas). La suppression de l'assurance dépôt, implicite ou explicite, de l'État peut également se révéler bénéfique.

Contrôler les capitaux. La réglementation visant à éviter les sorties soudaines d'investissement, ou à dissuader les entrées à court terme, est plus controversée. Plusieurs pays ont expérimenté le contrôle des capitaux. En 1991, les autorités chiliennes ont contraint les investisseurs étrangers à déposer en réserve 20 % du montant

de l'investissement sur un compte non rémunéré, sur une période pouvant aller jusqu'à un an, pour tous les investissements de portefeuille étrangers. Elles ont également exigé que l'IDE reste dans le pays au moins trois ans, restriction qui a été ramenée à un an en 1992.

Les données sur l'efficacité du contrôle des capitaux aboutissent à des résultats mitigés. Certaines études ont révélé que cette pratique a transformé la composition des entrées de capitaux : la part de l'IDE a augmenté, tandis que celle des investissements à court terme et de portefeuille a diminué. D'autres travaux ont démontré que le contrôle des capitaux pouvait avoir des effets secondaires négatifs. Qu'ils restreignent les capitaux entrants ou sortants, ces contrôles imposent des coûts aux investisseurs étrangers, ce qui alourdit le prix de l'emprunt dans le pays. De plus, étant donné que les contrôles peuvent être contournés, en particulier dans les pays où la corruption règne, il est difficile d'affirmer qu'ils représentent un moyen efficace d'éviter les crises.

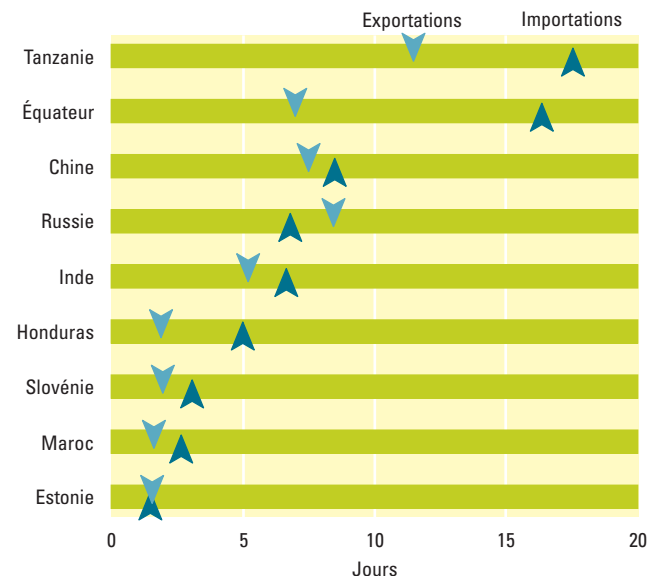
Sources : Schmukler (2003) ; Banque mondiale (2002d) ; Ariyoshi et al. (2000) ; de Ferranti et al. (2000) ; Edwards (1999) ; Kaminsky, Reinhart et Végh (2003) ; Montiel et Reinhart (1999) ; Banque mondiale (2001f).

également dissuader certaines entreprises d'adopter un mode de production en flux tendus, ce qui signifie qu'elles doivent gérer des stocks plus importants. En Estonie, certaines entreprises affirment qu'en moyenne, le dédouanement des marchandises s'effectue en moins de deux jours. En revanche, la moyenne est de 18 jours en Tanzanie et de 16 jours en Équateur (figure 5.12). Ces retards coûtent cher aux travailleurs et aux entreprises des pays en développement : dans le secteur de l'habillement, la production et l'emploi augmentent plus lentement, et les salaires sont plus bas dans les pays où le dédouanement est moins rapide⁶⁴.

La corruption représente aussi un problème majeur pour les administrations douanières. En retardant le traitement des importations, les douaniers peuvent infliger d'importants coûts aux entreprises, particulièrement à celles qui importent des biens périssables. En Europe de l'Est ou en Asie Centrale, plus de 20 % des importateurs directs de marchandises affirment avoir dû payer des pots-de-vin à la douane. Bien qu'une autorisation d'importation ne soit pas requise dans la plupart des pays, les entreprises qui en ont fait la demande ont très souvent dû payer un pot-de-vin. Environ 10 % d'entre elles signalent qu'un pot-de-vin, dont le montant médian dépasse 100 dollars dans plusieurs pays, leur a été exigé.

Améliorer l'administration des douanes peut avoir des effets positifs très importants. Le recours accru aux technologies de l'information accélère le dédouanement (encadré 5.13)⁶⁵. L'informatisation est de moins en moins coûteuse et

Figure 5.12 Dédouanement des importations – moins de 2 jours à 18



Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

ENCADRÉ 5.13 Accélérer le passage en douane à Singapour et au Ghana

Lorsqu'elles importent ou exportent des marchandises, les entreprises des pays en développement doivent souvent supporter de longs retards. Ces dernières années, l'informatisation a montré sa capacité à accélérer de manière spectaculaire certaines parties du processus. L'une des initiatives mises en œuvre repose sur l'utilisation d'un logiciel et de procédures fondées sur le programme *TradeNet*. Au lieu de soumettre de multiples formulaires à différentes administrations, le négociant peut transmettre par voie électronique un seul et unique document contenant toutes les informations demandées par chaque administration. *TradeNet* communique alors ces informations aux administrations concernées, qui renvoient les autorisations nécessaires ou réclament des renseignements supplémentaires. En éliminant la redondance des demandes et la multiplication des formulaires, ce procédé réduit les coûts de transaction des entreprises et restreint le contact direct entre les fonctionnaires et le négociant, ce qui limite les opportunités de solliciter des dessous-de-table.

Singapour a testé cette méthode en 1989 : la cité-État souhaitait réduire à quelques minutes le passage en douane, qui pouvait alors prendre de deux à quatre jours, et ramener à un seul le nombre de documents nécessaires, qui variait jusqu'alors de 3 à 35. Les transitaires estiment que ce programme a comprimé leurs frais de gestion de la documenta-

tion commerciale de 20 à 30 %.

Le succès de Singapour, ainsi que celui d'un programme semblable mis en place à l'île Maurice, a poussé les autorités ghanéennes, soucieuses de rehausser l'attrait de leur pays pour les exportateurs, à adopter cette méthode. Avant ce programme, les importateurs estimaient à quatre jours le délai de dédouanement minimum dans les ports, avec une durée moyenne de plusieurs semaines. Après son introduction, près de 14 % des opérations de dédouanement demandaient moins d'un jour dans le port de Tema et seulement 11 % dépassaient les cinq jours. À l'aéroport, le délai de dédouanement moyen est passé de trois jours à quatre heures, et 18 % des opérations prennent moins de deux heures.

Même si l'informatisation peut atténuer les retards, elle n'est pas d'une grande utilité si l'on ne révisé pas les procédures afin d'en tirer le meilleur parti. Avant la mise en place de *TradeNet*, l'administration douanière du Ghana utilisait déjà un progiciel standard pour faciliter le processus d'importation, mais les procédures n'étaient pas conçues pour tirer avantage du logiciel, qui était sous-exploité. Par exemple, les déclarations douanières devaient être saisies manuellement dans la base de données, ce qui pouvait prendre jusqu'à 24 heures.

Sources : De Wulf (2004), Banque mondiale (1998b).

demande moins de main-d'œuvre qu'auparavant, grâce aux logiciels standardisés. Outre la réduction du nombre de retards, l'informatique fait progresser la transparence, et permet donc de faire reculer la corruption⁶⁶. À présent, des importateurs au Maroc peuvent suivre en temps réel l'avancée des opérations douanières et la situation de leurs marchandises sous régime spécial d'importation. Ils peuvent également surveiller le paiement des droits de douane et des taxes, et même les délais de dédouanement⁶⁷. Les douanes peuvent également gagner à externaliser certaines fonctions dans le secteur privé, comme c'est le cas au Mozambique (encadré 5.14).

La politique publique relative à la réglementation et à la fiscalité ne produit pas que des effets pour les marchés des biens ; elle joue également un rôle décisif dans la qualité du système financier d'un pays et de son infrastructure. Ce thème sera abordé dans le chapitre 6.

ENCADRÉ 5.14 Externalisation des douanes : l'exemple du Mozambique

Avant 1995, l'administration des douanes représentait un sérieux problème au Mozambique. Il n'existait aucun système fiable permettant de repérer et de punir les fonctionnaires corrompus. Plus des trois-quarts du personnel n'avaient pas fréquenté l'enseignement secondaire. Les technologies de l'information étaient peu utilisées et toutes les marchandises étaient soumises à l'inspection physique à leur arrivée dans le pays. Ainsi, la perception des recettes était peu performante et le processus d'inspection lent. La corruption était fréquente, et les importateurs s'entendaient souvent avec les fonctionnaires pour sous-évaluer les importations et les classer dans une catégorie plus avantageuse.

En 1995, les autorités ont lancé un ambitieux programme destiné à améliorer les opérations de douane, comprenant les éléments suivants :

- publication d'un nouveau code des douanes, en remplacement de l'ancien, qui datait de la période coloniale ;

- remplacement d'une partie des salariés par du personnel plus instruit et augmentation des effectifs de 20 % ;
- mise en place d'une nouvelle grille des traitements et salaires, plus avantageuse que dans le reste de la fonction publique, et plus proche des rémunérations du secteur privé ;
- adoption d'un nouveau progiciel et de nouveaux équipements informatiques ;
- réduction du recours aux inspections physiques ;
- mesures de lutte contre la corruption.

De plus, avec le soutien du ministère britannique du Développement international (DFID), les autorités ont signé un contrat avec Crown Agents, entreprise privée qui a repris la gestion des douanes en 1996.

Malgré un abaissement des taux nominaux des droits de douane, une meilleure gestion de l'administration et la réduction des exonérations ont permis d'ac-

croître le rapport des recettes douanières sur les importations entre 1996 et 2000 (une légère baisse est intervenue en 2001). Cette réforme a également été favorable au climat de l'investissement. Dès 2002, le délai de dédouanement moyen des marchandises importées était nettement inférieur à celui observé au Kenya et en Tanzanie, et avait atteint celui de la Chine.

Quelques questions demeurent néanmoins en suspens. Il n'est pas certain que ces améliorations perdurent après le départ de Crown Agents. En 1999, le contrat de trois ans de la société britannique a été reconduit jusqu'en 2003, puis jusqu'en 2005. Depuis son premier contrat, cette entreprise n'a plus autant de responsabilités ni de personnel, mais une étude menée par le DFID et les autorités du Mozambique a estimé qu'à la mi-2003, les améliorations n'étaient pas encore durables.

Source : Mwangi (2003).

Financements et infrastructure

chapitre 6

Lorsque les marchés financiers fonctionnent correctement, ils mettent les entreprises en relation avec des créanciers et des investisseurs désireux de financer leurs projets et de partager certains risques. Un bon réseau d'infrastructure permet de relier les entreprises et leurs clients et fournisseurs, et les aide à tirer parti des techniques de production modernes. À l'inverse, les insuffisances du secteur financier et des équipements d'infrastructure créent des obstacles qui empêchent les micro-entrepreneurs aussi bien que les multinationales d'exploiter les opportunités de marché et alourdissent leurs coûts. En entravant l'entrée sur les marchés, ces insuffisances affaiblissent aussi la discipline qu'imposent la concurrence aux entreprises en place et émoussent leur goût pour l'innovation et l'amélioration de la productivité. Ces problèmes pèsent lourdement dans les pays en développement (figure 6.1).

C'est une défaillance de marché spécifique qui est à l'origine du problème fondamental de la finance et de celui des infrastructures : l'asymétrie de l'information pour le premier, une position

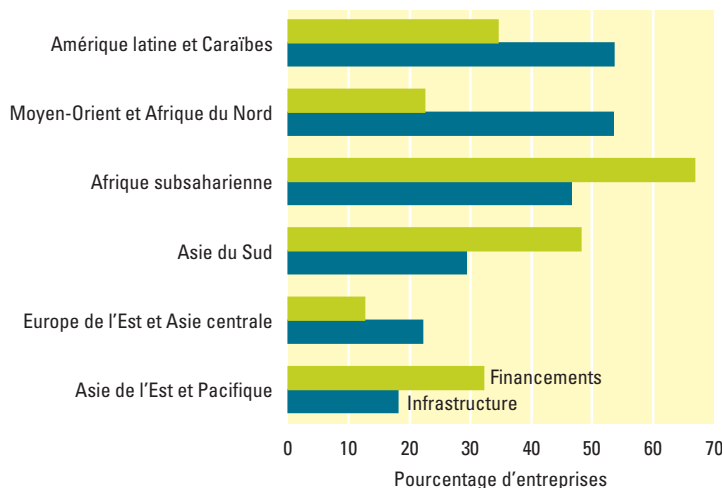
dominante sur le marché, que permettent d'obtenir les économies d'échelle, pour le second. Trop souvent, les interventions de l'État aggravent la situation. Les participations de l'État dans le capital des sociétés, les monopoles, l'orientation sélective ou la bonification du crédit, ainsi que d'autres mesures tendant à favoriser les intérêts à court terme de certains politiciens ou groupes privilégiés font peser des tensions et créent des distorsions sur les marchés financiers. Ces mesures minent le développement du secteur financier, la productivité des entreprises et la croissance économique¹. Ce qui nuit à l'infrastructure, c'est que la participation de l'État dans le capital et la réglementation sont trop souvent utilisées pour atteindre des objectifs sans rapport avec l'efficacité de la prestation de service : elles avantagent systématiquement certains acteurs au détriment d'intérêts plus larges et introduisent de fait de nouvelles sources d'inefficience. Ce sont les petites entreprises qui, en général, pâtissent le plus de ces deux défaillances.

Les pouvoirs publics ont entrepris de s'attaquer à ces problèmes. Les progrès sont cependant lents et hétérogènes. Les nouvelles approches tiennent compte du fait que les marchés financiers ne constituent pas seulement un élément du climat de l'investissement pour les entreprises, mais qu'ils sont aussi largement modelés par le climat dans lequel opèrent les prestataires de services financiers et d'infrastructure. C'est pourquoi de plus en plus de pays prennent des mesures pour développer la concurrence parmi ces prestataires, garantir les droits de propriété et les encadrer afin d'établir un compromis entre les défaillances du marché et celles des pouvoirs publics. Les autorités s'emploient aussi à rationaliser la gestion des ressources publiques afin d'obtenir davantage de résultats lorsqu'elles financent ou subventionnent des services d'infrastructure.

Les marchés financiers

Des marchés financiers performants fournissent des services de paiement, mobilisent l'épargne et apportent un financement aux entreprises désireuses d'investir. Lorsque ces marchés fonctionnent correctement, ils offrent à toute entreprise la possi-

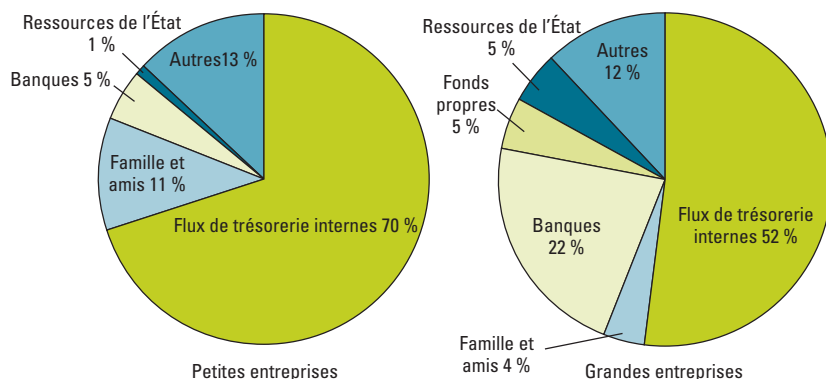
Figure 6.1 Les insuffisances du secteur financier et de l'infrastructure sont très importantes dans de nombreux pays en développement.



Note : La figure indique la proportion des entreprises qui déclarent que l'accès à des financements ou à l'un ou l'autre des services d'électricité, de télécommunications ou de transports sont des obstacles « majeurs » ou « graves » à leur fonctionnement.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

Figure 6.2 Les sources de financement des investissements fixes varient pour les petites et grandes entreprises



Note : Ces données se réfèrent à des entreprises du Bangladesh, du Brésil, du Cambodge, du Guatemala, d'Inde, d'Indonésie, du Kenya, de l'Ouganda, du Pakistan et de Tanzanie. Sont définies comme petites entreprises celles qui emploient moins de 10 personnes et comme grandes, celles en employant 50 ou plus.

Sources : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement et enquêtes du *Rapport sur le développement dans le monde* sur les micro-entreprises informelles

bilité de saisir des opportunités d'investissement prometteuses. En outre, ils limitent sa dépendance vis-à-vis des flux de trésorerie internes et des fonds provenant de la famille, ou d'amis, en lui donnant accès aux capitaux externes et aux emprunts, qui font particulièrement souvent défaut aux petites entreprises (figure 6.2). Ils permettent également aux entrepreneurs les plus modestes de développer leur activité, même si ces derniers n'ont pas beaucoup de fonds à leur disposition. Ils imposent une certaine discipline aux entreprises, stimulent leur efficacité de manière directe ou en facilitant l'entrée de nouveaux produits sur le marché. Enfin, ils permettent aux entreprises et aux ménages de mieux gérer les risques. Aussi le développement des marchés financiers entraîne-t-il une augmentation de la productivité et de la production³. Si l'on double la part du crédit privé dans le PIB, la croissance moyenne peut, à long terme, progresser d'environ deux points de pourcentage⁴.

Des marchés financiers performants favorisent en outre le recul de la pauvreté, directement mais aussi à travers leur rôle dans la croissance économique. Ils réduisent les inégalités de revenu en levant les limitations au crédit et en améliorant l'accès aux sources de financement pour les ménages défavorisés⁵. En facilitant la concurrence, ils permettent à ces ménages d'échapper à l'exploitation des entreprises qui achètent leurs produits⁶. Ils contribuent également à stabiliser l'économie en réduisant la volatilité : avec le doublement de la part du crédit privé dans le PIB, l'instabilité de la croissance peut tomber de 4 à 3 % par an⁷. Par ailleurs, il a été démontré que le travail des enfants est moins répandu dans les pays bénéficiant d'un meilleur accès aux sources de financement⁸.

Cependant, la mise en place de marchés financiers véritablement efficaces se heurte à des défaillances du marché et à des problèmes d'écono-

mie politique⁹. Les premières dérivent le plus souvent d'une asymétrie de l'information. En effet, même si les entreprises désireuses d'emprunter promettent de rembourser leur prêt, il existe toujours un risque qu'elles rompent leurs engagements. Si les créanciers pouvaient déterminer avec exactitude la probabilité de défaut de paiement, ils se protégeraient en ajustant leurs taux d'intérêt en conséquence. Les prêteurs relèvent certes le taux des prêts à risque, mais n'étant pas capable d'évaluer ce risque aussi bien que les emprunteurs, ils ne sont pas totalement prémunis : en pratiquant des taux plus élevés, les prêteurs écartent les emprunteurs à faible risque et les entreprises à faible rendement, attirant principalement des emprunteurs à haut risque. Par nature, la hausse des taux d'intérêt expose donc les prêteurs à davantage de risques, auxquels viennent s'ajouter ceux de malhonnêteté ou de non-respect des contrats. De fait, seuls les emprunteurs honnêtes sont découragés par des taux d'intérêt élevés.

Par ailleurs, les fournisseurs de financements et de capitaux ne disposent pas d'une information parfaite quant à l'utilisation des fonds par les bénéficiaires. Ils ignorent si les emprunteurs se tiennent à l'écart des risques qui multiplie la probabilité de défaut de paiement. De même, les actionnaires d'une entreprise ne peuvent pas savoir si les dirigeants investiront avec précaution ou s'ils chercheront simplement à s'enrichir personnellement.

En raison de ces défaillances, il est parfois difficile pour les entreprises d'obtenir un financement, à moins d'apporter une garantie ou de disposer de bonnes relations. Les épargnants ont également du mal à trouver des opportunités d'investissement ou de prêt avantageuses. L'ampleur de ces défaillances est en partie fonction de facteurs indépendants de l'action publique directe, tels que les répercussions des technologies sur le coût de l'acquisition d'une information de meilleure qualité, mais aussi de la politique publique.

Les marchés financiers sont en effet influencés par l'économie politique. La politique publique qui les concerne est elle-même influencée par des groupes puissants et les intérêts personnels de politiciens, ce qui handicape la concurrence. Aux États-Unis, jusqu'au milieu des années 90, les banques d'État ont persuadé l'administration de la protéger de la concurrence en maintenant des restrictions injustifiées sur les transactions bancaires entre États. De même au Japon, jusqu'au milieu des années 80, les banques en place ont convaincu les autorités d'éloigner la concurrence des marchés obligataires par le biais d'une loi obligeant les émetteurs d'obligations à obtenir au préalable l'accord d'un comité, dirigé par ces mêmes banques¹⁰. Les marchés financiers ont toujours connu de telles dif-

facultés (encadré 6.1). Surmonter ces dysfonctionnements constitue, pour la classe politique, un défi au moins aussi complexe que celui lié à l'asymétrie de l'information.

Éviter les pièges des interventions publiques traditionnelles

Après la seconde guerre mondiale, en réponse aux défaillances du marché et aux pressions politiques, les États sont intervenus massivement sur les marchés financiers en accordant des crédits à certains opérateurs, en garantissant des prêts auprès de banques privées et en proposant eux-mêmes de nombreux services financiers à travers les banques d'État et les institutions de financement du développement (IFD). Afin de protéger les banques nationales, les pouvoirs publics ont aussi restreint la concurrence de leurs consœurs étrangères et d'autres établissements financiers. La participation publique au capital et les autres formes d'interventions étaient souvent justifiées par le prétexte de donner un accès au crédit aux petits emprunteurs et aux zones rurales. Or, ces interventions se sont révélées bien décevantes pour la plupart.

La participation de l'État dans le capital des banques. Les missions de grande ampleur, telles que le développement d'une industrie, d'un secteur ou d'une région en particulier, sont plus facilement confiées à des banques nationales, qui accordent souvent des prêts à taux bonifié. Cependant, leurs résultats dans les pays en développement n'ont généralement pas répondu aux attentes. On a constaté qu'une vaste participation de l'État dans le secteur bancaire tendait à réduire de manière générale l'accès au crédit, à restreindre la concurrence, à fausser l'allocation de crédits et à renforcer la probabilité de crise financière¹¹. Des études sur la privatisation des banques au Brésil, en Égypte et au Nigeria ont montré qu'une participation moindre de l'État allait de pair avec une meilleure efficacité des banques¹². Inversement, les banques publiques sont fréquemment associées à une mauvaise gouvernance, à la corruption, ainsi qu'à de mauvaises procédures concernant le recouvrement des prêts. Des enquêtes menées à travers plusieurs pays expliquent que les banques publiques, en faisant obstacle à la concurrence du privé, entravent également le développement du système financier, ce qui nuit particulièrement aux petites et moyennes entreprises¹³. Bien que leur poids ait diminué, les banques d'État restent très présentes dans de nombreux pays en développement (figure 6.3).

Institutions de financement du développement. Subventionnant des crédits aux consommateurs qui se trouvent dans l'impossibilité de se tourner

ENCADRÉ 6.1 *Pouvoirs publics et marchés financiers : des relations anciennes et difficiles*

Depuis toujours, les pouvoirs publics recourent à un moyen bien pratique de se procurer des fonds : priver les citoyens de leurs actifs financiers, le plus souvent en répudiant leurs dettes. En Angleterre, c'est uniquement lorsque la monarchie a pris conscience que les montants provenant des taxes perçues sur les fruits de la propriété privée étaient supérieurs à ceux issus des expropriations périodiques que ce système a été abandonné. La Couronne a, dans un premier temps, saisi et vendu de grandes parcelles appartenant à ses rivaux, l'Église et la noblesse, créant ainsi un marché foncier. C'est alors qu'est apparue une petite noblesse propriétaire terrienne dispersée, qui se servait du Parlement comme mécanisme coordinateur pour protéger ses intérêts économiques.

Avec le temps, la puissance économique de cette petite noblesse a pris une telle importance qu'elle pouvait ouvertement défier la Couronne et la noblesse au Parlement, et ce en partie parce que sa richesse lui offrait la possibilité de lever sa propre armée, si nécessaire. La petite noblesse s'est donc servie du Parlement pour veiller à ce que la Couronne, qui périodiquement manquait à sa parole, tienne son engagement à respecter les droits de propriété, base même de la prospérité économique de cette nouvelle catégorie sociale. C'est la crédibilité de cet engagement à respecter et à renforcer les droits de propriété qui a permis aux autorités de souscrire d'énormes emprunts pour financer l'Empire britannique.

Cependant, pour venir à bout de leurs difficultés financières, tous les États n'ont pas eu recours à la fiscalité et à la protection généralisée des droits de propriété. Au Mexique, en 1876, le président Porfirio Díaz a été confronté au double problème de l'instabilité politique et de la stagnation économique. Il lui fallait trouver des ressources au plus vite pour combattre ses opposants politiques, mais il lui était impossible d'emprunter au secteur privé, du fait de nombreux défauts de paiement de l'État mexicain par le passé. Le Président aurait pu contraindre les banques à lui octroyer ces prêts et confisquer les biens, mais cela aurait nuit, à terme, à la productivité.

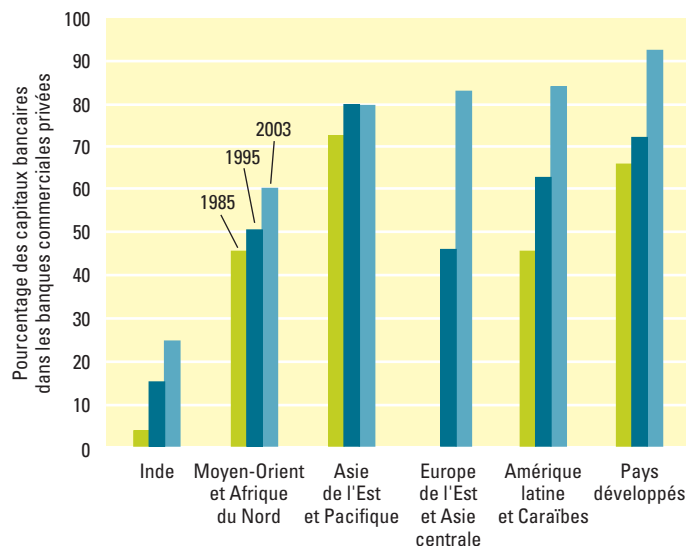
M. Díaz a donc décidé de protéger les droits d'un groupe précis de propriétaires et de se servir des rentes pour lutter contre ses opposants. La plus grande banque du pays, Banamex, également premier financier de l'État, a ainsi bénéficié de conditions spéciales, notamment de réserves obligatoires deux fois moins élevées que celles des autres banques, d'exonérations d'impôts et de l'exclusivité pour la création de succursales. Si ces arrangements ont pu profiter à Porfirio Díaz, le manque de contestabilité sur les marchés financiers a eu pour effet de ralentir la croissance tout au long du XX^e siècle.

Sources : Rajan et Zingales (2003) ; Haber, Razo et Maurer (2003).

vers les banques traditionnelles, les IFD se justifient dans la mesure où elles pallient une défaillance du marché efficacement et à moindre coût. Mais rares sont celles capables de prêter de manière rentable et de maintenir des taux de remboursement élevés sans l'aide de garanties traditionnelles¹⁴. Le plus souvent, elles soutiennent des projets politiques dépourvus d'envergure économique ou avantagent certaines catégories. Ces institutions ne disposent pas des garde-fous nécessaires que représentent, par exemple, les actionnaires actifs, motivés par le profit. Enfin, parce que leurs fonds proviennent des recettes fiscales ou d'emprunts garantis par l'État plutôt que de dépôts, les IFD se font souvent une idée erronée du coût du capital.

Il pourrait en aller autrement si l'on améliorait leur gouvernance. La Banque pour l'agriculture et les coopératives agricoles de Thaïlande constitue un exemple atypique de banque de développement : chargée d'atteindre des objectifs de prêt sans dépendre de subventions, elle parvient pourtant à proposer des crédits aux agriculteurs. En 1998, elle a accordé des prêts à plus de 80 % des petits agriculteurs thaïlandais¹⁵. Selon les dispositions qui régissent la gouvernance de cette banque, les responsables locaux sont tenus de répondre des résultats de leur agence et d'atteindre les objectifs financiers.

Figure 6.3 Les banques d'État restent très présentes, notamment en Inde, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord



Note : « Asie de l'Est » comprend la Corée du Sud, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande. « Europe de l'Est et Asie centrale » regroupe la Bulgarie, la Croatie, la Hongrie, la Pologne, la République tchèque, la Roumanie, la Russie, la Slovaquie et la Slovénie. « Amérique latine et Caraïbes » englobe l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Costa Rica, El Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Mexique, Panama, le Pérou, la République bolivarienne du Venezuela, Trinité-et-Tobago et l'Uruguay. « Moyen-Orient et Afrique du Nord » rassemble l'Algérie, l'Égypte, la Jordanie, le Liban, le Maroc et la Tunisie. « Pays développés » désigne l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, la Finlande, la Grèce, l'Italie et le Japon. *Sources :* Pour les chiffres de 2003, voir Clarke, Cull et Shirley (2003) ; pour ceux de 1985 et 1995, voir La Porta, Lopez-de-Silanes et Shleifer (2002).

Cependant, les IFD offrent le plus souvent des prêts de médiocre qualité dont elles ne sont pas sûres qu'ils leur seront remboursés. Une étude menée sur 18 IFD industrielles a montré qu'environ de 50 % de leurs prêts présentaient des arriérés¹⁶. De plus, les crédits ne sont pas systématiquement attribués à des emprunteurs désavantagés. Au Brésil, 57 % des prêts du programme de crédit pour le financement rural sont alloués aux 2 % des emprunteurs les plus importants contre 6 % aux 75 % des emprunteurs les plus petits. Des taux d'intérêt bonifiés et des taux de remboursement bas mettent également les budgets publics à rude épreuve. Le Mexique a en effet injecté près de 23 milliards de dollars américains dans des IFD agricoles entre 1983 et 1992¹⁷.

Orientation sélective du crédit. Les autorités incitent souvent les banques à n'accorder des emprunts qu'à des régions et secteurs spécifiques, particulièrement les zones rurales où la population éparse, le coût élevé des transactions et l'absence de garanties traditionnelles découragent les prêteurs. Cette méthode semble avoir remporté un certain succès dans le secteur manufacturier du Japon, de Singa-

pour et de la Corée du Sud, mais ces pays constituent des exceptions¹⁸.

Orienter le crédit vers certains objectifs implique d'en léser d'autres. En Colombie, dans les années 80, les mesures de bonification du crédit exigeaient que les entreprises démontrent leur besoin en capacités nouvelles. Le crédit était ainsi dirigé vers la construction de nouvelles usines, et non vers l'amélioration de celles déjà existantes. Un tel système fonctionne seulement si les agents de l'État sont plus aptes que ceux des banques (ce qui est rarement le cas) à décider si la construction de nouvelles usines est plus appropriée que l'amélioration du rendement.

L'orientation sélective du crédit, même lorsqu'elle vise à atteindre certains objectifs sociaux, est difficile à appliquer parce qu'elle va à l'encontre des lois du marché. Prêteurs et emprunteurs souhaitent prêter et investir là où les gains sont les plus élevés, et non dans les secteurs que seul l'État qualifie de prioritaires. Pour ces raisons, les créanciers remanient les prêts pour répondre aux orientations, et les emprunteurs utilisent subrepticement les crédits à des fins non déclarées, les deux devant parfois acheter le silence des fonctionnaires. De même qu'en Corée du Sud, lorsque l'enthousiasme pour l'orientation sélective du crédit battait son plein, on pouvait observer le développement de marchés permettant aux emprunteurs bénéficiant du crédit orienté de « re-prêter » à ceux qui n'y avaient pas accès. Tout au mieux, les politiques d'orientation sélective du crédit redistribuent la richesse mais ne changent rien à l'affectation des crédits. C'est pourquoi ces mesures ne profitent que très rarement à ceux qu'elles ciblent en premier lieu¹⁹.

L'orientation sélective du crédit a également ralenti le développement des marchés financiers. Elle concerne beaucoup de projets non rentables, et les prêts ne sont pas remboursés. Certains emprunteurs refusent tout bonnement de rembourser leurs dettes, pensant que leur appartenance à un secteur privilégié leur évitera toute poursuite judiciaire. Les grandes entreprises diversifiées peuvent, quant à elles, mettre en place un marché interne du crédit, court-circuitant de ce fait l'orientation politique des crédits et mettant les banques hors jeu. En conséquence, ces dernières subissent des pertes et les marchés financiers s'essouffent²⁰. Compte tenu de cette expérience, les États s'éloignent désormais du crédit sélectif.

Les garanties de crédit. Les garanties proposées par les pouvoirs publics incitent à accorder plus de prêts aux emprunteurs à risque, notamment les jeunes et les petites entreprises. Cependant le fait de réorienter le risque de défaut de paiement sur le contribuable pose plusieurs problèmes pratiques.

En incitant les banques à se soucier moins des risques et de la solvabilité des emprunteurs, ces garanties peuvent faire grimper les taux de défaut de paiement, ce qui pousse à remettre en cause la viabilité d'un tel système²¹. Pour que ces mesures incitatives soient plus cohérentes, des programmes peuvent être définis, exigeant des banques qu'elles partagent les risques de défaut de paiement, que les demandes de prêt soient étudiées par des unités indépendantes et qu'elles imposent des frais suffisamment élevés pour que les garanties ne soient pas affectées à des prêts qui n'en ont pas besoin. Toutefois ces mesures renchérisent les coûts pour l'emprunteur et, par-là même, réduisent la participation des petites entreprises, qui sont pourtant le plus souvent censées en être les bénéficiaires²². Alors que de nombreux pays ont déjà mis ce système en place, rares sont les cas de succès incontestable dans les pays en développement²³.

Des approches plus efficaces

Tirant les leçons du passé, les États choisissent de nouvelles approches, reposant sur cinq principes fondamentaux :

- assurer la stabilité macro-économique ;
- encourager la concurrence ;
- garantir les droits des emprunteurs, créanciers et actionnaires ;
- faciliter la circulation de l'information ;
- contrôler la prise de risque des banques.

Assurer la stabilité macro-économique. La stabilité macro-économique, soit un taux d'inflation faible associé à une dette tenable et à des taux de change réalistes, est indispensable au bon fonctionnement des marchés financiers. En effet, l'instabilité macro-économique accroît la volatilité des taux d'intérêt, des taux de change et des prix relatifs, imposant aux établissements financiers et à leurs clients des coûts et des risques supplémentaires. Une inflation forte érode le capital des institutions financières et entrave la mobilisation de l'épargne, ainsi que le développement des services. Des déficits fiscaux élevés font grimper les taux d'intérêt et les écarts de taux. La progression de la part des effets publics détenus par les banques, les organismes de placement collectif et les sociétés d'investissement réduit les crédits accordés au secteur privé, car pour ces prestataires financiers, il est plus rentable de détenir des titres d'État que d'accorder des prêts aux entreprises. Au Brésil, par exemple, l'augmentation des emprunts contractés par l'État entre 1995 et 2003 s'est accompagnée d'un ralentissement de la hausse des crédits au secteur privé.

Encourager la concurrence. Les restrictions à la concurrence entre les différents prestataires de services financiers peuvent entraîner un ralentissement de la croissance économique et de l'emploi, ainsi qu'une sortie moins rapide des entreprises matures sur des marchés bancaires concentrés²⁴. Les mesures qui font obstacle à la concurrence, telles que les entraves à l'entrée, les restrictions applicables aux banques étrangères ou la nationalisation des banques, nuisent au système financier et aux résultats économiques. Il a été prouvé que la suppression de ces barrières améliore la stabilité bancaire, réduit les marges d'intérêt et facilite l'accès aux sources de financement²⁵.

L'un des moyens d'encourager la concurrence consiste à délivrer, avec prudence, de nouvelles autorisations d'activité aux banques nationales. Aux États-Unis, la vague de fusions et d'acquisitions des années 80 et 90 a abouti à la création de grandes banques, entraînant une moins grande facilité pour les entreprises petites et nouvelles à obtenir des prêts. Toutefois, une politique d'autorisation particulièrement libérale a permis l'établissement de nouvelles banques, afin de contribuer à combler le manque de financement et à maintenir de faibles marges d'intérêt²⁶. Les innovations technologiques favorisent aussi la concurrence, comme le démontrent les régions rurales de l'Inde (encadré 6.2).

Les gouvernants craignent parfois que la concurrence des banques étrangères affaiblisse le système bancaire. Preuve est pourtant faite que ces banques améliorent l'efficacité et les résultats des banques nationales et réduisent les marges de taux d'intérêt²⁷. Le cas s'est présenté quand les Philippines ont autorisé l'accès d'un plus grand nombre de banques étrangères : les écarts de taux d'intérêt ont chuté et l'efficacité des banques nationales s'est accrue²⁸. Grâce à leur expérience transfrontalière, les banques étrangères sont également source d'innovation. Devant le manque d'informations fiables sur la solvabilité des entreprises dans de nombreux pays en développement, Citibank a dû trouver de nouveaux moyens pour obtenir ces renseignements. Elle repère des secteurs d'activité qui présentent un potentiel de croissance rapide, puis y recherche des emprunteurs potentiels. En Inde, Citibank compte environ 500 clients dans 15 secteurs d'activités sélectionnés.

Le fait qu'une pénétration étrangère puisse réduire l'accès au crédit des PME représente un second motif d'inquiétude. Mais là encore, on a pu constater que la présence des banques étrangères facilitait l'accès au crédit de ces entreprises. Au Chili et au Pérou, ces établissements ont accordé davantage de prêts aux petites entreprises que les banques nationales, et en Argentine et au Chili, la croissance

ENCADRÉ 6.2 *Élargir l'accès au crédit en zone rurale : la nouvelle approche indienne*

Pour les entreprises implantées en région rurale, il est souvent très difficile d'obtenir des financements. Mais comme le prouve l'exemple de l'Inde, la situation s'améliore grâce aux innovations financières et aux nouvelles technologies.

Les agences de développement agricole font appel à un intermédiaire extérieur pour coordonner le financement des intrants, la livraison des produits à l'acheteur final et le remboursement aux banques, avant que l'agriculteur ne perçoive les recettes de la vente. L'intermédiaire améliore la qualité de l'information en apportant un conseil aux exploitants concernant les décisions relatives aux récoltes qui auront un impact sur la quantité et la qualité de la production. Il est en outre en meilleure position que les agriculteurs pour négocier les prix.

La carte Kisan, proposée par les banques commerciales, rurales et coopératives, constitue une innovation technologique ; elle permet le financement du secteur agricole, y compris des petits exploitants. Entre le lancement de ce dispositif en 1998-1999 et avril 2003, quelque 31,6 millions de cartes ont été délivrées. Ces cartes, qui ne sont pas

exactement des cartes de crédit, présentent de nombreux avantages aussi bien pour les emprunteurs que pour les prêteurs. Une fois la présélection initiale, elles facilitent l'obtention de prêts et leur renouvellement. Elles permettent de réduire le nombre de visites dans les agences et multiplient les mouvements de compte dans certaines agences.

Grâce à la sophistication toujours plus grande des marchés financiers, les exploitants peuvent lisser leurs revenus en dépit de la variabilité des prix et des récoltes : grâce aux marchés à terme naissants, ils peuvent fixer à l'avance les prix à venir. Des innovations dans le secteur des assurances leur permettent de se protéger des pertes dues aux conditions climatiques défavorables. Les cotisations sont déterminées de manière objective, car elles s'appuient sur un indice établi en fonction du climat local, tout en incitant les agriculteurs à optimiser leur production en dépit des aléas climatiques.

Sources : Hess et Klapper (2003) ; Banque mondiale (2004).

réelle des prêts aux petites entreprises a été plus élevée pour les banques étrangères²⁹.

Outre l'intervention de multiples banques sur un marché, il existe d'autres sources de financement susceptibles de renforcer la concurrence. Ainsi, les entreprises qui disposent d'un accès au crédit par la dette publique ont un endettement de

35 % supérieur (après neutralisation de leurs autres caractéristiques³⁰). Les intermédiaires financiers non bancaires contribuent aussi à élargir les marchés financiers : les sociétés de crédit-bail et les sociétés financières aident souvent de jeunes entreprises qui ne peuvent pas obtenir de fonds auprès des banques. Quand les intermédiaires financiers non bancaires se développent, ils titrisent leurs avoirs, approfondissant les marchés de valeurs mobilières³¹. Les fonds de pension et les institutions d'épargne contractuelle peuvent aussi entrer en concurrence pour prêter des fonds, renforçant ainsi l'efficacité bancaire et abaissant le coût du capital³². Enfin, le microcrédit commercial commence à avoir un impact sur les services financiers destinés aux micro-entrepreneurs et aux ménages pauvres (encadré 6.3).

Dans ce cas, comment encourager le développement des prêteurs non bancaires ? En évitant d'imposer une réglementation trop stricte aux prêteurs qui ne collectent pas de dépôts, et en harmonisant le traitement fiscal des produits financiers. En Turquie, les sociétés d'affacturage paient une taxe de 5 % sur leurs opérations, contre 1 % seulement pour les banques³³. Les fonds de pension peuvent être régis de manière plus libérale, puisque les marchés des capitaux arrivent à maturité et que les systèmes réglementaires se développent. Il est possible, par exemple, d'autoriser les investissements dans d'autres classes d'actifs, telles que les actions³⁴. Une meilleure réglementation des assurances peut inci-

ENCADRÉ 6.3 *Le microcrédit commercial fait son entrée sur le marché*

Grâce au microcrédit, les populations pauvres des zones rurales et urbaines accèdent à l'épargne, au crédit et à d'autres services financiers, pour des sommes très modestes. Il constitue ainsi une solution de rechange aux banques dont la clientèle, dans la plupart des pays en développement, ne représente que de 5 à 10 % de la population. Le microcrédit n'exige aucune garantie pour fournir aux micro-entrepreneurs et aux ménages un fonds de roulement à court terme.

L'une des principales caractéristiques du microcrédit, lancée par Grameen Bank au Bangladesh et désormais reprise dans tous les pays en développement, est de remplacer les garanties traditionnelles par le principe de dette solidaire, l'accès à des prêts futurs et la plus grande fréquence des remboursements. Cette solution revêt une importance cruciale pour les emprunteurs qui n'ont pas d'actif à apporter en garantie, ainsi que pour les prêteurs situés dans des pays où les lois et les moyens d'application concernant la protection des prêts sont insuffisants.

L'efficacité du microcrédit dans la lutte contre la pauvreté n'est plus à prouver. En 2002, plus de 1 000 programmes de microcrédit avaient déjà profité à environ 30 millions d'emprunteurs dans le monde entier, le total des prêts atteignant quelque 3,5 milliards de dollars et un montant moyen par prêt de 280 dollars. Le microcrédit aide les personnes démunies à augmenter le revenu

de leur ménage, à monter des entreprises viables et à être moins vulnérables aux chocs extérieurs. Ce système confère également aux personnes défavorisées, et aux femmes en particulier, une plus grande autonomie. Il est, en revanche, peu probable que le microcrédit subventionné, qui repose sur les donateurs, se développe suffisamment pour atteindre tous les emprunteurs potentiels. Il faudrait pour cela mettre en place un microcrédit commercial qui mobiliserait l'épargne publique, ce qui pose des questions quant au rôle de l'État.

Les pouvoirs publics sont parfois tentés d'imposer des taux d'intérêt au-dessous du prix du marché, mais cette pratique génère généralement plus de problèmes qu'elle n'en résout. En 1983, la suppression du contrôle des taux d'intérêt en Indonésie a permis à Bank Rakyat Indonesia d'expérimenter de nouveaux produits financiers, notamment des fonds de roulement et des crédits d'investissement au prix de marché. En 1986, son activité de microcrédit, qui avait jusque là entraîné des pertes chroniques, était devenue tout à fait rentable.

Les autorités peuvent aussi éliminer la concurrence déloyale des institutions publiques et modifier la réglementation de manière à favoriser une concurrence équitable. Ils peuvent en particulier permettre aux établissements de microcrédit de se transformer en institutions financières autorisées et faciliter l'attribution de microcrédits par les banques commerciales. En 1992, ProDem,

organisation non gouvernementale (ONG) de microcrédit, est devenue BancoSol, première banque commerciale d'Amérique latine exclusivement consacrée au microcrédit. Ce statut lui a permis de faire passer le nombre de ses clients de 14 300 à 70 000 en l'espace de cinq ans. En 1998, BancoSol était la banque agréée la plus rentable de Bolivie.

Comme sur d'autres segments du marché du crédit, une meilleure diffusion des renseignements commerciaux entre établissements de microcrédit peut encourager l'attribution de ce type de prêts, surtout par des créanciers commerciaux n'ayant pas forcément eu de contacts antérieurs avec les emprunteurs dans les zones rurales. L'Afrique du Sud possède deux agences d'évaluation du crédit qui opèrent dans le secteur du microcrédit. Les renseignements peuvent être obtenus par téléphone, sur des postes à touches, et leurs services sont beaucoup moins chers que ceux des grandes agences — ce qui les rend également accessibles aux petits établissements de microcrédit.

Sources : Ghatak et Guinnane (1999) ; Morduch (1997) ; Morduch, Littlefield et Hashemi (2003) ; Hubka et Zaidé (2004) ; CGAP (1997) ; Klapper et Kraus (2002) ; www.mix-market.org.

ter les assureurs à innover, à fonctionner avec efficacité et à créer de fait un marché concurrentiel accueillant les jeunes entreprises et excluant les sociétés insolvables³⁵. Les organismes de placement collectif peuvent se déployer dans le cadre d'une réglementation stricte de la comptabilité, de la vérification comptable et des obligations d'information³⁶.

Garantir les droits des emprunteurs, créanciers et actionnaires. Les autorités peuvent atténuer les problèmes rencontrés par les créanciers et les actionnaires, et donc leurs réticences à accorder des fonds, en faisant en sorte que les parties aient des droits clairement définis et qu'elles aient les moyens de les faire respecter³⁷. Un cadre juridique solide et des moyens d'application réels sont des éléments clés pour faciliter l'accès aux sources de financement extérieures et permettre le développement des marchés financiers. Moins leurs droits sont solidement protégés, plus les institutions financières hésitent à accorder des crédits aux entreprises présentant un important risque de défaut de paiement. De même, lorsque leurs droits sont insuffisamment protégés, les actionnaires sont peu enclins à participer au capital des entreprises³⁸.

Protéger les droits de propriété des emprunteurs sur des actifs susceptibles de servir de garantie (y compris la terre), peut favoriser l'accès au crédit et aux investissements (chapitre 4) : cela encourage les prêts étrangers et permet aux entreprises d'emprunter à plus long terme³⁹. En outre, le coût du financement extérieur est moindre dans les pays où la protection des droits de propriété est plus forte et la corruption moins répandue. Selon, une étude portant sur 37 pays, si un pays relevait le degré de protection des droits de propriété du 25^e au 75^e centile, les primes de risque reculeraient de 87 points de base⁴⁰.

L'octroi de droits solides aux créanciers – via par exemple des lois leur garantissant une priorité en cas de défaut de paiement – réduit les risques de pertes futures, ce qui les incite à accorder davantage de prêts. Ainsi, l'un des éléments pouvant expliquer le faible niveau de crédit accordé au secteur privé au Mexique est l'obligation de rembourser les organismes sociaux avant certains créanciers détenant une garantie, ce qui laisse à ces derniers peu d'actifs pour le recouvrement de leurs prêts⁴¹. Des études réalisées aux États-Unis montrent que les petites entreprises ont une probabilité supplémentaire de 25 % de se voir refuser l'octroi d'un crédit si elles se trouvent dans des États où les créanciers sont moins protégés en cas de faillite de l'emprunteur⁴². La solidité des droits des créanciers dépend aussi de l'application effective du droit : la Russie a « importé » des lois efficaces protégeant les

droits des actionnaires et des créanciers, mais l'absence de cadre juridique opérationnel permettant leur application constitue un obstacle de taille⁴³. Des lois et registres autorisant l'utilisation de biens meubles comme garantie peuvent procurer des avantages supplémentaires aux petites entreprises, qui sont le moins susceptibles de détenir des actifs fixes (encadré 6.4).

Les changements structurels intervenus dans la plupart des pays en développement, notamment les privatisations et la cotation de nombreuses entreprises, rendent plus que jamais nécessaires un bon gouvernement d'entreprise et la protection des droits des actionnaires⁴⁴. Un meilleur gouvernement d'entreprise accroît généralement les performances des entités car il permet d'en améliorer la gestion, de rationaliser l'allocation des ressources et d'accroître l'efficacité dans d'autres domaines⁴⁵. Il revêt une importance particulière pour les investisseurs étrangers, qui peuvent être pénalisés par l'asymétrie de l'information. D'après une enquête internationale réalisée par le cabinet McKinsey, une bonne gouvernance constitue la priorité des investisseurs (placée avant les performances ou les perspectives de croissance) et les institutionnels préfèrent investir dans des pays où une législation solide est fermement appliquée⁴⁶.

Dans les pays où le droit ne protège pas suffisamment les actionnaires, les entreprises pourraient accroître leurs possibilités de financement externe par émission d'actions en améliorant elles-mêmes leur gouvernance : opter pour davantage de transparence, établir des rapports financiers conformes aux normes comptables internationales et nommer des administrateurs indépendants. Il n'est donc pas nécessaire de recourir à la législation pour instaurer des normes de gouvernance dans

ENCADRÉ 6.4 Création d'une base de données des sûretés en Roumanie

En Roumanie, jusqu'à une date récente, des obstacles juridiques limitaient le recours aux garanties constituées sur des biens meubles, restreignant l'accès au crédit. En premier lieu, ce système empêchait les prêteurs de savoir si un même bien était déjà apporté en garantie à d'autres créanciers ou prêteurs. En second lieu, l'exécution des contrats et la reprise de possession des biens mis en garantie demandaient beaucoup de temps (une durée excédant souvent le cycle de vie économique des biens en question).

Une nouvelle loi, adoptée en 1999, a mis en place un système d'enregistrement des sûretés. Cet enregistrement, valide pour une durée de cinq ans, est obligatoire pour toute constitution de nouvelles sûretés. La loi prévoit une application plus stricte

des textes et ordonne la création d'une base de données en ligne répertoriant les sûretés existantes, alimentée par dix opérateurs et 366 agents habilités. Une autorité de tutelle est chargée de clarifier son fonctionnement, ainsi que les règles et la réglementation y afférentes.

Ce registre se révèle efficace : il permet de renseigner les intermédiaires financiers sur les créanciers, les débiteurs ou les biens gagés pour la réalisation d'une transaction civile ou commerciale dans le pays. Ces informations, accessibles depuis n'importe quel pays, peuvent représenter une économie considérable de temps et d'argent, améliorant ainsi le climat de l'investissement.

Sources : Fleisig (1998) ; Stoica et Stoica (2002).

toutes les entreprises. L'administration peut néanmoins faciliter le contrôle par les actionnaires en obligeant toutes les grandes sociétés cotées en Bourse à publier leurs états financiers et la répartition de leur capital. Un durcissement de la réglementation (via de rigoureuses exigences d'information, imposées par la Bourse ou l'État) et l'adoption de mesures fortes en faveur de son application réunissent les conditions nécessaires à une plus grande liquidité du marché, une baisse des coûts du capital et une meilleure évaluation des entreprises (encadré 6.5)⁴⁷.

Les règles de transparence et d'information pour les entreprises cotées sont généralement imposées et supervisées par la Bourse locale, mais l'État peut avoir à faire respecter certains principes régissant le fonctionnement de la Bourse⁴⁸. Les différences constatées dans l'exécution de ces obligations expliquent pourquoi en République tchèque, où les pouvoirs publics ont opté pour une relative non-intervention concernant l'application de la réglementation des marchés, le marché des actions stagnait. Inversement, le marché financier polonais a connu une forte expansion, la réglementation boursière et l'obligation d'information y étant plus strictes⁴⁹. Dans les pays comptant des intermédiaires financiers bien établis (courtiers, cabinets d'expertise comptable et de conseils, etc.), les Bourses pourraient déléguer partiellement à ces intermédiaires l'application de mesures garantis-

sant le respect de l'obligation d'information, et en réduire ainsi le coût. En revanche, sur les marchés émergents, des actions judiciaires engagées par l'État peuvent s'avérer nécessaires pour protéger les investisseurs et favoriser le développement du marché. L'adoption, à l'échelon international, de principes de gouvernement d'entreprise communs constitue un moyen pour les États de faire valoir la qualité de leur système réglementaire (chapitre 9).

Faciliter la circulation de l'information : les agences d'évaluation du crédit. Les prêteurs peuvent remédier à l'asymétrie de l'information en se renseignant eux-mêmes sur leurs clients, mais cette méthode implique des démarches coûteuses. Dans la plupart des pays développés, et de plus en plus aujourd'hui dans les pays en développement, les prêteurs peuvent aussi consulter les rapports établis par les agences d'évaluation du crédit. Contenant des informations sur la façon dont les emprunteurs ont honoré leurs obligations passées, ces rapports permettent aux prêteurs d'établir des prévisions plus fiables sur le comportement à venir de leurs emprunteurs à cet égard. Ils incitent en outre les débiteurs à respecter les échéances de remboursement, dans la mesure où un retard pourrait entamer leur crédibilité auprès de nombreuses institutions⁵⁰.

Ces agences peuvent contribuer à accroître le volume des prêts bancaires et à réduire les défauts de paiement. Leur activité est également bénéfique aux petites et aux jeunes entreprises, car ces agences assouplissent le rationnement du crédit liée à l'absence d'historique⁵¹. La majorité des agences ont indiqué, au cours d'une enquête, que les renseignements de solvabilité réduisaient de plus de 25 % le temps de traitement, les coûts et le volume de défaut de paiement dans leur pays⁵². En moyenne, si le ratio crédit au secteur privé/PIB est d'environ 16 % dans les pays n'ayant pas de registre de solvabilité, il avoisine 40 % dans les pays en possédant un, et 67 % dans les pays où il existe des agences privées d'évaluation du crédit⁵³.

Les autorités peuvent instaurer un climat favorable aux agences d'évaluation du crédit par l'adoption et l'exécution d'une législation portant sur la protection des données et l'évaluation de la solvabilité, qui autorise la divulgation de ces renseignements. Ces lois peuvent protéger les consommateurs en leur accordant un droit d'accès aux informations les concernant, ainsi que celui de connaître l'identité du destinataire du rapport et en mettant en place des mécanismes de règlement des différends et de rectification d'informations erronées. L'existence de lois autorisant la diffusion d'informations, qu'elles soient favorables ou défavorables aux emprunteurs, contribue à améliorer l'information des prêteurs et donc à faciliter l'octroi de prêts supplémentaires. Des rapports de solvabi-

ENCADRÉ 6.5 Amélioration du gouvernement d'entreprise en Corée du Sud et au Brésil

La Corée du Sud a une longueur d'avance sur les autres pays d'Asie de l'Est en ce qui concerne la réforme du gouvernement d'entreprise. Elle a mis fin au plafonnement des investissements étrangers, et réduit, dans les entreprises, la participation minimale requise pour engager une action collective en justice, mesure qui a redoublé l'activisme des actionnaires dans de nombreuses entreprises (à l'image de l'association coréenne « Démocratie participative et solidarité du peuple », aux prises avec Samsung Electronics et SK Telecom). Dans les conseils d'administration des institutions financières et des grands conglomérats, la nomination d'administrateurs extérieurs est impérative. De nouvelles conditions d'introduction en Bourse ont vu le jour et s'appliquent aux entreprises dont l'actif dépasse 2 000 milliards de won (soit environ 2 millions de dollars). Ces entreprises doivent mettre en place un comité d'audit, dont les deux tiers des membres sont des administrateurs externes, l'un d'entre eux en étant le président. Ces réformes faciliteront sans doute la mobilisation de capitaux destinés à financer les investissements.

En 2001, la Bourse de São Paulo (Bovespa) a créé un nouveau compartiment de marché, le *Novo Mercado*, qui s'inspire du *Neuer Markt* allemand. Les nouveaux compartiments boursiers, destinés à attirer des entreprises de taille plus modeste, ont

des conditions d'admission généralement plus souples. Mais le *Novo Mercado* ne s'inscrit pas dans cette tendance : il impose des conditions de gouvernement d'entreprise beaucoup plus strictes que le compartiment traditionnel. Pour qu'une entreprise y soit cotée, elle doit ouvrir au moins 25 % de son capital social au public et adopter les normes comptables internationales (les normes comptables américaines, *Generally accepted accounting principles* – GAAP – les normes internationales, *International Financial Reporting Standards* – IFRS). Lors de regroupements d'entreprises, les actionnaires minoritaires doivent jouir des mêmes droits que les actionnaires dominants. Les sociétés ne sont autorisées à émettre que des actions ordinaires – un règlement qui s'avère crucial dans une région comme l'Amérique latine, où l'émission d'actions privilégiées sans droit de vote est fréquemment pratiquée, permettant à certains actionnaires d'exercer un niveau de contrôle sans rapport avec leur engagement financier. Dans les jours qui ont suivi leur cotation, les entreprises du *Novo Mercado* ont vu leur valeur de marché augmenter.

Sources : McKinsey & Company (2002) ; Dyer (2001a, 2001b) ; Weiss (2002) ; BOVESPA, site Web ; règlement du *Novo Mercado* 10.303 ; de Carvalho (2003).

lité ne comportant que des renseignements défavorables (comme des retards de paiement) présentent une valeur prédictive inférieure à celle des dossiers incluant également des renseignements favorables⁵⁴. Pour les emprunteurs ne disposant pas de solides garanties, le rapport de solvabilité revêt une importance cruciale. Les petits emprunteurs sont donc davantage pénalisés que les autres par les barrières entravant la collecte de données.

Contrôler la prise de risque. Les pouvoirs publics limitent la prise de risque des banques et d'autres institutions financières pour diverses raisons. La responsabilité limitée des banques peut les conduire à prendre des risques excessifs. Or, contrairement à ce qui se passe dans d'autres secteurs, ces risques peuvent être à l'origine de crises systémiques : la faillite d'une banque peut provoquer un retrait massif des fonds et ébranler le système de paiement et de crédit. Un système d'assurance des dépôts peut certes permettre d'éviter ce phénomène. Cependant, laissant à penser que l'État renflouera les pertes, un tel système, qu'il soit implicite ou explicite, risque d'aggraver les choses : il peut inciter les déposants et autres créanciers à négliger leur contrôle de la gestion des banques.

Une réglementation prudentielle limite les risques financiers que peuvent prendre les banques, en forçant notamment ces établissements à se diversifier et à détenir un niveau minimal de fonds propres par rapport à l'ensemble des crédits accordés. Des autorités de surveillance prudentielle veillent à l'application de ces règles au nom des déposants et adoptent des mesures préventives. La réglementation prudentielle peut s'avérer d'une grande utilité en diminuant le risque de sauvetage par l'État et celui de crise bancaire systémique. Mais dans la pratique, il n'en va pas toujours ainsi.

Comme dans d'autres domaines, le choix d'une réglementation adaptée et l'efficacité de sa gestion requièrent des moyens financiers et techniques qui font habituellement défaut. En outre, ces bonnes résolutions peuvent se retrouver entachées par la corruption et le favoritisme. Les responsables peuvent notamment orienter prioritairement les crédits de certaines entreprises, ou bien se laisser « acheter » par les banques, ce qui les dissuade de prendre des sanctions pour non-respect de la réglementation⁵⁵.

De fait, nombre d'études remettent en question l'efficacité de la réglementation et de la surveillance prudentielles. D'une part, leurs indicateurs de performance, tels que le pouvoir de surveillance, la rigueur des ratios de fonds propres et le mandat des responsables, ne sont pas suffisamment corrélés aux performances des banques et à la stabilité financière⁵⁶. D'autre part, la surveillance intensive par les autorités peut être signe de corruption, pose

des problèmes de financement et nécessite d'avoir des relations politiques pour obtenir un crédit⁵⁷. Pour parvenir à une régulation efficace de la prise de risques, il faut opter pour une approche prudente, ce qui implique d'adapter la réglementation aux réalités institutionnelles du pays concerné. Une autre école de pensée souligne l'efficacité d'une réglementation privilégiant la transparence, qui obligerait les banques à publier leurs informations financières et permettrait donc aux déposants et autres parties prenantes d'accroître leur pouvoir de contrôle direct sur les établissements⁵⁸.

En effet, il semble que les systèmes bancaires fonctionnent mieux lorsque la discipline de marché est stimulée par le contrôle du marché lui-même – et non par des responsables tout-puissants⁵⁹. Parmi les acteurs privés susceptibles d'exercer ce contrôle se trouvent les grands comptes des banques, les détenteurs de dette de second rang, les actionnaires et les agences de notation. Une étude réalisée sur les banques argentines a montré que celles enregistrant une forte proportion de prêts non productifs (que l'on considère comme une mesure du risque) perdaient des parts de marché⁶⁰. Par ailleurs, ces banques étaient obligées, chaque année (jusqu'à la récente crise), d'émettre des créances de second rang d'un montant correspondant à 2 % de leurs dépôts. Après l'introduction, en 1998, de la dette subordonnée, les banques qui satisfaisaient aux conditions ont appliqué des taux de rémunération moins élevés et vu leurs dépôts se multiplier à un rythme plus rapide. Elles affichaient également un ratio de fonds propres plus faible et moins de prêts non productifs. Les autres ont été pénalisées et ont dû étoffer leurs fonds propres et leurs liquidités⁶¹. En Thaïlande, le marché a sanctionné les banques peu performantes : le prix de leurs actions constituait un signe avant-coureur de la crise financière de 1997, bien avant les déclassements opérés par les agences de notation⁶².

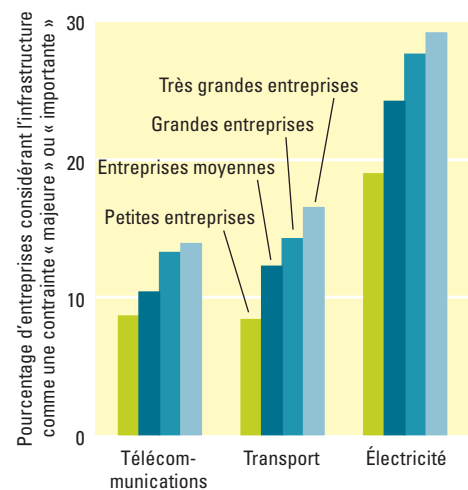
L'efficacité du contrôle par des acteurs privés dépend de l'application des règles sur l'obligation d'information, de la concurrence entre les agences de notation, du degré de participation de l'État dans le capital des banques et du système d'assurance des dépôts⁶³. Les banques peuvent être tenues de communiquer leurs informations financières élémentaires, ainsi que des informations sur leur gouvernance, telles que la grille de rémunération de leurs cadres (qui permet de mieux comprendre comment les banques récompensent la prise de risques). Il est également possible d'améliorer la crédibilité et l'indépendance des agences de notation en les obligeant à donner des informations sur leurs relations d'affaires et la fiabilité de leurs rapports antérieurs : elles pourraient indiquer, par exemple, le nombre de fois où une entreprise bien notée a rencontré des difficultés par la suite.

Dans de nombreux pays en développement, l'obligation d'information soulève des interrogations quant à l'efficacité du contrôle par le marché⁶⁴. Il faut toutefois noter que les agences fournissent un service de notation à 439 banques réparties dans 50 pays en développement⁶⁵. Il a par ailleurs été démontré que la discipline de marché, c'est-à-dire la réaction du marché face aux risques encourus par les banques, peut fonctionner correctement dans ces pays. Ainsi, l'exposition accrue d'une banque donnée au risque de défaut de paiement d'un État a conduit les Argentins à retirer leurs dépôts en pesos et en dollars⁶⁶. Une meilleure information financière va également de pair avec une meilleure évaluation des banques sur les marchés émergents⁶⁷.

L'infrastructure – relier les entreprises entre elles et élargir les opportunités de marché

Les entreprises bénéficiant d'un accès aux services de télécommunications modernes, d'une fourniture en électricité fiable et d'un réseau de transport efficace se démarquent de celles qui en sont dépourvues. Elles investissent davantage et leurs investissements sont plus productifs. Dans la plupart des pays en développement, de nombreuses entreprises doivent se contenter d'infrastructures insuffisantes. Ces insuffisances, dénoncées par les entrepreneurs, varient selon les régions, l'Afrique subsaharienne et l'Asie du Sud disposant d'infrastructures moins développées que l'Europe et l'Asie centrale (figure 6.1). De plus, elles sont perçues différemment selon le type d'infrastructure et la taille

Figure 6.4 L'intérêt des entreprises pour l'infrastructure varie en fonction de la taille et du secteur



Note : Les entreprises ici désignées comme petites comptent moins de 20 salariés, les entreprises moyennes en ont 20 à 49, les grandes entreprises emploient 50 à 249 personnes et les très grandes 250 ou plus.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

des entités : le problème majeur concerne souvent l'électricité, mais les grands groupes expriment davantage d'inquiétudes quant à l'ensemble des services d'infrastructure que les petites sociétés (figure 6.4).

Pour certaines entreprises, tous les équipements (y compris les aéroports, les réseaux ferroviaires, la distribution d'eau et de gaz naturel) revêtent une importance fondamentale. Le présent Rapport passe en revue quatre types d'infrastructures indispensables à une grande majorité d'entre elles : les routes, les ports, l'électricité et les télécommunications. Bien que nous nous intéressions à l'impact des services d'infrastructure sur l'activité des entreprises, il va de soi que les ménages profitent aussi des améliorations quantitatives et qualitatives apportées à ces services.

Les défis communs liés à l'infrastructure

La construction et l'entretien des routes, des ports et des réseaux d'électricité et de télécommunications coûtent cher. Il n'est donc pas surprenant que l'infrastructure des pays pauvres, en Afrique et en Asie du Sud notamment, soit moins développée que celle des pays riches. Cependant, le défi que représente l'amélioration de l'infrastructure dépasse largement le problème du financement⁶⁸.

Position dominante sur le marché, investissements irréversibles et politique. Si l'infrastructure est fondamentale, c'est en raison de la position dominante sur le marché que permettent d'obtenir les économies d'échelle. En général, il n'est pas logique de construire deux routes, ou deux réseaux d'électricité, desservant simultanément la même zone. En effet, tous les services d'infrastructure ont été considérés à l'origine comme des monopoles « naturels », de sorte qu'un marché spécifique est exploité à moindre coût par un seul prestataire. Cependant, la position dominante sur le marché de services concernant beaucoup de consommateurs peut donner lieu à des abus, si bien que les autorités sont tentées d'intervenir, soit en soumettant les prestataires privés à une réglementation dense, soit en confiant l'amélioration de l'infrastructure au domaine public. Que le service soit public ou privé, les pouvoirs publics ont tendance à exercer un strict contrôle des prix facturés par les prestataires et se montrent souvent réticents à autoriser une hausse des tarifs, même si les coûts augmentent.

Cette réticence peut se révéler problématique, car la plupart des services d'infrastructure font appel, par nature, à des investissements immobilisés à long terme. Une fois construits, une route ou un barrage hydroélectrique ne peuvent pas être démontés ou déplacés. Les investisseurs qui s'intéressent à l'infrastructure sont donc très sensibles

aux changements de la réglementation publique, y compris aux limitations de prix. Avant qu'ils ne s'engagent, l'État peut leur proposer des tarifs suffisamment élevés pour couvrir les coûts d'investissement, mais il risque ensuite de faire preuve de démagogie envers les consommateurs et électeurs en limitant les prix. Tant que les coûts d'exploitation sont couverts, les investisseurs n'auront aucune crédibilité s'ils menacent de se retirer.

Le problème de fond dans les services d'infrastructure est donc d'arriver à concilier deux demandes : les consommateurs craignent que les entreprises n'usent de leur position dominante sur le marché pour facturer un prix trop élevé, tandis que les entreprises redoutent que l'État n'use de son pouvoir législatif pour les empêcher de couvrir leurs coûts d'exploitation. À l'origine, ce sont des entreprises privées qui ont construit une grande partie de l'infrastructure mondiale, mais ces craintes, associées au scepticisme ambiant à l'égard des marchés et de la propriété privée, ont provoqué une large vague de nationalisations dans ce secteur au lendemain de la seconde guerre mondiale⁶⁹.

Cependant, dans le cadre du service public, ces problèmes sont réapparus sous d'autres formes, conjugués à de nouvelles difficultés. Les services d'infrastructure sont restés fortement politisés, et les pouvoirs publics ont souvent continué de maintenir des prix inférieurs aux coûts, au prétexte de servir les intérêts des plus démunis. Or, les véritables bénéficiaires sont des personnes ayant accès à ces services, ce qui n'est souvent pas le cas des populations les plus défavorisées. Pour ne citer qu'un exemple, une étude sur l'impact des tarifs minimaux d'électricité au Honduras, par lesquels l'État subventionnait la première tranche de consommation d'électricité domestique, a conclu que près de 80 % des subventions étaient reçues par des ménages qui n'étaient pas pauvres⁷⁰. Par l'intermédiaire des agences d'infrastructure publique, l'État est également venu en aide à certaines régions et a procuré des emplois à des catégories ciblées, ce qui augmentait les coûts supportés par ces agences, mais empêchait de les tenir responsables de l'efficacité de la prestation. Face à des frais élevés et des prix bas, les agences n'étaient donc pas en mesure de financer l'investissement avec leurs propres fonds ni de contracter de prêts (encadré 6.6).

Les subventions publiques massives ont certes permis l'exploitation et l'expansion des services publics d'infrastructure. Mais la pression fiscale et l'insatisfaction croissante à l'égard des prestations fournies ont fini par dissuader les autorités de continuer dans cette voie, ce qui, conjugué au revirement de l'opinion publique à l'égard du marché et de la propriété privée, a incité de nombreux gouvernements à faire de nouveau appel au secteur

privé, du moins pour certaines infrastructures. Aujourd'hui, même si la part du service public reste importante, la participation privée dans les services d'infrastructure progresse dans la plupart des pays en développement (figure 6.5).

Bien que les prestataires privés aient souvent contribué à abaisser les coûts tout en améliorant les services, les problèmes d'économie politique demeurent. De nombreux consommateurs s'opposent à la privatisation, qui contribuerait, selon eux, à l'enrichissement des grandes entreprises et de leurs alliés politiques plutôt qu'à l'amélioration des services. Parallèlement, de nombreux investisseurs intervenant dans le secteur des infrastructures ont été déçus par leur retour sur investissement dans les pays en développement, considérant que les pouvoirs publics avaient rompu leurs promesses de peur de perdre des électeurs. Ces problèmes sont en partie responsables de l'érosion des investissements privés dans les projets d'infrastructure des pays en développement ces dernières années (figure 6.6).

Améliorer l'infrastructure en instaurant un meilleur climat de l'investissement dans ce secteur. Pour pouvoir remédier à ces dysfonctionnements, il faut au préalable avoir conscience qu'un bon climat de l'investissement dans le secteur de

ENCADRÉ 6.6 Électricité et économie politique en Inde

En Inde, entreprises et ménages sont pour la plupart insatisfaits des services fournis par les entreprises d'électricité. Dans un document budgétaire récent, le gouvernement central a fait remarquer que les pénuries d'électricité provoquent fréquemment des coupures et des variations de tension qui perturbent tous les aspects de la vie économique, et appellent donc des investissements massifs dans des stabilisateurs de tension, des générateurs et de nouveaux moteurs.

La plus grande partie de l'électricité est produite et distribuée par des entreprises publiques, qui connaissent de graves difficultés financières et pèsent sur le budget de l'État. Ainsi, avant la privatisation de ces entreprises en 2002, le gouvernement de Delhi leur versait des subventions implicites à hauteur de 200 à 300 millions de dollars par an, sous forme de prêts qui avaient peu de chances d'être remboursés. Cependant, tant la santé financière que les prestations de services posaient encore problème, et les coupures de courant étaient toujours fréquentes, hiver comme été.

Les difficultés qui se présentent à Delhi, dans le reste de l'Inde et, en réalité, dans un grand nombre de pays en développement, sont d'origine politique. Sous la pression de groupes d'électeurs bien organisés, les pouvoirs publics ont maintenu des tarifs moyens inférieurs aux coûts, accordant ainsi des prix particulièrement bas à des consommateurs ayant une grande influence politique. Les agriculteurs, par exemple, alimentent souvent leurs pompes d'irrigation en électricité à un prix largement inférieur au coût réel.

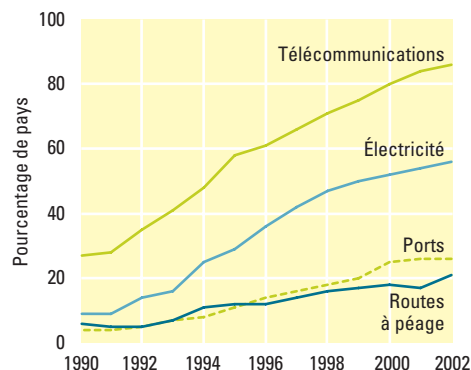
Lors de la vague de subventions à la fin des années 70, les autorités de l'Andhra Pradesh ont proposé un tarif forfaitaire aux agriculteurs en guise de promesse électorale. Peu après, dans le Tamil Nadu, en réponse à des manifestations de l'Association des agriculteurs, certains d'entre eux ont reçu l'électricité gratuitement. Par la suite, d'autres États ont également mis en place leurs propres programmes de subventions agricoles, qui bénéficient, en premier lieu, à de riches propriétaires terriens.

Les agriculteurs ne sont pas les seuls bénéficiaires : de nombreux consommateurs ne paient pas leur électricité, et le coût total de cette fraude est estimé à 4 milliards de dollars par an pour les compagnies d'électricité. Selon un rapport, les employés des entreprises d'électricité complices pourraient recevoir en pots-de-vin un montant équivalant à plusieurs fois leur salaire annuel.

Malgré les avantages qu'en retirent certains agriculteurs, salariés et politiciens, des prix bas n'encouragent ni à faire des économies d'énergie ni à multiplier les investissements destinés à augmenter la production d'électricité et en améliorer la fiabilité. C'est pourquoi les autres usagers, y compris de nombreuses entreprises, doivent payer plus cher.

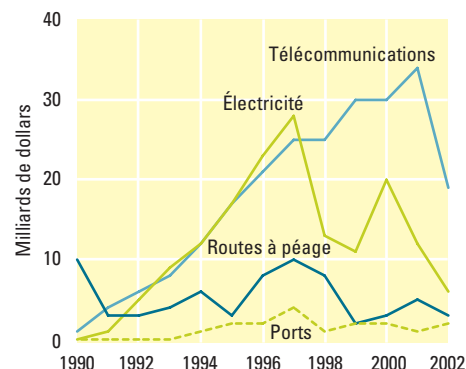
Sources : Agarwal, Alexander et Tenenbaum (2003) ; Dubash et Rajan (2001) ; Inde – ministère des Finances (2003) ; Lal (2004).

Figure 6.5 Davantage de pays en développement font appel au secteur privé pour l'infrastructure



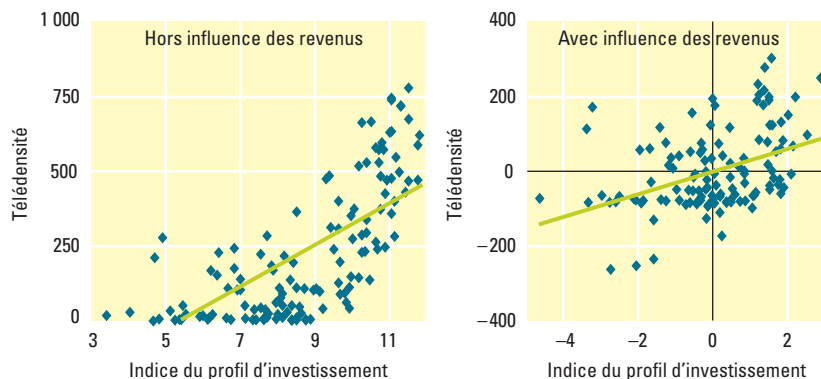
Note : Le nombre de pays considérés dans cette base de données a varié au cours de la période considérée, de 128 en 1990 à 151 en 2002. La participation privée inclut les contrats de gestion et de bail, les concessions et les désengagements.
Source: Banque mondiale, base de données Projet PPI.

Figure 6.6 L'investissement dans les projets d'infrastructure à participation privée a récemment chuté



Note : Ces données présentent l'investissement total dans les entreprises à participation privée et excluent le produit des privatisations et autres paiements analogues.
Source: Banque mondiale, base de données Projet PPI.

Figure 6.7 La télédensité s'accroît avec la qualité du climat de l'investissement



Note : Les données concernent l'année 2001. Le second graphique tient compte des revenus en représentant respectivement les résidus des régressions de télédensité et l'indice du profil d'investissement, par rapport au PIB par habitant. Le profil d'investissement est la mesure du risque pour l'investissement (plus la valeur est grande, plus le risque est faible).

Sources : Guide international du risqué pays, Union internationale des télécommunications.

l'infrastructure est la condition nécessaire à l'amélioration des services offerts par les prestataires (figure 6.7)⁷¹.

À certains égards, les difficultés des entreprises commerciales de services d'infrastructure, privées ou publiques, sont les mêmes que dans tout autre secteur. Toutes les entreprises partagent les mêmes préoccupations relatives au respect de leurs droits de propriété, aux coûts imposés par la réglementation, aux impôts, à la corruption. Elles veulent pouvoir accéder au crédit et recruter tout en ayant la possibilité de licencier en cas de difficultés⁷².

Les problèmes spécifiques posés par la position de force sur le marché et les investissements immobilisés dans l'infrastructure soulignent le rôle central de la protection des droits de propriété. Les prestataires de services d'infrastructure s'inquiètent non seulement des expropriations, mais aussi des décisions des autorités, qui risquent d'éroder progressivement leur rentabilité si la réglementation est durcie. Ces problèmes touchent aussi bien les petits prestataires que les multinationales (encadré 6.7). Les autorités doivent donc veiller à mettre en place des règles et des institutions qui limitent les positions dominantes sur le marché sans remettre en cause indûment les droits de propriété.

Dans cette optique, l'État fixe souvent la réglementation et les droits des investisseurs intervenant dans le secteur de l'infrastructure par des contrats qui ne peuvent être modifiés unilatéralement, et confie le règlement des différends à l'arbitrage national ou international, lorsque les investisseurs ne croient pas en l'indépendance ou la fiabilité des tribunaux locaux (chapitre 4). Les décisions quant à l'application de la réglementation sont en général déléguées à des instances de réglementation indépendantes moins sujettes aux pressions politiques quotidiennes que les responsables politiques (encadré 5.2)⁷³.

Cependant, il ne suffit pas que la protection des droits de propriété des investisseurs soit inscrite sur le papier. Pour être crédibles auprès des entreprises, les mesures engagées doivent être viables, c'est-à-dire raisonnablement justes et légitimes aux yeux des consommateurs (chapitre 2). Si ces conditions sont remplies, les risques encourus par les prestataires de services seront effectivement amenés, le retour sur investissement promis aux investisseurs commerciaux abaissé et les prix à la consommation réduits, quel que soit le degré de protection juridique (figure 6.8).

La réticence de la population à la participation du secteur privé dans l'infrastructure au cours des années 90 tient en partie à l'opacité de certaines procédures de privatisation des services et d'ajus-

ENCADRÉ 6.7 Améliorer le climat de l'investissement pour les petits prestataires privés de services d'infrastructure

Une grande partie des investissements privés dans l'infrastructure provient de multinationales basées dans les pays riches d'Asie, d'Europe et d'Amérique du Nord. Les inquiétudes exprimées à propos du climat de l'investissement pour les prestataires de services d'infrastructure sont immédiatement associées à ces entreprises. Pourtant, les petits prestataires de services, souvent informels, jouent aussi un grand rôle en ce qui concerne l'électricité et les télécommunications, en particulier dans les zones rurales, et sont donc également concernés par le climat de l'investissement.

Les opérateurs téléphoniques au Bangladesh

Dans beaucoup de pays, de petits entrepreneurs achètent un téléphone portable et montent un petit commerce en facturant aux tiers qui l'utilisent. Le Bangladesh compte l'une des densités téléphoniques les plus faibles au monde et le temps d'attente pour y obtenir une ligne fixe est de plusieurs années. Dans des milliers de villages, des opérateurs téléphoniques (des femmes pour la plupart), ayant souvent bénéficié de prêts de Grameen Bank, proposent à leurs voisins un accès à leur téléphone portable. Pour une somme relativement modique, ils offrent aux villageois la possibilité de communiquer avec

les vendeurs sur les marchés des villes voisines, leur évitant ainsi de s'y rendre à pied pour connaître le prix des marchandises. Cette honorable initiative a été freinée par l'entreprise publique BTTB, qui s'est servie de son monopole sur les lignes fixes pour limiter les interconnexions entre les portables et le réseau de téléphonie fixe.

Les petits fournisseurs d'électricité au Cambodge

Au Cambodge, le plus grand fournisseur d'électricité est la compagnie nationale Électricité du Cambodge, qui alimente Phnom Penh et quelques autres villes. En outre, plusieurs centaines de petits fournisseurs rendent service à plus de 100 000 ménages et petites entreprises dans les zones rurales, soit en rechargeant des batteries, soit par des connexions à de petits réseaux d'électricité munies de compteurs. Mêmes s'ils facturent des prix relativement élevés, ils répondent aux besoins de consommateurs qui, sans eux, devraient s'approvisionner eux-mêmes ou se passer d'électricité.

La loi oblige ces petits fournisseurs à détenir une autorisation, délivrée par l'État pour une durée de trois ans renouvelable. Or, la durée de vie utile du capital investi dans les réseaux peut dépasser trois ans et le démontage des installations pour les déplacer a un coût.

L'incertitude quant au renouvellement des autorisations crée donc un risque qui peut décourager l'investissement et faire augmenter les prix de l'électricité. Elle encourage également à remplacer des investissements d'infrastructure facilement déplaçable par des investissements moins coûteux mais immobilisés. Les fournisseurs ne savent pas si leur autorisation sera reconduite, ou combien de pots-de-vin ils devront verser pour garantir son renouvellement. En réalité, la plupart des petits fournisseurs d'électricité ne détiennent pas d'autorisation et doivent donc faire face à un autre risque : celui d'être poursuivis en justice et devoir cesser leur activité, ou de devoir verser un pot-de-vin pour y échapper.

Ces fournisseurs sont par ailleurs à la merci de tout changement éventuel de la politique publique qui accorderait à Électricité du Cambodge, ou à d'autres prestataires, le monopole de ce service. Tous courent le risque qu'à mesure qu'ils se développent et sont mieux établis, les autorités exercent une pression pour contrôler les prix facturés, diminuant ainsi la rentabilité des opérateurs.

Sources : PPIAF et Banque mondiale (2002) ; Burr (2000) ; Cohen (2001).

tement des tarifs que les entreprises privées étaient autorisées à facturer. Ce manque de transparence a suscité des doutes légitimes quant aux réelles motivations de cette mesure : pots-de-vin ou intérêt public ? En réponse à ces inquiétudes, la plupart des pays ont adopté une procédure transparente d'appels d'offres pour l'adjudication des marchés. Certains pays, comme le Brésil, le Panama et le Pérou, publient désormais de nombreux contrats de concession d'infrastructure sur Internet⁷⁴. Au Mexique, la loi sur la liberté d'information adoptée en 2002 dispose que toute information relative à ce type de contrats doit être rendue publique.

La création d'instances de réglementation indépendantes peut être considérée comme une tentative de concilier deux exigences qui parfois s'excluent : la protection des investisseurs et la légitimité publique. Compte non tenu de cette légitimité, les droits de propriété des investisseurs seraient protégés au mieux si les règles d'ajustement des tarifs contractuels étaient interprétées par des experts internationaux et si les conflits graves étaient résolus par un arbitrage international. En effet, le recours aux instances de réglementation, aux tribunaux et à l'arbitrage locaux accroît un type particulier de risque pour les investisseurs : les institutions locales sont plus susceptibles d'être soumises à des pressions politiques visant à maintenir des prix inférieurs aux coûts. Mais les décisions prises par ces institutions peuvent être jugées plus

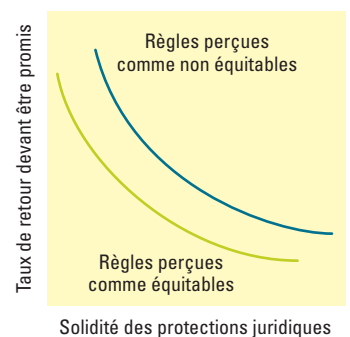
légitimes, garantissant ainsi une meilleure viabilité des contrats.

La concurrence a le pouvoir de transformer le secteur de l'infrastructure en renforçant la légitimité et en consolidant les droits de propriété des investisseurs. Elle encourage l'efficacité des entreprises et la diminution des coûts, permettant aux clients d'obtenir des services satisfaisants à un prix raisonnable. Ainsi sont allégées les pressions pesant sur les pouvoirs publics en faveur d'une intervention ayant pour effet d'affaiblir les droits de propriété des investisseurs. Le bon fonctionnement de la concurrence permet donc aux services d'infrastructure d'éviter les dysfonctionnements qu'ils ont régulièrement rencontrés, aussi bien avec une gestion publique que privée.

La participation du secteur privé est souvent recommandée, car elle représente une autre source de financement pour les États dont les ressources sont limitées. Cependant, un tel raisonnement est faussé et peut même encourager des privatisations peu avantageuses (encadré 6.8). La vraie question est de savoir qui va payer les services d'infrastructure et non qui va les financer. Et si les investisseurs privés peuvent financer la mise en place d'infrastructures, ce ne sont pas eux qui paient les prestations⁷⁵.

L'intérêt réel d'une participation efficace du secteur privé est d'une autre nature et va plus loin : il repose sur un changement de l'économie politique qui sous-tend le financement des infrastructures. Tout d'abord, lorsque les services ne sont plus

Figure 6.8 Plus les règles sont perçues comme équitables, plus le retour sur investissement exigé sera grand



ENCADRÉ 6.8 Améliorer la comptabilité pour une politique publique plus efficace

Le système comptable de l'État s'appuie traditionnellement sur le déficit de trésorerie pour évaluer la performance budgétaire et sur le niveau de la dette publique ordinaire pour mesurer la situation financière. L'accent mis sur ces deux indicateurs, au détriment d'autres indices prenant en compte les coûts et les actifs non liquides et la dette des activités hors bilan, entraîne deux distorsions dans le financement des infrastructures.

Tout d'abord, cette méthode décourage les pouvoirs publics de réaliser des investissements rentables dans les infrastructures et leur entretien. En effet, même si le revenu dégagé par ces investissements se révèle supérieur aux dépenses, ils se traduisent dans un premier temps par un accroissement du déficit de trésorerie et de la dette. D'autres distorsions, comme le penchant de certains politiciens pour les inaugurations et les pots-de-vin généreux, peuvent les inciter à financer certains projets, mais trop peu de fonds sont alloués aux infrastructures, notamment lorsque des pressions sont exercées pour réduire les déficits et la dette.

Ensuite, l'importance accordée au déficit de trésorerie et à la dette pousse les pouvoirs publics à faire appel au secteur privé pour financer des projets d'infrastructure, quelles que soient leurs qualités. Puis ils font en

sorte que les subventions qu'ils accordent à ces projets n'apparaissent pas dans les budgets et les comptes. Ainsi, l'État préfère faire appel au secteur privé pour financer une autoroute à péage et garantir la solvabilité de l'entreprise qui réalise le projet en se portant garant de sa dette, ou bien en lui assurant un revenu minimum par un complément aux recettes du péage quand celles-ci tombent au-dessous d'un certain seuil. Ces garanties, intéressantes pour l'entreprise, mais coûteuses pour les pouvoirs publics, ont pour avantage de ne pas aggraver le déficit de trésorerie et la dette publique, du moins jusqu'à ce que l'entreprise fasse jouer la garantie.

La préoccupation pour la dette publique a une autre conséquence : elle incite les autorités à préférer les dettes qui ne figurent pas au bilan. Ainsi, au lieu d'emprunter de l'argent pour faire construire une nouvelle centrale électrique, l'État peut demander à une société privée de financer le projet. En contrepartie, il signe un accord à long terme sur l'achat d'énergie, dans lequel il s'engage à effectuer des paiements mensuels pendant, par exemple, 20 ans. La valeur actuelle des versements étant équivalente au coût de la centrale, cela revient au même, en termes d'obligation de remboursement, que si l'État avait contracté un emprunt pour la construction et

l'avait remboursé par des versements mensuels sur 20 ans. De plus, cet arrangement ne résout pas vraiment les problèmes d'économie politique mentionnés plus haut. Mais selon les méthodes comptables en usage, ce mode de fonctionnement évite à l'État de faire apparaître une nouvelle dette dans ses comptes.

Les garanties et les engagements de paiement à long terme des pouvoirs publics peuvent aider à lancer certains projets solides. Cependant, tant que leurs effets sur la performance et la situation budgétaire de l'État ne sont pas pris en compte, des doutes peuvent, à raison, persister sur ce qui motive les autorités. Ces dernières ne disposent que d'un seul moyen pour éliminer ces distorsions à long terme : adopter des méthodes comptables qui prennent en compte la valeur des actifs créée ou ajoutée par les investissements ou les travaux d'entretien financés par l'État. Ces méthodes doivent également inclure les coûts des garanties et des engagements financiers à long terme que l'État a contractés au bénéfice d'investisseurs privés.

Sources : Easterly et Servén (2003) ; Irwin (2004) ; Tanzi et Davoodi (1997).

publics, une véritable concurrence est encouragée (encadré 5.1). C'est pourquoi la participation du secteur privé peut faire partie d'une stratégie visant à tirer avantage de la concurrence en abaissant les coûts et en limitant les problèmes de droits de propriété liés à une réglementation trop stricte. Ensuite, afin d'attirer les investissements privés, les pouvoirs publics doivent s'engager résolument à autoriser des prix qui couvrent les coûts et à ne pas intervenir dans les activités commerciales. Or, un tel engagement est impossible dans le cadre d'un financement public, car les promesses faites aux organismes publics peuvent être rompues impunément. Si un État peut s'engager de manière crédible envers les investisseurs en mettant en œuvre les politiques décrites ci-dessus et peut, dans le même temps, convaincre les utilisateurs que leurs intérêts sont protégés, alors il aura fait un grand pas vers la création d'un climat de l'investissement favorable aux prestataires de services d'infrastructure, améliorant *de facto* la qualité des services pour les entreprises et la société en général.

Améliorer la gestion du secteur public. Bien que le rôle du secteur privé soit considérable, c'est encore le secteur public qui finance et fournit une grande partie des services d'infrastructure, notamment les routes. Même sur les segments où l'investissement privé prédomine, la contribution du secteur public est importante car l'État, lorsqu'il contrôle une partie de ces segments, peut apporter des moyens complémentaires. Quand ce ne sont pas les pouvoirs

publics qui fournissent ou financent les services d'infrastructure, ils interviennent souvent par le biais de subventions directes ou indirectes (garanties ou autres instruments de financement). Parce que le budget de l'État est toujours plus serré que celui des autres investisseurs, les pouvoirs publics ont besoin de critères leur permettant de déterminer le montant des dépenses à engager, ainsi que leur répartition et leur gestion.

Ces questions posent des difficultés techniques et soulèvent des débats politiques. Ainsi, si un État n'a les moyens de construire qu'une seule route dans l'année à venir, doit-il choisir de relier une région rurale pauvre à la capitale ou bien de consolider un réseau existant mais congestionné autour d'une zone commerciale plus prospère ? Pour répondre à ce dilemme, il faut disposer des connaissances techniques permettant de réaliser des analyses de rendement et des rapports financiers qui reflètent convenablement les coûts réels des différentes mesures envisageables (encadré 6.8). Les choix politiques devront tenir compte du résultat de ces analyses et trouver un compromis acceptable par la population sur le plan social.

Les pouvoirs publics qui fournissent des services d'infrastructure doivent adopter le mode d'organisation le plus adéquat. En effet, ils s'acquittaient souvent de cette tâche par l'intermédiaire de ministères, mais, dans le but de libérer les prestataires des contraintes administratives, de leur accorder une certaine marge de manœuvre en matière de gestion et de les obliger à rendre des comptes, de

nombreux pays ont mis en place des organismes qui, bien qu'intégralement aux mains de l'État, sont juridiquement indépendants.

Certains pays sont allés plus loin appliquant le droit des sociétés privées aux organismes publics, en nommant à la tête des entreprises de réseau des responsables extérieurs au gouvernement ayant une expérience commerciale et en exigeant des rapports financiers audités conformes à des normes comptables rigoureuses. En Afrique du Sud, par exemple, les dirigeants d'Eskom, la compagnie d'électricité publique, sont presque tous issus du monde des affaires, et les rapports de cette entreprise sont élaborés sur la base des normes comptables internationales. Cependant, même lorsque toutes ces mesures sont mises en œuvre, les pouvoirs publics peuvent avoir du mal à résister aux pressions politiques qui les poussent à intervenir dans les décisions commerciales et à maintenir des prix inférieurs aux coûts de production. C'est en partie la raison pour laquelle nombre de pays qui entreprennent ces réformes finissent par faire appel à la participation du secteur privé.

Tous les secteurs d'infrastructure doivent relever des défis communs au moment d'améliorer leurs prestations. Mais chaque secteur présente aussi des spécificités, surtout en ce qui concerne l'ouverture à la concurrence. C'est pourquoi ils seront traités l'un après l'autre.

Télécommunications : la concurrence fait la différence

Les services de télécommunication modernes sont devenus essentiels à toutes les entreprises, car ils leur permettent de communiquer rapidement et à moindre coût avec leurs fournisseurs et clients. Ces services, dont l'accès à Internet, sous-tendent les marchés financiers actuels et aident les pouvoirs publics à communiquer avec les entreprises et les citoyens. De tels réseaux sont indispensables au climat de l'investissement. Selon les Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement, au Bangladesh, en Chine, en Éthiopie et en Inde, plus les services de télécommunications sont performants, plus le secteur du textile est productif, offre des rémunérations plus élevées et affiche une croissance rapide⁷⁶. Dans les pays développés, les investissements de ces 20 dernières années dans les télécommunications semblent avoir non seulement progressé au même rythme que la croissance, mais aussi en avoir été le moteur⁷⁷. En Amérique latine, on estime qu'une hausse de 10 % du nombre de lignes téléphoniques principales par travailleur entraîne une hausse de 1,5 % du rendement par salarié⁷⁸.

Les services de télécommunications ne répondent pas aux besoins des entreprises de manière

uniforme, car les différences sont grandes d'un pays à l'autre et à l'intérieur même des pays. Un appel de trois minutes vers les États-Unis coûte 0,17 dollar depuis la Finlande, mais 9 dollars depuis le Tchad car, dans ce pays, l'État taxe lourdement les appels internationaux afin de subventionner les appels locaux et d'autres services⁷⁹. En Lituanie, l'installation d'une nouvelle ligne téléphonique ne prend que deux jours environ, contre presque une année en Algérie (encadré 6.9). Si en Asie de l'Est, quelques entreprises affirment avoir dû payer un pot-de-vin pour obtenir une ligne fixe, elles sont au moins 20 % en Afrique⁸⁰.

Pourtant, les services de télécommunications se sont en général considérablement améliorés. Sur les 20 dernières années, les prix ont baissé en moyenne de 7 % par an et le nombre d'abonnements téléphoniques par habitant dans les pays à faible revenu a quintuplé⁸¹. Les progrès technologiques et l'évolution politique sont à l'origine de ces changements. La plupart des pays ont, du moins en partie, privatisé leur opérateur historique et autorisé une certaine concurrence. L'évolution politique fait baisser les prix, raccourcit le délai d'attente pour l'obtention d'une ligne et accélère l'expansion des services (encadrés 6.10 et 6.11)⁸².

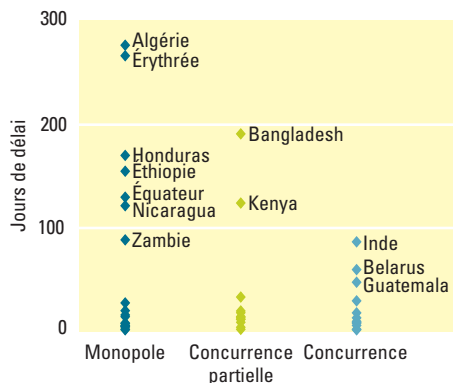
Bien qu'il reste des défis à relever, comme l'accès aux télécommunications dans les zones rurales (encadré 6.9), le secteur a été transformé grâce aux progrès technologiques et à la libéralisation. Les prestataires n'ont plus besoin de bénéficier de monopoles et, avec l'avènement de la téléphonie mobile, les investissements sont plus flexibles. L'ensemble de ces changements réduit considérablement les risques que les politiques publiques induisent pour l'investissement dans ce secteur en particulier, tout en contribuant grandement à résoudre les problèmes auxquels tous les services d'infrastructure sont confrontés.

De nombreux pays n'ont pas encore pleinement exploité toutes les possibilités offertes par les progrès technologiques. Si, en 2002, tous les pays développés et la plupart des pays d'Amérique latine avaient déréglé les appels internationaux, beaucoup d'autres ne l'ont pas encore fait (encadré 6.12).

Électricité : une concurrence possible mais difficile

Un approvisionnement électrique fiable à un prix raisonnable est une condition vitale pour la plupart des entreprises, qu'il s'agisse de petites usines situées en zone rurale ou de multinationales. Dans les villes, la plupart des entreprises sont bien approvisionnées, mais dans les petites villes et les zones rurales des pays en développement, il arrive qu'elles doivent s'alimenter par leurs propres moyens⁸³.

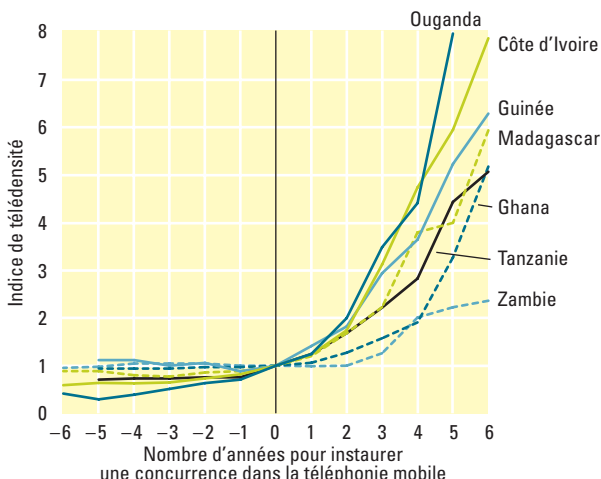
Figure 6.9 De longs délais pour les raccordements téléphoniques sont habituels, surtout en l'absence de concurrence



Note : Les données concernent le délai d'obtention d'une ligne de téléphone fixe, en 2002 et 2003. Sont présentés les pays enregistrant un délai supérieur à 40 jours. Le degré de concurrence se réfère aux communications locales.
Sources : Union internationale des télécommunications et enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement

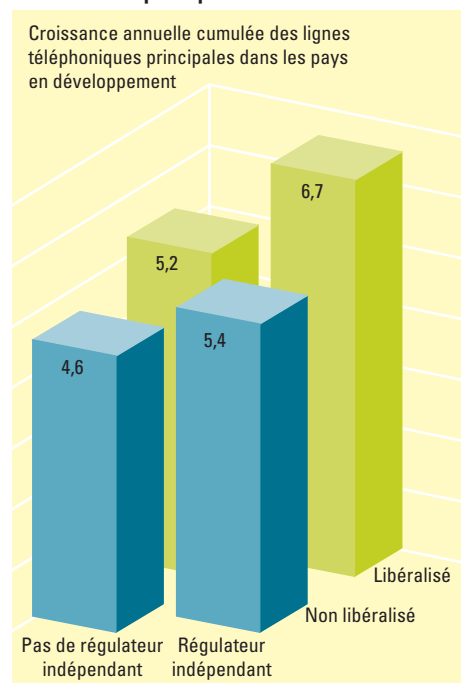
Celles qui sont branchées directement sur le réseau obtiennent rarement un service de qualité. Dans de nombreuses régions, plus particulièrement en Afrique et en Asie du Sud (encadré 6.13), les coupures sont fréquentes. De même, il arrive souvent que des variations de tension endommagent les machines. Les entreprises estiment que ces coupures sont responsables, en moyenne et par an, d'une perte de chiffre d'affaires d'environ 5%⁸⁴. Ces problèmes sont particulièrement flagrants au Nigeria (encadré 6.10). Dans les autres pays d'Afrique, les entreprises affirment qu'il faut deux à trois mois pour être relié au réseau électrique, souvent au prix d'un pot-de-vin⁸⁵. C'est parce que l'ac-

Figure 6.11 La concurrence dynamise la diffusion des téléphones portables en Afrique subsaharienne



Note : La télédensité renvoie au nombre total de lignes fixes et mobiles par habitant. Les valeurs sont rééchelonnées de sorte que l'indice de télédensité soit égal à 1 durant l'année où le second opérateur de téléphonie mobile est entré sur le marché. Les pays sélectionnés sont tous ceux qui ont libéralisé ce secteur avant 1998, plus l'Ouganda qui l'a libéralisé en 1998.
Sources : Union internationale des télécommunication et personnel de la Banque mondiale

Figure 6.10 La libéralisation et une bonne réglementation accélèrent l'augmentation des raccordements téléphoniques



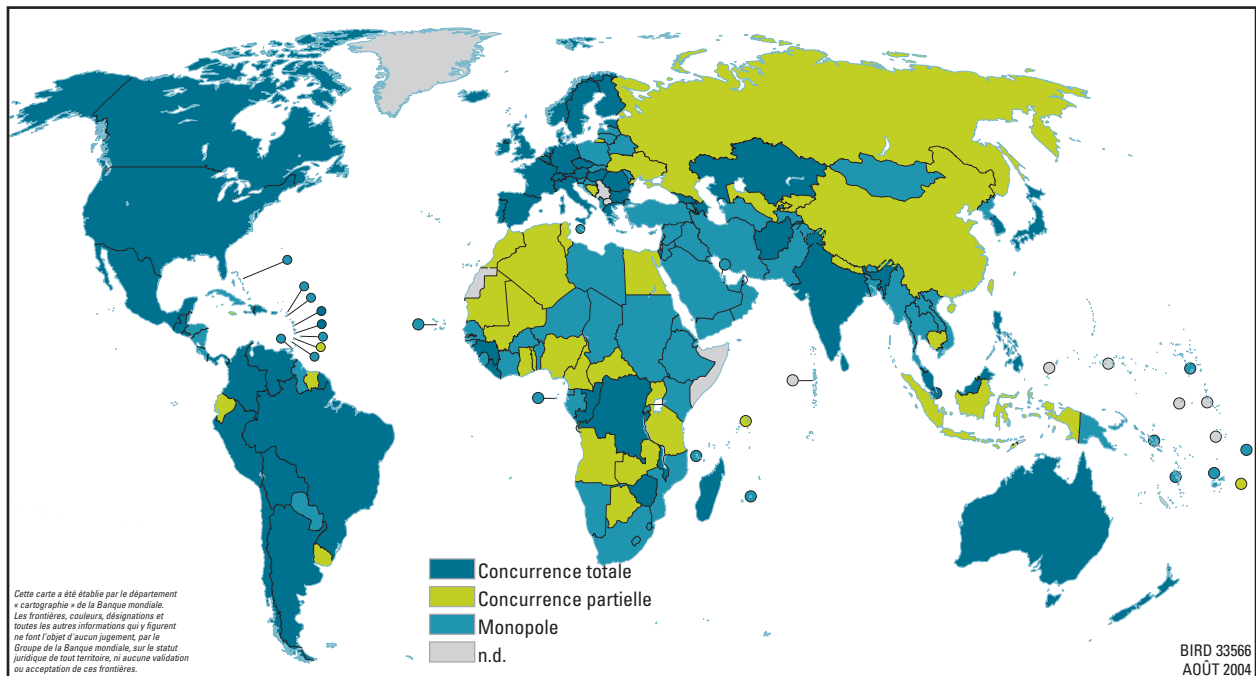
Note : Les statistiques couvrent les années 1996 à 2001.
Source : Qiang, Pitt et Ayers (2004).

cess à l'électricité est limité en zone rurale et de qualité médiocre dans les villes que de nombreuses entreprises ont décidé de produire leur propre électricité, ce qui, pour la majorité d'entre elles, est plus coûteux qu'un raccordement au réseau principal.

De nombreuses entreprises paient l'électricité à un prix excessif, car les pouvoirs publics, en forçant les fournisseurs à maintenir des prix bas pour les ménages (souvent de la classe moyenne), taxent en fait les entreprises, qui servent alors à compenser partiellement le manque à gagner des prestataires. Les grands consommateurs industriels ayant parfois assez de poids pour pouvoir échapper à ce système, ce sont les petites et moyennes entreprises qui sont le plus pénalisées. Dans l'État indien du Kerala, les utilisateurs industriels payent, par kilowatt-heure, deux fois plus que les ménages, mais c'est encore moitié moins que les utilisateurs du tertiaire (bureaux et commerces)⁸⁶.

Une alimentation électrique de mauvaise qualité rend les investissements existants moins rentables et décourage les nouveaux. En Ouganda, les entreprises qui ont été moins touchées par de fréquents problèmes d'alimentation par la compagnie nationale d'électricité (Uganda Electricity Board) ont pu investir dans leurs capacités de production plutôt que dans l'auto-production⁸⁷. Les enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement au Bangladesh, en Chine, en Éthiopie et au

Figure 6.12 Pour les appels internationaux, la concurrence est encore limitée ou interdite dans de nombreux pays en développement



Source : Personnel de la Banque mondiale, carte créée par le département « cartographie » de la Banque mondiale.

Pakistan ont constaté qu'une stabilité accrue de l'alimentation électrique avait un effet positif sur la productivité, la croissance de la production et l'emploi chez les manufacturiers de l'industrie du vêtement⁸⁸. En Amérique latine, une augmentation de la capacité de production électrique par travailleur de 10 % induit une hausse d'environ 1,5 % du PIB par travailleur⁸⁹.

Comme pour les télécommunications, ce sont les avancées technologiques alliées à un certain mécontentement suscité par les prestations des entreprises en situation de monopole qui ont poussé de nombreux pays à libéraliser le marché de

l'électricité et à y introduire la participation privée. Les économies d'échelle concernant la production ayant diminué au cours des années 80, un plus grand nombre de pays possèdent désormais suffisamment de centrales pour que la concurrence en termes de fourniture d'électricité soit viable⁹⁰. Les échanges avec les pays voisins ouvrent encore de nouvelles perspectives.

Il est aujourd'hui possible dans presque tous les pays développés et dans la majeure partie de l'Amérique latine, pour certaines entreprises tout au moins, de choisir son fournisseur d'électricité. Ailleurs, le tableau est contrasté. Dans beaucoup de

ENCADRÉ 6.9 Élargir l'accès des zones rurales à l'électricité et aux télécommunications

Les pays en développement ont pendant longtemps compté sur les monopoles d'État pour satisfaire les besoins en électricité et en télécommunications des zones rurales. Habituellement, ces monopoles étaient tenus d'appliquer les mêmes prix sur tout le territoire, même si les coûts étaient supérieurs dans les zones rurales. Pour compenser le manque à gagner, les pouvoirs publics ont accordé des subventions et autorisé la péréquation entre les usagers ruraux et les usagers à faible coût et à revenu élevé. Mais dans de nombreux pays, ces mesures n'étaient pas suffisantes pour une croissance rapide, et là où une telle croissance était possible, les avantages financiers incitaient les monopoles à temporiser.

Au cours de la dernière décennie, certains États ont pratiqué une autre politique, fondée sur une libéralisa-

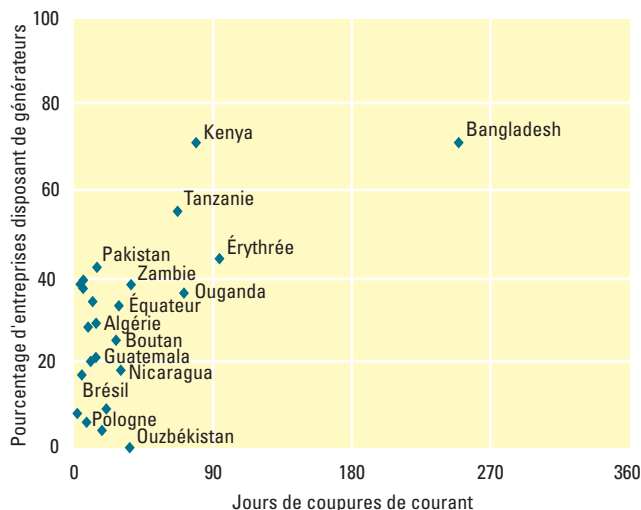
tion de la réglementation conjuguée à des subventions ciblées et liées au rendement. L'ouverture, sur le plan juridique, des marchés de l'électricité et des télécommunications contribue à accélérer la couverture des zones potentiellement rentables, jusque-là non desservies par l'opérateur historique (voir l'exemple du Cambodge, encadré 6.7).

Si les pouvoirs publics jugent que les améliorations engendrées par la libéralisation des marchés ne sont pas assez rapides, ils peuvent préférer recourir à des subventions directes et ciblées plutôt qu'à celles visant uniquement à empêcher la faillite des fournisseurs ou à établir une péréquation. Au Pérou, par exemple, on a mis en place, dans certaines zones rurales, une politique de limitation des subventions afin d'améliorer l'accès aux téléphones publics. Une partie de la somme est versée au

début du programme, puis tous les 6 mois, à condition que l'opérateur atteigne ses objectifs de résultats. Même si, malgré ces aides, les prestataires connaissent des difficultés financières, le bilan de ce projet pilote est prometteur. Pour les utilisateurs des zones couvertes par ce programme, la distance moyenne jusqu'au téléphone public le plus proche a été réduite de plus de 90 %. Grâce au système d'appel d'offres, le montant des subventions a été inférieur de 41 % par rapport à ce que prévoyait l'État, et de 74 % par rapport à ce que demandait l'opérateur historique. L'Argentine, le Chili et le Guatemala ont lancé des programmes analogues pour l'électrification de leurs zones rurales.

Sources : Cannock (2001) ; Harris (2002) ; Tomkins (2001) ; Wellenius (1997a) ; Jadresic (2000).

Figure 6.13 Nombreux jours de coupures de courant par an et augmentation de la proportion d'entreprises disposant de leur propre générateur



Note : Cette figure présente tous les pays pour lesquels des statistiques portant à la fois sur le nombre de jours de coupure d'électricité et sur la proportion d'entreprises disposant de leur propre source d'alimentation électrique étaient disponibles. Elles concernent diverses années entre 1999 et 2003.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

pays, il existe une forme de concurrence limitée où une entreprise d'État sous-traite à des partenaires privés indépendants le financement, la construction et l'exploitation de nouvelles centrales électriques, tout en conservant le monopole de la vente aux consommateurs, ce qui limite les avantages de la concurrence. De plus, de tels projets peuvent créer une dette publique déguisée (encadré 6.8).

La concurrence est plus délicate à mettre en œuvre dans le secteur de l'électricité que dans celui des télécommunications, comme le prouvent les difficultés retentissantes rencontrées en Californie⁹¹. Dans beaucoup de petits pays, il y a trop peu de centrales pour faire véritablement jouer la

concurrence ; dans les pays les plus grands, certains fournisseurs peuvent détenir une position dominante sur le marché s'ils possèdent un très grand nombre de centrales. Même si cette domination n'est pas effective la plupart du temps, elle est bien réelle aux heures de pointe, ce qui peut donner lieu, comme sur d'autres marchés, à une entente entre les grands fournisseurs pour augmenter les tarifs. La concurrence est fortement encouragée si l'on sépare la production de l'électricité de son transport, et la distribution de la vente, de façon à empêcher les propriétaires des moyens de transport et de distribution d'utiliser leur monopole sur ces segments pour étouffer la concurrence entre producteurs. Cependant, avec un tel dégroupage, les investissements dans le secteur sont plus difficiles à coordonner.

D'une manière générale, l'introduction de la concurrence (habituellement associée à un approvisionnement commercial et de nouvelles formes de réglementation) améliore la qualité du service. Ainsi les pays qui très tôt ont ouvert leur marché à la concurrence, accepté les fournisseurs privés et adopté une nouvelle réglementation, comme l'Argentine, le Chili et le Royaume-Uni, ont des prix plus bas et un service de meilleure qualité⁹². Au Chili, entre 1986 et 1996, le prix de gros de l'électricité a diminué de 37 % et le prix au détail de 17 %. Les entreprises privées ont eu suffisamment confiance dans le marché pour investir dans la production, le transport et la distribution hydroélectriques⁹³. De façon plus générale, la concurrence dans le domaine de l'électricité augmente la productivité du travail ainsi que la capacité de production électrique par personne⁹⁴. Autre conséquence : les petites et les moyennes entreprises observent généralement une baisse des prix car elles ne sont plus dépendantes d'un fournisseur aux tarifs excessifs.

ENCADRÉ 6.10 De l'électricité pour augmenter la productivité du Nigeria

Les manufacturiers nigériens sont confrontés à de graves problèmes dus aux défaillances de la société nationale d'électricité NEPA (National Electric Power Authority).

Un sondage de 1998 indique que 93 % des entreprises interrogées subissaient plus de cinq coupures par semaine, induisant un manque à gagner équivalent, en moyenne, à 88 jours de travail par an, ainsi que des pertes de matières premières, des surcoûts liés au redémarrage de la production et des dégâts matériels. La mauvaise alimentation électrique figure en tête de leurs problèmes d'infrastructure.

En conséquence, de nombreuses entreprises investissent dans la production autonome d'électricité. Elles génèrent, en moyenne, autant d'électricité

qu'elles n'en achètent à la NEPA. Cependant, le coût moyen du kilowattheure produit de façon autonome reste élevé : 0,30 dollar, soit trois fois plus que les tarifs de la NEPA. Les petites entreprises sont les plus handicapées par ce mode de fonctionnement, car elles ne peuvent supporter aussi facilement les frais fixes qu'il suppose.

De fait, 16 % des petites entreprises dépendent entièrement des services de la NEPA, ce qui n'est le cas d'aucune grande ou moyenne entreprise. Elles perdent ainsi 24 % de leur production à cause des coupures de courant, contre seulement 14 % de pertes chez les entreprises moyennes, et 17 % chez les grandes.

Source : Adenikinju (2003).

Transport – s'affranchir des distances

Les infrastructures de transport permettent aux entreprises d'acheter et de vendre non seulement sur les marchés locaux, mais aussi dans le monde entier. À l'heure où les pouvoirs publics abolissent les quotas à l'importation et abaissent les droits de douane, le transport joue un rôle de plus en plus important dans l'amélioration de la rentabilité des échanges⁹⁵. Même si, à l'échelle mondiale, les frais de transport ont déjà diminué sur le long terme (figure 6.14), il est essentiel que cette baisse se poursuive. Les frais de transport depuis le Chili ou l'Équateur jusqu'aux États-Unis représentent aujourd'hui 20 fois les droits de douane américains⁹⁶. Une réduction de ces frais de 10 % entraînerait une augmentation des échanges de 20 %⁹⁷, mais aussi l'accélération de ces derniers⁹⁸.

Les frais de transport étant fonction de la distance, les pays éloignés des riches marchés d'Europe, d'Amérique du Nord et d'Asie de l'Est ont un handicap contre lequel ils ne peuvent rien. Cependant, une mauvaise infrastructure est responsable d'en moyenne 40 % des frais de transport, voire de 60 % pour les pays sans accès à la mer. Ainsi, bien que la distance soit une donnée essentielle, le transport de marchandises depuis des ports performants, comme Hambourg ou Rotterdam, ou depuis des villes non côtières mais bénéficiant de bonnes infrastructures, telles que Vienne ou Ankara, permet de diminuer les coûts liés à la distance⁹⁹. Une étude a montré qu'en faisant passer la qualité de ses infrastructures de transport (et de télécommunication) du 50^e jusqu'au 75^e centile, un pays obtiendrait une diminution de ses frais de transport qui équivaldrait à le rapprocher des autres pays de plusieurs milliers de kilomètres, s'affranchissant ainsi des distances réelles¹⁰⁰.

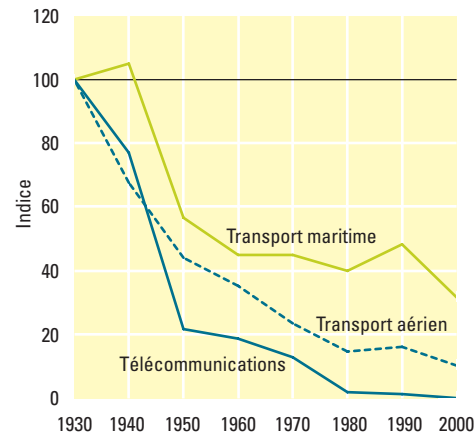
Si, pour réduire les coûts, il faut prêter une attention particulière à certains modes de transport, comme les transports maritime et routier, les pouvoirs publics ne doivent pas négliger l'importance de l'intermodalité : ports et aéroports ont bien plus de valeur quand ils sont desservis par des réseaux routiers et ferrés performants. Outre l'infrastructure elle-même, d'autres facteurs influent sur les coûts, notamment la présence de réseaux de télécommunications qui permettent aux entreprises de suivre à distance le transport et le dédouanement de leurs marchandises (chapitre 5).

Les ports : de multiples formes de concurrence.

Dans les pays en développement, plus de 80 % du volume des marchandises transitent par des ports¹⁰¹. L'efficacité de ces derniers a un effet direct sur les exportateurs et les importateurs, et indirect sur la quasi-totalité des entreprises. Il a été reconnu que, si l'efficacité mesurée des ports était portée du 25^e au 75^e centile (ce qui est réalisable notamment en diminuant l'influence du crime organisé), les coûts du transport seraient abaissés de plus de 12 %¹⁰². Comme pour les autres infrastructures de transport, une réduction des coûts de cette ampleur équivaut à se rapprocher de plusieurs milliers de kilomètres de ses partenaires commerciaux¹⁰³.

Contrairement aux infrastructures d'électricité et de télécommunication, les ports sont principalement utilisés par des entreprises, et non par des ménages, si bien que la fixation des tarifs douaniers est moins politisée. Toutefois, les ports nécessitant des investissements fixes et étant souvent en position de force sur le marché, ils rencontrent nombre des difficultés caractéristiques des services de réseau. Sous l'effet de la propriété publique et de la limitation de la concurrence au sein des ports et

Figure 6.14 La baisse des coûts de transport et de télécommunications



Note : L'indice pour tous les services est fixé à 100 en 1930.
Source : Busse (2003).

parfois entre eux, ils ont eu tendance à fonctionner en sureffectif, à appliquer des conditions de travail restrictives, à attirer la corruption, et donc à offrir un service lent et coûteux aux entreprises¹⁰⁴.

Pour améliorer l'efficacité des ports, les pouvoirs publics ont tenté de les confronter à davantage de concurrence, tout en introduisant, le plus souvent, une participation privée (encadré 6.11). La Colombie et l'Argentine ont divisé leurs entreprises publiques en plusieurs sociétés indépendantes, concurrentes sur certains services¹⁰⁵. Les autorités peuvent aussi instaurer de la concurrence, au niveau d'un seul port, dans des services qui ne sont pas fondamentalement monopolistiques : plusieurs terminaux et différentes sociétés de débarquement dans le même terminal peuvent parfois être concurrents¹⁰⁶.

La participation privée, associée à une concurrence accrue, a permis d'améliorer la qualité des prestations¹⁰⁷. En Colombie, le temps d'attente moyen des navires est passé de 10 jours à quelques heures grâce à la privatisation et à la concurrence. La capacité horaire a augmenté et l'activité des ports se déploie 24 h/24, 365 jours par an¹⁰⁸. Dans les ports argentins, la durée moyenne d'amarrage des navires est passée de 72 à 33 heures, la capacité par opérateur de 900 à 4 850 tonnes et la capacité des ports a été multipliée par cinq¹⁰⁹.

Les routes. La quasi-totalité des marchandises est transportée à un moment donné par voie routière. C'est pourquoi le réseau routier d'un pays est une composante fondamentale de son infrastructure et du climat de l'investissement (encadré 6.12). De nombreuses études ont, en toute logique, démontré que l'étendue du réseau routier était liée à une meilleure performance économique. En Amérique latine, on a estimé qu'une augmentation de la lon-

ENCADRÉ 6.11 *La réforme portuaire en Colombie et en Inde*

La Colombie et l'Inde illustrent deux types de réponse aux difficultés que pose une réforme portuaire.

En Colombie, l'efficacité des ports est devenue une question cruciale au début des années 90. On a d'abord proposé de restructurer l'entreprise publique Colpuertos, mais sans participation privée. Néanmoins, le président Gaviria a préféré une approche plus audacieuse et a soulevé ce problème lors de son discours d'investiture en 1990. Son gouvernement a ainsi conduit la réforme sans que les syndicats y participent réellement.

Une loi autorisant une participation privée dans les ports, y compris au prix de licenciements, a été votée en 60 jours. L'ensemble du programme (la liquidation de Colpuertos, la mise en place de nouveaux organismes de décision et de réglementation, la vente des cinq des principaux ports à des entreprises privées, l'introduction de la concurrence dans chaque port pour les activités de débardage et la suppression de presque 6 750 emplois) a été réalisé en trois ans. La concurrence, conjuguée à la participation du secteur privé, a conduit à une amélioration considérable des résultats.

L'Inde a adopté une autre approche du problème. Chacun de ses 12 des principaux ports est géré par une société portuaire qui représente divers groupes d'intérêt. La réforme portuaire a débuté en 1994 par l'établissement d'un nouveau cadre politique, suivi en 1996 par des directives concernant la participation privée. Celle-ci devait débiter par un contrat de concession concernant le terminal à conteneurs du Jawaharlal Nehru Port, créé en 1989 comme port satellite de Mumbai.

La mise en œuvre des réformes a été confiée aux ports, et le Jawaharlal Nehru Port Trust (dont les administrateurs étaient en majorité des représentants de l'État ou des syndicats) a choisi d'engager les principales parties prenantes dans le processus de réforme et de protéger les intérêts des travailleurs en maintenant le caractère public du port existant. Il a toutefois accepté la création d'un nouveau terminal concurrent. Cette situation de concurrence a amélioré ses résultats : le temps de rotation et d'attente avant l'accostage est passé d'environ 11 jours en 1996 à moins de 3 jours en 2002.

Sources : Navarrete (2004) et Ray (2004).

ENCADRÉ 6.12 *L'intérêt des routes de campagne au Maroc et dans d'autres pays*

Lorsque de bonnes routes sont construites au bon endroit (et qu'elles ne mènent pas « nulle part »), elles peuvent offrir de nouvelles opportunités considérables aux entrepreneurs des zones rurales et des petites villes, comme l'a démontré un programme public marocain destiné à goudronner des routes de gravier et des chemins de terre.

Cette amélioration des voies les rendait praticables toute l'année et les véhicules qui y circulaient étaient moins abîmés. Les nouvelles routes ont permis aux fermes et à d'autres entreprises de transporter leurs marchandises plus fréquemment et à moindre frais. Dans certains cas, le temps nécessaire pour accéder aux marchés ruraux a diminué de moitié, tout comme le coût de transport par camion. Dans les zones bénéficiant de cette amélioration, la production a augmenté, de même que le volume et la valeur des produits agricoles. Comme il est devenu plus facile de transporter rapidement des produits sans qu'ils soient détériorés, les agriculteurs ont abandonné la culture des céréales à faible valeur pour celle des fruits à forte valeur. Puisque cela coûtait moins cher de faire venir des marchandises dans les fermes, ils ont utilisé davantage d'engrais. Les progrès de l'économie agricole ont également stimulé la croissance d'autres entreprises. L'emploi non agricole a augmenté deux fois plus vite que dans les zones

n'ayant pas bénéficié de l'amélioration des routes. Le taux de rendement économique de ces projets a été estimé entre 16 et 30 %.

Comme c'est souvent le cas, l'amélioration des infrastructures n'a pas profité qu'aux entreprises. Elle a facilité l'accès des enfants aux écoles et, en abaissant le coût de la livraison de butane, elle a réduit, pour les femmes et les jeunes filles, la nécessité de ramasser du bois. À la suite de ces travaux, le taux de scolarisation dans le primaire a grimpé de 28 à 68 %.

L'exemple du Maroc n'est pas un cas isolé. Des études menées récemment par l'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI) montrent qu'en Ouganda, les investissements consacrés aux routes de desserte rurale, en reliant les agriculteurs à des marchés éloignés, ont été très bénéfiques à la croissance du secteur agricole et à la réduction de la pauvreté dans les zones rurales. En Chine, les fonds alloués aux routes de campagne sont très rentables du point de vue social. En Inde, ils constituent la forme d'investissement public la plus efficace pour la lutte contre de la pauvreté.

Sources : Banque mondiale (1996a) ; Fan, Hazell et Thorat (1999) ; Fan, Zhang et Rao (2004) ; Fan, Zhang et Zhang (2002).

gueur des routes de 10 % par travailleur ferait progresser le PIB par travailleur de presque 2 %¹¹⁰. Bien entendu, toutes les routes n'ont pas la même importance : aux États-Unis, la construction de routes entre les États dans les années 50 et 60 semble avoir fortement stimulé la productivité, alors que des investissements effectués récemment dans les réseaux routiers n'ont eu que des répercussions modestes¹¹¹. Malgré tout, il apparaît clairement que les pouvoirs publics doivent prêter plus d'attention à l'étendue et à la qualité de leur réseau routier, avec, à la clé, plusieurs défis à relever : planifier de manière adéquate l'extension, réaliser les investissements nécessaires et exécuter les travaux de maintenance requis, et enfin trouver le meilleur moyen de financement.

Toutes ces difficultés caractéristiques sont accrues par l'ampleur du coût de mise en place de droits d'utilisation (péages) destinés à financer le réseau, du moins dans les villes et sur les routes de campagne. Même sur les grands axes interurbains, où les coûts de transaction sont plus bas, les droits d'utilisation demeurent extrêmement élevés¹¹². Ainsi, il est rare que ces derniers modèrent la demande sur les voies encombrées, qu'ils couvrent les coûts de maintenance ou qu'ils signalent la nécessité de mettre en place une capacité supplémentaire. Le recours aux péages constitue donc une solution envisageable. Grâce aux péages électroniques et aux technologies de l'information qui y sont liées, on peut désormais faire payer l'utilisation de davantage de routes et, à long terme, le secteur routier pourrait ressembler aux autres infrastructures. Toutefois, dans l'immédiat, les péages ne pourront être installés que sur une faible portion des réseaux. De nombreuses administrations favorisent donc d'autres sources de revenu liées à l'usage des routes pour financer celles-ci, comme les redevances ou surtout les taxes sur les carburants.

Nombre d'entre eux allouent les recettes de ces taxes et des autres sources à un fonds routier utilisable avec une certaine autonomie vis-à-vis des ministres. Ces fonds sont destinés à des projets d'investissement et d'entretien, selon des principes établis par les autorités politiques. Les usagers des routes peuvent être représentés dans l'organisme de gestion, qui peut les consulter pour la répartition des moyens financiers. Comme dans d'autres secteurs, il est primordial de mettre au point un système qui apporte aux gestionnaires du fonds routier l'information, les motivations et les compétences nécessaires pour prendre des décisions répondant à l'intérêt public.

Les pays en développement consacrent souvent trop peu de moyens à l'entretien en regard des sommes allouées : les donateurs préfèrent sans doute investir dans les biens d'équipement

plutôt que dans la production, et les projets demandant un investissement élevé offrent sûrement à la classe politique l'opportunité d'inaugurer davantage d'infrastructures ou aux responsables de toucher plus de pots-de-vin. Les pays où le niveau de corruption est élevé réalisent apparemment plus d'investissements publics pour les routes et autres infrastructures, mais moins pour la maintenance, et il semble que l'état de leurs routes soit par conséquent moins bon¹¹³. Il n'existe pas de réponse simple, mais une plus grande transparence dans la prise de décision peut contribuer à améliorer les choix et à réduire la corruption. Les autorités peuvent consulter les citoyens, rendre publics et expliquer les principes d'attribution de fonds, ainsi que les décisions qui leur permettent de mettre en œuvre ces principes. Ils peuvent également procéder de manière ouverte et transparente à l'attribution de contrats pour la réalisation des travaux.

Les organismes de gestion des routes qui décident de l'octroi de fonds n'ont pas besoin de construire des routes ni de les entretenir eux-mêmes. Aujourd'hui, ils sont plus nombreux à sous-traiter ces travaux à des entreprises privées,

avec des contrats présentant une clause relative à la production. En Argentine, pour l'entretien d'une bonne partie des routes, l'organisme chargé de gérer les routes a choisi d'établir des contrats de longue durée avec des entreprises privées qui sont tenues de maintenir la qualité des routes au-delà d'un certain niveau. D'après une enquête, ce programme a abaissé la proportion de routes en mauvais état de 25 à moins de 5 %, ce qui a permis de réduire les coûts de 10 % pour les usagers¹¹⁴.

Développer l'accès au crédit et aux services d'infrastructure peut avoir un effet considérable sur le climat de l'investissement en général, et dépend, en fin de compte, de l'amélioration du climat d'investissement pour les prestataires de services. Des liens similaires existent sur le marché du travail, où le climat de l'investissement influe sur la motivation des travailleurs à investir dans leurs propres qualifications. Un marché du travail efficace qui donne aux individus la possibilité d'accéder à des emplois productifs est synonyme de croissance économique et de recul de la pauvreté. Tel est le sujet que nous aborderons dans le chapitre 7.

Main-d'œuvre et marchés du travail

chapitre



Les États du monde entier ont un objectif commun : la création d'emplois et l'amélioration des emplois disponibles pour leurs citoyens. Les emplois sont la principale source de revenus des populations, et le meilleur moyen pour sortir de la pauvreté. Les jeunes sont les plus touchés par le chômage, avec un taux plus de deux fois plus élevé que le taux de chômage moyen dans toutes les régions¹. Dans de nombreux pays en développement, la majorité de la population active fait partie du secteur informel, où les conditions de travail sont souvent médiocres². Au cours des prochaines décennies, l'évolution démographique gonflera la population des pays en développement de près de 2 milliards d'habitants, ce qui rend plus crucial encore le défi de la création et de l'amélioration des emplois.

Il est essentiel de façonner le climat de l'investissement de sorte qu'il fournisse aux entreprises les opportunités et les incitations nécessaires à leur essor si l'on veut relever ce défi. Les politiques publiques relatives au marché du travail sont déter-

minantes, car elles servent d'intermédiaire entre la population et les emplois. Des améliorations dans ce domaine sont possibles dans la plupart des pays.

Le soutien de l'État à l'éducation et à la formation professionnelle élargit les perspectives d'avenir des individus, de même qu'il accroît l'aptitude des entreprises à exploiter de nouvelles opportunités de marché et à adopter de nouvelles technologies. Les enquêtes menées auprès d'entreprises montrent que plus de 20 % des entreprises de nombreux pays en développement estiment que le manque de qualifications et d'instruction de la main-d'œuvre constitue un obstacle important ou très handicapant à leur fonctionnement (haut de la figure 7.1).

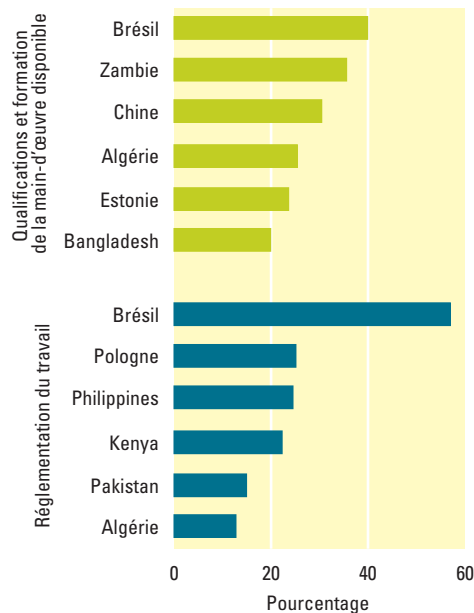
De manière générale, la réglementation des marchés du travail a pour finalité d'aider les travailleurs. Cependant, elle peut aussi représenter une contrainte importante pour les entreprises (bas de la figure 7.1). Les mesures mal pensées peuvent dissuader les entreprises de créer des emplois et contribuer à grossir les rangs du secteur informel. Certains travailleurs peuvent tirer profit de cette réglementation, mais les chômeurs, les travailleurs moins qualifiés et les effectifs de l'économie informelle en seront exclus.

Les politiques publiques doivent aussi favoriser une affectation de la population aux emplois les plus productifs tout en aidant les travailleurs à répondre à la mobilité. Les progrès techniques qui entraînent des gains de productivité et une augmentation de la croissance économique améliorent les conditions de travail et les rémunérations, mais peuvent aussi induire des bouleversements plus radicaux au sein des entreprises et des secteurs. Dans les économies modernes, de nombreuses entreprises naissent et disparaissent chaque année (approximativement 20 % dans de nombreux pays). Ces créations et disparitions touchent entre 10 et 20 % de la population active.

Le présent chapitre examine les potentiels d'amélioration des politiques publiques sur trois fronts, dans le cadre des efforts visant la création d'un meilleur climat de l'investissement :

- *Promouvoir une main-d'œuvre qualifiée et en bonne santé, à même de contribuer à une société productive et prospère.* L'amélioration du climat de l'investissement va de pair avec la valorisation du capital humain. L'existence d'une main-d'œuvre qualifiée est essentielle pour permettre aux entreprises d'adopter des technologies nou-

Figure 7.1 Pour les entreprises, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée et la réglementation du travail représentent souvent des obstacles importants



Note : Pourcentage des entreprises déclarant que l'insuffisance de qualifications et de formation de la main-d'œuvre disponible est un obstacle majeur ou important à l'exploitation de l'entreprise et au développement de ses activités.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

velles et plus productives. De plus, l'amélioration du climat de l'investissement accroît le rendement des investissements réalisés dans l'éducation. Les pouvoirs publics doivent montrer l'exemple en faisant le nécessaire pour intégrer les marginalisés dans le système scolaire, adapter ce dernier aux besoins des entreprises et instaurer un climat de l'investissement sain pour les prestataires de services d'éducation et de formation.

- *Faire en sorte que les interventions liées au marché du travail profitent à l'ensemble des travailleurs.* Dans de nombreux pays en développement, la réglementation du travail protège efficacement un nombre restreint de personnes, la plupart des effectifs du secteur informel n'étant pas ou peu protégés. Elle peut également dissuader les entreprises de créer de nouveaux emplois. Les stratégies réglementaires doivent être conçues de manière à prendre en compte cet éventail plus large d'intérêts et à être en adéquation avec les réalités locales.
- *Aider les travailleurs à s'adapter aux changements au sein d'une économie plus dynamique.* Lorsque les mécanismes destinés à aider les travailleurs à s'adapter aux changements sont inefficaces, ils brident l'initiative privée et nuisent à la capacité d'adaptation des travailleurs. Ils peuvent aussi accroître la résistance à des réformes profitables pour la société dans son ensemble. Du fait de l'étroitesse de leur assiette d'imposition, la plupart des pays en développement ont certes du mal à mettre en place des filets de protection sociale de portée générale, mais il est toujours possible d'améliorer le volet assurance des programmes de soutien au revenu, ainsi que le partage des risques entre les individus. Des programmes novateurs peuvent aussi être instaurés pour atteindre les travailleurs pauvres et ceux de l'économie informelle, qui ne peuvent être couverts par des systèmes d'assurance plus larges.

Promouvoir une main-d'œuvre qualifiée et en bonne santé

Les qualifications et la santé des populations affectent leur capacité à s'intégrer dans la société, à échapper à la pauvreté, à faire face aux risques économiques et naturels et à participer à l'augmentation de la productivité et à la croissance. La disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée et en bonne santé a également une incidence sur les décisions des entreprises concernant l'adoption de nouvelles technologies, leur développement ou l'exploitation de nouvelles opportunités de marché. L'éducation améliore la santé grâce à une plus grande sensibilisation et à une meilleure information. La santé renforce la

ENCADRÉ 7.1 *Le paludisme et le VIH/sida assombrissent le climat de l'investissement*

Le paludisme et le VIH/sida ont un effet débilissant sur les populations, ainsi que sur la croissance. Ils peuvent également éroder les opportunités et les motivations des entreprises à investir de manière productive, à créer des emplois et à se développer.

Les régions touchées par le paludisme sont généralement caractérisées par une productivité de la main-d'œuvre et des revenus par habitant moins élevés qu'ailleurs.

La propagation du VIH/sida atteint des proportions alarmantes. Ainsi, on estime à 40 millions le nombre de personnes qui vivent avec le virus, parmi lesquels 2,5 millions d'enfants de moins de 15 ans. En 2003, 80 % des nouveaux cas d'infection et 75 % des décès ont été recensés en Afrique subsaharienne.

Aussi n'est-il pas surprenant de constater que près de 90 % des entreprises qui sont implantées dans cette région s'inquiètent de cette pandémie. Selon une étude sur des entreprises africaines, l'impact du

VIH/sida sur la productivité économique y correspond à environ 1 % de son PIB.

Le VIH/sida mine le moral, grève le niveau de productivité, sape la confiance en l'avenir et plaide en défaveur de l'épargne et de l'investissement. Il touche les tranches de la population les plus actives économiquement et restreint la quantité et la qualité de la main-d'œuvre disponible. Le personnel qualifié disparaît, la réduction de l'espérance de vie se répercute sur le coût de la formation et limite le retour sur investissement à court terme.

Le VIH/sida ne détruit pas seulement le capital humain, il entrave également le transfert des connaissances et du savoir-faire entre générations.

Sources : Sachs (2003) ; McArthur et Sachs ((2001) ; ONU-SIDA (2003) ; Blooms *et al.* (2003) ; Commission économique pour l'Afrique des Nations Unies (2000) ; Bell, Devarajan et Gersbach (2003).

motivation et l'aptitude à investir dans l'éducation. Outre les progrès sur le plan humain, la maîtrise de maladies telles que le paludisme et le VIH/sida entraîne des gains de productivité de la main-d'œuvre, ce qui encourage les entreprises à exploiter des opportunités de marché intéressantes dans les régions anciennement touchées (encadré 7.1).

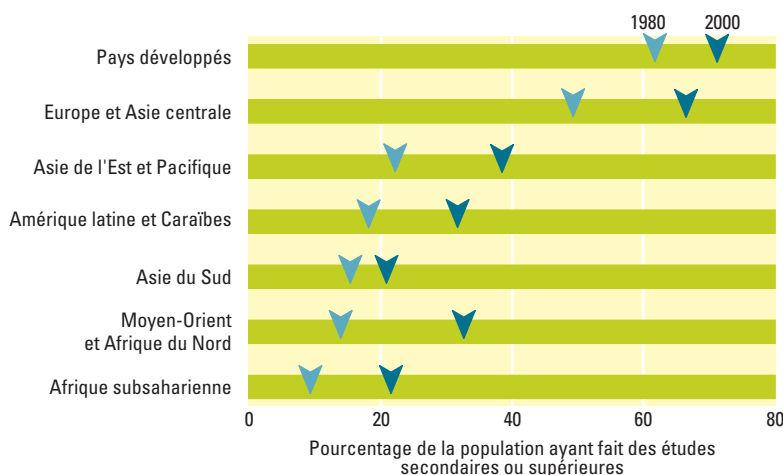
Les corrélations entre éducation, santé et croissance peuvent créer des cercles vertueux : un bon niveau d'instruction et une bonne santé favorisent la croissance, qui, à son tour, plaide en faveur de la poursuite des investissements effectués dans ces domaines. À l'inverse, on peut aussi se retrouver pris dans un cercle vicieux : un bas niveau d'instruction et une mauvaise santé incitent moins les entreprises à réaliser des investissements productifs et brident l'initiative privée, ce qui restreint les ressources disponibles pour l'amélioration du système d'éducation et de santé.

Les problèmes liés à la prestation de services de santé et d'éducation sont traités de manière approfondie dans le *Rapport sur le développement dans le monde 2004* et ne seront pas abordés ici. Il s'agit plutôt d'examiner les complémentarités entre l'instruction/la qualification de la main-d'œuvre et les décisions d'investissement des entreprises, ainsi que de déterminer dans quel sens la politique d'éducation doit évoluer pour doter les individus des qualifications nécessaires à une économie plus productive et dynamique.

La qualification de la main-d'œuvre et le climat de l'investissement

Le niveau d'instruction s'est amélioré dans toutes les régions en développement, en particulier en Asie de l'Est et dans le Pacifique, au Moyen-Orient et

Figure 7.2 La part de la population ayant obtenu un diplôme de l'enseignement secondaire ou supérieur est encore très faible dans de nombreux pays en développement



Note : Population âgée de 25 ans et plus ayant obtenu un diplôme de l'enseignement secondaire ou supérieur, en pourcentage du total de la population du même âge.

Source : Barro et Lee (2001).

dans le Maghreb. Il reste cependant encore médiocre dans de nombreux pays en développement. En 2000, en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud, plus de 40 % des personnes âgées de 25 ans ou plus n'avaient suivi aucun enseignement scolaire. Si la proportion d'adultes ayant fait des études secondaires ou supérieures a sensiblement progressé dans toutes les régions, leur part dans la population en âge de travailler reste très faible dans beaucoup de pays (figure 7.2).

Renforcer l'impact de l'éducation sur la croissance implique des incitations plus adaptées. Il existe un lien étroit entre l'éducation et le niveau de vie dans les pays, qu'ils soient développés ou en développement. L'intensité de ce lien dépend en grande partie de la qualité de l'enseignement et du système éducatif lui-même, ainsi que des mesures d'incitation qui encouragent les entreprises à recruter une main-d'œuvre plus qualifiée. Ce lien s'est souvent rompu, ce qui a conduit certains à demander à qui l'éducation avait profité³. Ainsi, certains pays africains dont le capital humain s'est rapidement développé au cours des vingt dernières années ont enregistré des taux de croissance désastreux.

De façon générale, plus le niveau d'instruction est élevé, plus la rémunération des travailleurs augmente. En effet, si le rendement de la scolarisation est important sur un plan privé dans de nombreux pays, les retombées positives de l'éducation pour la société, sous forme de gains de production, sont souvent décevantes⁴. La qualité du système éducatif est primordiale : investir davantage dans un système scolaire de qualité très médiocre ne stimulera pas la productivité⁵. En revanche, une main-d'œuvre plus qualifiée sera probablement mieux rémunérée, car, pour les employeurs, le niveau d'instruction est

associé à des caractéristiques personnelles positives, telles que l'ambition et la motivation. Néanmoins, ces caractéristiques auront probablement un effet limité ou inexistant sur la productivité en l'absence d'opportunités susceptibles de les mettre à profit. L'éducation peut également n'avoir que de maigres répercussions sur la société lorsque la demande de main-d'œuvre instruite stagne. Si les entreprises ne sont pas soumises à des pressions concurrentielles de nature à encourager le progrès technique et la demande de main-d'œuvre qualifiée, la demande effective d'un relèvement du niveau d'instruction sera modeste⁶.

Un autre problème réside dans le fait que le capital humain n'est pas toujours réparti de la manière la plus productive qui soit. Les administrations pléthoriques et les entreprises publiques en sureffectifs peuvent occuper une grande partie de la main-d'œuvre qualifiée, au détriment des activités du secteur privé. Dans certains cas, leur contribution à la société est faible, voire négative⁷.

Une corrélation importante entre les améliorations du climat de l'investissement et l'éducation. Le lien entre les investissements réalisés dans le capital humain et la croissance est déterminé par la qualité des services d'éducation et la répartition des compétences au sein de l'économie. Cela étant, les progrès du climat de l'investissement vont presque toujours de pair avec une hausse de la demande de capital humain. Plus les entreprises ont d'opportunités de marché et plus elles ont accès aux nouvelles technologies, plus elles recherchent de la main-d'œuvre qualifiée et sont incitées à investir dans des activités de nature à renforcer la croissance, ce qui décuple les retombées aussi bien personnelles que sociales de l'éducation.

Si une entreprise veut pouvoir adopter de nouvelles technologies, elle doit se doter d'une main-d'œuvre qualifiée, mieux à même de s'adapter aux changements⁸. Cet impératif s'applique à différents types d'entreprise et à plusieurs niveaux d'évolution technologique. Les transferts de technologies par les multinationales et l'adoption de nouvelles technologies par les entreprises locales requièrent un minimum de capital humain et de formation (encadré 7.2). Les nouvelles technologies impliquent généralement d'importantes réorganisations, qui seront, elles aussi, mieux gérées par la main-d'œuvre qualifiée⁹. Même pour les agriculteurs indépendants des pays à faible revenu, un niveau d'instruction primaire facilite le recours à des techniques de production plus performantes¹⁰.

Le manque de qualifications représente un problème récurrent pour les entreprises des pays en développement (figure 7.1). Il est particulièrement invalidant pour les entreprises qui cherchent à innover et à se développer. Les Enquêtes de la

Banque mondiale sur le climat de l'investissement indiquent que les entreprises qui désignent le manque de main-d'œuvre qualifiée comme un obstacle « important » ou « très handicapant » à leur fonctionnement sont aussi celles qui modernisent leurs processus de production. Ces dernières sont plus enclines à investir dans la formation de leurs salariés (figure 7.3). Si les grands groupes ont les moyens d'organiser des programmes de formation en interne, ce n'est pas le cas de nombreuses petites entreprises.

Un climat sain pour l'investissement encourage les individus à acquérir davantage d'instruction. La meilleure preuve en est la ruée vers l'éducation observée dans les anciens pays à économie planifiée durant leur transition vers l'économie de marché. Des schémas analogues sont apparus dans d'autres pays. Au Cambodge, les améliorations du climat de l'investissement, alliées à de meilleurs revenus pour les personnes bien formées, ont dopé la demande de formation professionnelle, majoritairement dispensée par des entreprises privées.

Toutes les activités ne nécessitent pas un niveau élevé d'instruction classique. Le manque de travailleurs ayant suivi un enseignement supérieur est certainement plus problématique pour les entreprises du secteur manufacturier et les prestataires de services à forte valeur ajoutée que pour les processus industriels moins complexes. Pour certaines activités, les compétences linguistiques peuvent constituer un atout. Ainsi, la présence d'une vaste population anglophone en Inde a permis à ce pays d'attirer les services de « back-office » d'entreprises étrangères. Dans de nombreux cas, l'alphabétisation et les rudiments de mathématiques peuvent être complétés par l'apprentissage par la pratique ou par des formations ou professionnelles visant à relever la productivité et, donc, les perspectives de rémunération des travailleurs.

Former une main-d'œuvre qualifiée

Le *Rapport sur le développement dans le monde 2004* a analysé les stratégies d'amélioration des prestations de services d'éducation élémentaires. L'enseignement secondaire et supérieur et la formation professionnelle sont également déterminants pour un climat de l'investissement sain. Les gouvernements peuvent apporter leur contribution de différentes manières.

Fonds publics destinés à élargir l'accès à l'éducation.

Le financement public peut renforcer l'équité du système éducatif en créant des opportunités pour les plus défavorisés qui, en temps normal, ne pourraient pas y accéder. Beaucoup d'approches traditionnelles étaient autrefois axées sur un financement via des établissements d'enseignement public.

ENCADRÉ 7.2 Pourquoi Intel a choisi le Costa Rica comme lieu d'implantation d'une usine de plusieurs millions de dollars

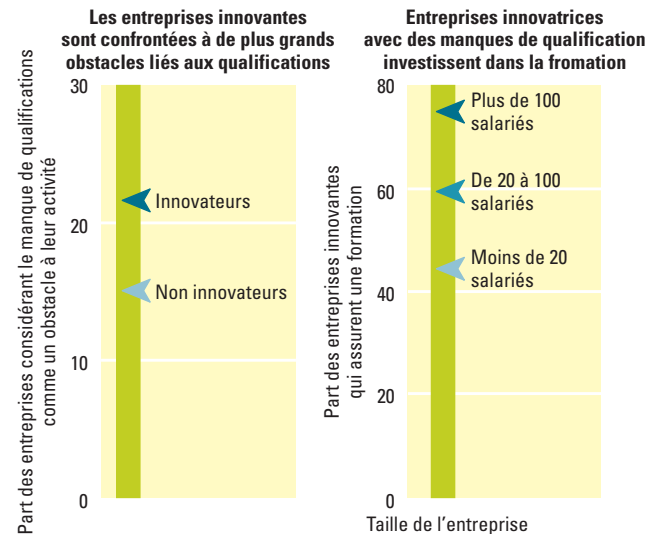
En 1996, le Costa Rica s'est imposé comme lieu d'implantation de l'usine de montage et de test de semi-conducteurs de la société Intel, d'une valeur de 300 millions de dollars, face au Brésil, au Chili, à l'Indonésie, au Mexique, aux Philippines et à la Thaïlande. Plusieurs facteurs ont attiré Intel, mais aussi d'autres entreprises des États-Unis, sur ce sol : un système économique et politique stable, une position centrale dans cet hémisphère, une économie ouverte et libérale, sans dispositif de contrôle des capitaux, sans oublier un environnement propice aux investissements. Autre facteur déterminant : une main-d'œuvre qualifiée et l'engagement des pouvoirs publics à poursuivre leurs investissements dans la formation professionnelle.

Depuis 1948, année qui marque le rétablisse-

ment de la démocratie dans ce pays, le Costa Rica a accordé une importance toute particulière à l'éducation. L'État a investi massivement dans ce domaine, ainsi que dans la formation technologique. Il a par ailleurs instauré un programme d'enseignement bilingue anglais. Les ordinateurs ont fait leur apparition dans les écoles primaires dès 1988, et, en 1996, la majorité des établissements scolaires en étaient équipés. En réponse aux investissements notables réalisés dans le pays par Intel et d'autres entreprises américaines ont été créés plusieurs centres de formation professionnelle, proposant une enseignement technique en électronique et en électricité.

Sources : Banque mondiale (2003)⁹ ; Spar (1998).

Figure 7.3 Obstacles liés aux qualifications et entreprises innovantes



Note : Les entreprises innovantes sont les entreprises qui ont perfectionné une gamme de produits existante ou qui ont développé une nouvelle grande ligne de produits au cours des trois dernières années. « Obstacles liés à la qualification » se réfère aux entreprises qui considèrent que le manque de qualifications adéquates constituent un obstacle « important » ou « très handicapant » au fonctionnement ou à la croissance de leur activité. Le graphique de gauche s'appuie sur un échantillon de 13 300 entreprises dans 33 pays en développement. Celui de droite repose sur 12 099 entreprises dans 29 économies en développement.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

Les stratégies plus récentes distribuent les ressources aux intéressés, afin qu'ils bénéficient d'un plus grand choix. La pression concurrentielle qui en résulte pour les prestataires accentue la recherche d'efficacité et de réactivité. Les options envisageables pour ce type d'aide comprennent les prêts soumis à des conditions de ressources, comme en Namibie¹¹, et différents systèmes de bons. En Afrique, par exemple, l'*Africa Educational Trust* (AET) propose des bons d'éducation en Somalie pour permettre aux jeunes filles des catégories défavorisées et aux jeunes gens qui faisaient partie des milices d'assister à des cours du soir et de l'après-midi qui leur sont spécialement destinés¹².

Améliorer les mécanismes d'assurance-qualité. Les mécanismes d'assurance-qualité (programmes de certification ou d'homologation) et les exigences minimales à respecter en la matière peuvent promouvoir les améliorations qualitatives au sein des écoles et universités. Ils peuvent également doper les demandes d'inscription dans les universités et augmenter la demande de qualifications de la part des entreprises. Plus de 20 pays en développement ont mis en place des organismes d'homologation ou des systèmes d'évaluation nationaux. On sait par expérience que ce sont les organismes ayant autorité à la fois sur les prestataires publics et privés, s'appuyant sur des normes explicites et publiant les résultats obtenus, qui se chargent le mieux de l'assurance-qualité. Les critères d'évaluation évoluent et se détournent de l'évaluation des facteurs de production (caractéristiques du prestataire de services) pour s'intéresser de plus en plus aux taux de réussite (performance des étudiants). De nombreux pays instaurent également des cadres nationaux permet-

tant de comparer les qualifications de différents prestataires en fonction de niveaux de compétences précis (Chine, Maurice, Mexique, Ouganda)¹³.

Favoriser l'enseignement privé. Ces dernières années, le marché de l'enseignement privé s'est considérablement développé, s'ajoutant aux ressources publiques et offrant aux étudiants un éventail plus large de possibilités. Au Brésil, par exemple, en 2002, les établissements privés totalisaient plus de 70 % des inscriptions dans l'enseignement supérieur. De fortes progressions ont également été enregistrées dans la plupart des régions du monde, y compris en Afrique, où le secteur privé forme une source importante d'enseignement secondaire et supérieur, notamment dans les pays tels que la Côte d'Ivoire, la Gambie ou le Ghana¹⁴. La multiplication des chances d'accéder à l'enseignement privé passe par l'amélioration du climat de l'investissement pour les prestataires privés. Si les prestataires de services d'éducation sont confrontés à nombre des problèmes auxquels se heurtent les autres entreprises, ils rencontrent parfois des difficultés supplémentaires, qui découlent de cadres réglementaires mal définis et des politiques discriminatoires privilégiant les prestataires du secteur public. Le secteur privé peut également être lié par différents types de partenariat public-privé. Ainsi, au Burkina Faso, la direction des lycées d'enseignement général est confiée à des prestataires privés¹⁵.

Soutenir l'apprentissage tout au long de la vie. La formation tout au long de la vie améliore les capacités d'adaptation et l'aptitude à l'emploi des travailleurs à mesure que les pays connaissent des évolutions économiques et technologiques. Les dépenses annuelles mondiales consacrées à la formation en entreprise ont atteint 28 milliards de dollars en 2002. À la fin des années 90, près de la moitié de la main-d'œuvre âgée de 35 à 54 ans aux États-Unis était constituée d'apprenants adultes¹⁶. Même si la majorité des travailleurs suit une formation en entreprise, cela n'est généralement pas suffisant pour leur permettre de s'adapter à des évolutions technologiques de grande ampleur ou pour exercer différentes professions au long de leur carrière. Les entreprises elles-mêmes peuvent rencontrer des difficultés à internaliser les bénéfices des investissements dans la formation, car leurs salariés vont parfois travailler ailleurs. Parallèlement, les travailleurs ne seront pas vraiment encouragés à investir dans la formation si les salaires sont comprimés ou si des défaillances de marché de crédit les empêchent de trouver les financements nécessaires. Dans tous les cas, l'État a un rôle à jouer pour soutenir la formation et la reconversion professionnelle. Cependant, le bilan des programmes mis en œuvre dans cette optique reste mitigé (encadré 7.3).

ENCADRÉ 7.3 *S'attaquer aux écarts de qualifications via un soutien public aux programmes de formation et de recyclage*

Le soutien des autorités à la formation et à la reconversion professionnelle de la main-d'œuvre peut revêtir plusieurs formes, selon la catégorie de population visée, l'origine du financement, le type et le mode de formation.

Au Mexique, le programme de bourses de formation pour les chômeurs, baptisé PROBECAT (*Programa de Becas de Capacitación para Trabajadores Dempleados*), prévoit à la fois une formation professionnelle rapide et rémunérée (au salaire minimum) pour les sans-emploi et les personnes victimes de licenciements économiques et, surtout, des services de placement par les agences pour l'emploi locales. On a constaté que la formation en entreprise était plus efficace que les techniques pédagogiques classiques, et les centres de formation professionnelle privés semblent plus performants que les centres publics.

Les programmes de formation professionnelle destinés aux jeunes, même lorsqu'ils sont bien ciblés, donnent souvent de piètres résultats. Il est préférable d'intervenir relativement tôt, lors de la scolarité, plutôt que de tenter de remédier après-coup aux défaillances du système éducatif. L'expérience de plusieurs pays d'Amérique latine est cependant riche d'enseignements. Les programmes « *Jovenes* » mis en œuvre en Argentine, au Chili, au Pérou et en Uruguay s'adressent aux jeunes défavorisés : ils combinent une formation et une expérience professionnelle avec d'autres services, dont l'élaboration de profils psychologiques et de bilans de compétences. S'ils parviennent à favoriser l'aptitude à l'emploi des catégories de population visées, ces programmes sont généralement onéreux. Les auteurs d'une étude réalisée en Argentine ont estimé qu'il faut que, pour des groupes statistiquement significatifs, des revenus supplémentaires soient perçus pendant au moins neuf ans pour que

la valeur actualisée nette du programme soit positive. L'amélioration des perspectives de carrière de la catégorie cible est par ailleurs fréquemment associée à la suppression d'autres emplois.

Un nombre croissant de pays financent des programmes de formation et de reconversion professionnelle en entreprise via des prélèvements obligatoires sur les entreprises plutôt que via les recettes fiscales générales. Ainsi, au Brésil, le service national d'apprentissage industriel, appelé SENAI, finance la formation à l'aide d'une contribution obligatoire des industries, équivalente à 1 % de leur masse salariale. Le SENAI est à l'origine d'une augmentation du nombre de formations, notamment au sein des grandes et des moyennes entreprises. Le Fonds de développement des compétences de Singapour repose, quant à lui, sur un prélèvement de 1 % de la masse salariale des travailleurs à bas revenu. Les prélèvements sont remboursés au prorata sous forme de formations dispensées par les entreprises. La main-d'œuvre qualifiée a triplé depuis la création du fonds en 1979.

Si ces programmes peuvent favoriser une approche plus systématique et structurée de la formation en entreprise, de nombreuses entreprises, surtout les plus petites, n'ont pas toujours les moyens de former leurs employés. De plus, les budgets de formation sont difficiles à gérer dans les pays où l'appareil administratif est défaillant et où l'allocation des deniers publics répond à une stratégie axée sur l'offre. Pour résoudre ce problème, le Kenya a instauré un système de « bons de formation », permettant à leurs détenteurs de choisir leurs prestataires et leurs cours.

Sources : Middleton, Ziderman et Adams (1993) ; Calderon-Madrid et Belem (2001) ; Betcherman, Olivares et Dar (2003) ; Aedo et Núñez (2001) ; de Ferreanti et al. (2003).

Veiller à ce que les interventions profitent à l'ensemble des travailleurs

Les pouvoirs publics interviennent dans les relations salarié-employeur essentiellement sur trois plans. Ils participent au processus de fixation des salaires, réglementent les conditions de travail et contrôlent les procédures de recrutement et de licenciement. Théoriquement, ces interventions sont justifiées par l'incapacité (perçue ou réelle) de la méthode du laissez-faire à produire des résultats performants et équitables. Les arguments relatifs à l'efficacité soulignent les problèmes d'information et la nécessité d'améliorer l'adéquation entre l'offre et la demande. Des problèmes d'équité peuvent être mis en avant en cas de rapport de forces inégal entre salariés et employeurs, de discrimination à l'encontre des catégories vulnérables ou d'assurance imparfaite ou incomplète des travailleurs contre les risques encourus.

Au-delà des normes fondamentales du travail, qui constituent le cadre minimum pour un marché du travail sain (encadré 7.4), les interventions des pouvoirs publics doivent établir un équilibre entre plusieurs intérêts. Les conflits généralement dépeints opposent les intérêts des entreprises à ceux des travailleurs. C'est omettre une grande partie des intérêts en présence. Ceux des travailleurs du secteur non structuré et des chômeurs peuvent être très différents de ceux de la main-d'œuvre employée dans l'économie formelle. De plus, les consommateurs et les bénéficiaires potentiels de prestations financées par l'impôt ont également des intérêts à défendre. Où est le juste équilibre? Tout dépend des priorités sociales de chaque pays. Toutefois, comme dans d'autres champs d'intervention publique, les stratégies peuvent s'écarter du niveau social optimal en raison de facteurs tels que la

recherche de rente par un groupe d'intérêts donné ou l'incapacité à adapter les approches aux réalités locales (chapitre 2). En effet, comme dans d'autres domaines, dans beaucoup de pays en développement, la réglementation du travail calque, voire dépasse, celle des pays développés¹⁷, ne profite qu'à une partie de la population en raison de l'ampleur du secteur non structuré, et représente un fardeau disproportionné pour les entreprises qui s'y conforment (chapitre 5).

Sur le plan du climat de l'investissement, la question est de savoir comment les interventions sur les marchés du travail peuvent se traduire par de nouvelles opportunités et pousser les entreprises à investir de manière productive, à créer des emplois et à se développer. Les enquêtes menées auprès des entreprises montrent que, dans beaucoup de pays en développement, la réglementation du travail peut constituer un obstacle important ou très handicapant aux activités des entreprises (figure 7.1). Elle peut limiter les incitations à investir, à réviser l'organisation du travail en vue de tirer parti des nouvelles technologies ou à exploiter de nouvelles opportunités de marché, mais aussi à recruter. La limitation des incitations peut en partie se justifier par des objectifs sociaux qui dépassent de ceux défendus par les normes fondamentales du travail, dont notamment la promotion de la sécurité au travail. Néanmoins, les stratégies mal conçues peuvent aggraver la pauvreté en faisant gonfler les chiffres du chômage et la taille du secteur informel, dont les effectifs ne bénéficient d'aucune protection sociale. Si l'objectif de la société est de faire avancer la situation de tous les travailleurs, et non uniquement ceux de la main-d'œuvre du secteur structuré, les pouvoirs publics doivent impérativement résoudre ces antagonismes complexes et souvent sensibles.

ENCADRÉ 7.4 Les normes fondamentales du travail

Se fondant sur les conventions élaborées par l'Organisation internationale du travail (OIT), la communauté internationale a énoncé quatre normes fondamentales du travail, considérées comme un minimum incontournable pour tous les pays, quel que soit leur niveau de développement. Il s'agit de l'élimination de toute forme de travail forcé ou obligatoire; de l'abolition effective du travail des enfants; de l'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession; et de la liberté syndicale et du droit à la négociation collective. Au cours des dernières décennies, le nombre de pays adhérant à ces conventions, notamment à celle qui bannit les pires formes de travail des enfants, a fortement augmenté.

Les répercussions économiques de l'application des normes fondamentales du travail dépendent des interventions et du contexte politique et social. Garantir la liberté syndicale et le droit de négociation collective peut largement contribuer à favoriser l'efficacité des marchés du travail et l'amélioration des performances économiques. Des raisons économiques et sociales évi-

dentes justifient l'élimination de toute forme d'esclavage et de travail forcé. Malheureusement, le travail des enfants et différentes formes de discrimination, explicite ou implicite, sont toujours très répandus dans de nombreux pays en développement, bien que généralement dénoncés comme une violation des droits de l'homme.

Le travail des enfants, en particulier, constitue toujours une réelle menace dans le monde en développement, où il touche un sixième de la population âgée de 5 à 17 ans. Il constitue une entrave au développement humain, car il prive les futurs revenus des enfants concernés et nuit à la croissance économique dans son ensemble. Ainsi, en Inde, les enfants exercent des tâches ne nécessitant aucune qualification particulière et ne développant pas le capital humain. Lorsqu'il est combiné avec des conditions d'investissement peu favorables, le travail bon marché des enfants n'encourage pas les entreprises à investir dans de nouvelles technologies, dont le potentiel en termes de productivité est plus élevé, mais qui nécessitent le recours à du personnel plus qualifié.

Des réformes favorisant une croissance économique plus solide sont essentielles si l'on veut lutter contre le travail des enfants. Au Vietnam, l'importante croissance économique enregistrée dans les années 90 a entraîné une augmentation significative du patrimoine des familles pauvres, réduisant ainsi de 28 % le nombre d'enfants recensés au sein de la population active. L'amélioration du système éducatif est généralement plus efficace que l'abolition du travail des enfants, laquelle n'est, bien souvent, pas respectée dans de nombreux pays en développement. Et lorsqu'elle l'est, les enfants se voient parfois contraints d'accepter des formes de travail plus cachées et plus dangereuses (comme la prostitution), surtout quand les parents n'ont d'autre choix que de faire travailler leurs enfants pour survivre.

Sources : BIT (2003b); Burra (1995); Edmonds (2004); Krueger (1996); Brown (2000); OCDE (2000a); Martin et Maskus (2001); Miles (2002).

L'instauration d'un équilibre entre la promotion de la création d'emplois par les entreprises et la protection des emplois existants ou des travailleurs se révèle particulièrement délicate en période de réformes économiques, lorsque les avantages à long terme de la création d'emplois et du relèvement des salaires sont souvent éclipsés par les problèmes à court terme posés par la sécurité de l'emploi et du salaire de ceux qui sont touchés par cette transition. Les réformes réussies débouchent sur de meilleures rémunérations et conditions de travail, mais aussi, à plus long terme, sur une augmentation de la population active et un repli du taux de chômage et du secteur non structuré¹⁸. L'évolution des caractéristiques du marché de l'emploi et une plus grande mobilité de la main-d'œuvre ont cependant un coût à courte échéance dans une économie moderne et productive. D'où l'importance d'inscrire la politique relative au marché du travail dans le cadre de stratégies plus vastes, prévoyant des initiatives destinées à promouvoir la formation d'une main-d'œuvre plus qualifiée et plus adaptable, ainsi qu'à aider les travailleurs à réagir aux changements.

Les pouvoirs publics peuvent agir selon trois axes s'ils veulent que les interventions profitent à l'ensemble des travailleurs :

Promouvoir l'évolutivité des salaires et faire en sorte que les travailleurs soient correctement rémunérés

Veiller à l'adéquation institutionnelle de la réglementation relative au lieu de travail

Ménager un équilibre raisonnable entre la préférence des travailleurs pour la stabilité de l'emploi et la nécessité pour les entreprises d'ajuster leurs effectifs en fonction de leurs besoins

Promouvoir l'évolutivité des salaires

Les pouvoirs publics interviennent dans le processus de fixation des salaires en instaurant des règles pour la négociation des rémunérations et pour les relations sociales. Ces interventions peuvent abaisser le coût des négociations dans la mesure où elles ne renforcent pas le pouvoir monopolistique des parties ou n'imposent pas des règles trop strictes concernant l'ajustement des salaires. De nombreux États déterminent également un salaire minimum visant à comprimer le nombre de pauvres au travail. Toutefois, si ce minimum est trop élevé, il est susceptible de restreindre le nombre d'emplois disponibles pour la main-d'œuvre peu qualifiée, ainsi que les chances des entreprises à faible intensité technologique de faire leur entrée dans le secteur structuré.

Un cadre politique transparent favorise les négociations salariales. Le dialogue entre des fédérations de travailleurs et d'employeurs librement élues (et représentatives) peut limiter l'incertitude et le coût des transactions et faciliter la circulation de l'information¹⁹. Les négociations collectives offrent une plate-forme où les deux parties peuvent engager des discussions avec les pouvoirs publics concernant les réformes structurelles. On peut citer, à titre d'exemple, les négociations tripartites destinées à promouvoir les réformes macro-économiques et structurelles dans plusieurs pays d'Europe occidentale au cours des dix dernières années, ou encore le rôle crucial des syndicats dans la promotion de l'ouverture politique et de la démocratie dans d'autres pays, à l'instar de Solidarnosc en Pologne ou des syndicats de travailleurs noirs en Afrique du Sud. Toutefois, les syndicats agissent parfois comme des pouvoirs monopolistiques et se battent pour les salaires et conditions de travail de leurs seuls membres, au détriment des travailleurs non syndiqués et du corps social dans son ensemble (encadré 7.5).

Dans les secteurs dont la réglementation met les entreprises à l'abri de la concurrence, les syndicats sont susceptibles de négocier pour obtenir une part de la rente. De plus, généralement, un environnement politique instable n'encourage pas les syndicats à « investir » dans des restrictions de salaires en échange de perspectives économiques meilleures pour l'avenir²⁰. En effet, dans les pays et les secteurs

ENCADRÉ 7.5 *Le rôle et l'influence des syndicats*

Les syndicats peuvent jouer un rôle important dans la défense des intérêts des travailleurs. Cependant, l'influence qu'ils peuvent exercer sur les salaires et les conditions économiques varie considérablement d'un pays et d'une région à l'autre, et dépend largement du contexte socio-économique. Le différentiel de salaires perçu grâce à un syndicat est souvent relativement faible dans les pays développés, mais plutôt élevé dans les pays ou les secteurs caractérisés par des marchés de production peu concurrentiels et des rentes élevées. Selon les estimations disponibles, elles seraient substantielles dans des pays comme le Ghana (21 à 28 %) et l'Afrique du Sud (10 à 24 %), mais nettement moins importantes, par exemple, en Corée du Sud (2 à 4 %).

Les syndiqués occupent généralement des emplois à plus long terme et sont mieux formés que leurs collègues non syndiqués. De plus, dans un certain nombre de pays, les employeurs privilégient les négociations avec les syndicats, car plus ils sont représentatifs, plus ils sont susceptibles de limiter l'agitation sociale.

Le rapport entre les syndicats et la productivité n'est pas aussi clairement défini et dépend des conditions de marché et des relations industrielles. Au Mexique, les syndicats ont tenté de protéger les emplois peu qualifiés, au détriment de la productivité. Au Guatemala, on associe la baisse de la productivité des producteurs de café au syndicalisme. En revanche, au Brésil, une plus grande participation des travailleurs à certains aspects de la gestion de l'entreprise a contribué à l'amélioration de la productivité et de la rentabilité, et les entreprises

dont la main-d'œuvre est syndiquée en ont davantage bénéficié, les syndicats ayant facilité la communication entre la direction et les ouvriers.

Compte tenu de la baisse du nombre de syndiqués ces dernières années et de l'ampleur croissante de l'économie informelle, les syndicats de nombreux pays en développement ont commencé à étendre leurs activités à ce secteur. Ainsi, un syndicat argentin gère une caisse d'assurance maladie et chômage qui couvre aussi les agriculteurs non déclarés et sans protection sociale. Aux Philippines, des syndicats ont lancé des programmes de crédit pour les régions pauvres. Au Ghana, un syndicat agricole compte des agriculteurs indépendants parmi ses membres, ce qui les aide à obtenir des prêts renouvelables et facilite leur accès à d'autres formes de financement. Enfin, un syndicat indien aide les non-syndiqués et les travailleurs indépendants à obtenir des autorisations.

Des associations réunissant des travailleurs de l'économie informelle ont par ailleurs été créées. Certaines d'entre elles sont très actives dans la défense des droits de ces travailleurs. Citons, par exemple, le *Ghana Private Road Transport Union* (syndicat des transporteurs routiers privés), l'association des femmes Cissin-Natanga, au Burkina Faso, et le *Self Employed Women's Association* (syndicat indien des femmes travailleuses indépendantes).

Sources : Aidt et Tzannatos (2002) ; Harrison et Leamer (1997) ; Maloney et Ribeiro (2001) ; Urizar et Lee (2003) ; Menezes Filho et al. (2002), OCDE (1997a) ; et Ratnam (1999).

qui subissent peu de pressions concurrentielles, les primes salariales aux syndicats et les entraves à la productivité sont importantes. Les améliorations du climat de l'investissement renforçant la stabilité économique et la concurrence sur les marchés productifs sont de nature à encourager, de la part des syndicats, des comportements plus propices à la création d'emplois et une croissance économique plus forte²¹.

Renforcer l'évolutivité des salaires. Les pouvoirs publics peuvent promouvoir l'évolutivité des salaires en défendant une représentation pluraliste des intérêts dans le cadre des négociations collectives. Ils peuvent aussi renforcer les liens entre les accords salariaux et la performance des entreprises, soit en améliorant la coordination entre les partenaires sociaux, soit en décentralisant davantage les négociations.

Améliorer la coordination. Certains pays développés ayant une longue tradition de négociations collectives ont renforcé la coordination entre les différents niveaux de négociation (national, sectoriel, entreprises). Dans certains de ces pays, dont le Danemark, l'Italie et le Portugal, les accords nationaux ne fixent que les augmentations du salaire de base, laissant aux négociations qui se déroulent au niveau des entreprises le soin de déterminer toute hausse complémentaire, en fonction des performances réalisées. Les syndicats sont également en partie à l'origine de vastes bouleversements structurels dans de nombreux pays. Au Mexique et en Israël, mais aussi aux Pays-Bas, en Irlande et en Italie, les syndicats ont ainsi participé à la conception de programmes d'ajustement, prévoyant notamment des actions sur le marché du travail, et ont approuvé des pactes sociaux facilitant une stabilisation macro-économique. Au Kenya, suite à l'abolition des mesures de contrôle des prix au milieu des années 1990, les principes directeurs du gouvernement sur les salaires ont été supprimés, laissant aux employeurs et aux travailleurs une plus grande latitude pour négocier les rémunérations.

Décentraliser les négociations. S'inspirant de l'expérience de certains pays développés, tels que l'Australie, la Nouvelle-Zélande ou le Royaume-Uni, certains pays émergents ou en transition ont renforcé la flexibilité des salaires en confiant la responsabilité des négociations aux entreprises. Dans les États baltes, en Hongrie et en République tchèque, le syndicalisme est peu répandu dans les entreprises privées récemment créées, en particulier dans celles de petite taille. Les salaires y sont principalement négociés au niveau des entreprises²². Dans le même ordre d'idées, le système péruvien de négociation des salaires a été réformé en 1992, avec pour effet un accroissement du pourcentage de négociations directes. Le processus des négociations collectives

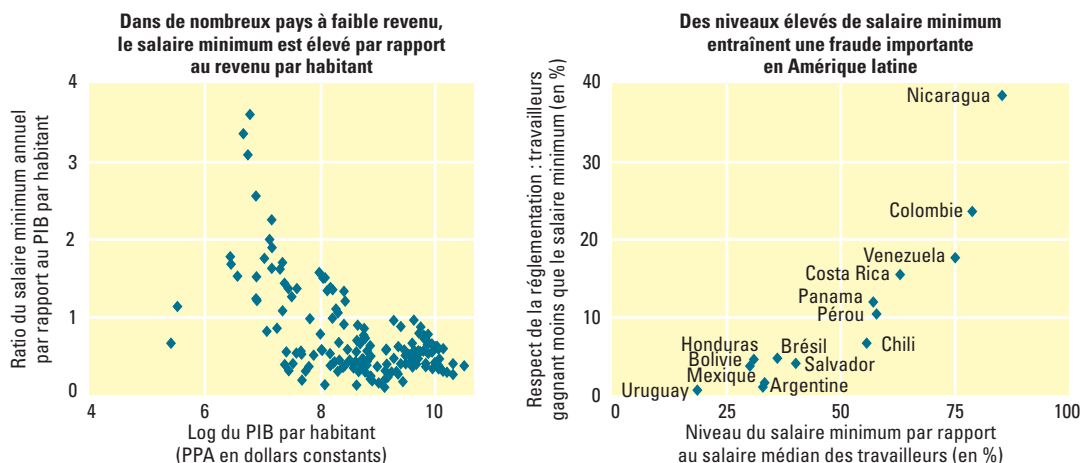
est ainsi devenu plus flexible, introduisant l'arbitrage volontaire comme un substitut aux décisions administratives de l'État, qui n'a plus à valider les accords conclus. La réforme a également accru l'autonomie collective en protégeant le droit des syndicats à l'enregistrement. Elle a aussi renforcé le pluralisme syndical en autorisant la présence de plusieurs syndicats au sein d'une même entreprise²³.

Réévaluer les salaires minimum. Le principal objectif du salaire minimum est de promouvoir les emplois décents et de faire reculer la pauvreté parmi les travailleurs. Néanmoins, l'efficacité de la mesure est contestable dans de nombreux pays en développement. Les salaires minimum représentent un pourcentage élevé du salaire moyen dans ces pays, et toute augmentation supplémentaire décale la répartition des salaires vers le haut, ce qui a pour effet de nuire aux travailleurs censés bénéficier d'une telle mesure, à savoir les jeunes, les moins qualifiés et les femmes. Quand la mise en œuvre n'est pas rigoureuse, ce qui est fréquent, toute augmentation du salaire minimum est de nature à encourager davantage encore les sous-déclarations de salaires et crée des raisons supplémentaires pour les entreprises de demeurer dans le secteur non structuré, dans leur intégralité ou pour certains postes.

Le salaire minimum érode la partie inférieure de l'échelle des salaires et annihile la viabilité des entreprises et des emplois peu productifs, du moins dans le secteur formel. Le niveau du salaire minimum affecte les entreprises, les emplois et la répartition des revenus :

- Dans les pays développés, globalement, le salaire minimum est relativement bas (même si, dans certains cas, il représente près de 50 % du salaire médian), son impact sur les entreprises à faible intensité technologique et sur l'emploi des travailleurs peu productifs étant modeste²⁴.
- Dans plusieurs pays à faible revenu, les salaires minimum sont proches du revenu moyen par habitant, sinon plus élevés (figure 7.4)²⁵. À de tels niveaux, beaucoup d'entreprises privées, notamment celles à faible intensité technologique, ne peuvent pas suivre. Les pauvres continuent de travailler dans le secteur informel pour une fraction du salaire minimum imposé.
- Dans les pays à revenu moyen, le salaire minimum représente généralement près de la moitié du salaire médian dans le secteur structuré. Il est souvent peu répandu et peu appliqué, mais son impact sur les entreprises et les emplois à faible productivité peut se révéler considérable. En Amérique latine, la majorité des travailleurs dont la rémunération est inférieure au salaire minimum se trouve dans les pays où le niveau de celui-ci est relativement élevé (figure 7.4).

Figure 7.4 Le salaire minimum est très élevé dans de nombreux pays en développement, d'où un faible taux d'application



Note : Sur le graphique de gauche, chaque point représente une observation pays/année. Les données se réfèrent à la période 1980-2000. Le revenu par habitant à parité de pouvoir d'achat (PPA) est exprimé en dollars constants. Le salaire utilisé dans le graphique de droite est le salaire médian des travailleurs âgés de 26 à 40 ans, ayant travaillé plus de 30 heures par semaine pendant la période de référence des enquêtes.

Sources : Figure de gauche : Rama et Artecona (2002) ; Figure de droite : BID, d'après les données officielles des pays.

Parmi ces pays, citons le Paraguay, où la majorité des travailleurs gagnent moins des deux tiers du salaire minimum, le Nicaragua (avec 40 % des travailleurs en deçà du salaire plancher) et la Colombie (25 %)²⁶.

La non-application du salaire minimum se concentre sur les catégories de travailleurs les plus vulnérables. Les jeunes et autres catégories de main-d'œuvre disposant de peu de qualifications ou d'expérience n'ont guère de chance de se voir offrir un emploi au salaire minimum lorsque le niveau de ce dernier est bien supérieur au potentiel de ces personnes en termes de productivité. Dans les régions les plus reculées, le salaire minimum national est parfois proche du salaire moyen tendanciel local, ce qui nuit considérablement à la demande de main-d'œuvre des petites et moyennes entreprises, lesquelles ont principalement recours à des travailleurs peu qualifiés²⁷. Bien que peu appliqué, le salaire minimum peut constituer un signal fort pour le secteur informel, ce qui implique que les majorations du salaire minimum peuvent avoir des répercussions sur la distribution des salaires dépassant le cadre du secteur structuré : les revenus des travailleurs les moins rémunérés augmenteront peut-être dans les deux secteurs de l'économie, mais leurs perspectives d'emploi seront probablement moins bonnes²⁸.

Compte tenu de ces effets, de plus en plus de pays réévaluent actuellement leur salaire minimum de manière à améliorer les perspectives de la main-d'œuvre peu qualifiée et à favoriser la régularisation des emplois. Les principales mesures prises sont la réduction de l'indexation du salaire minimum et l'instauration de revenus minimum inférieurs pour

certaines catégories de la population (jeunes en âge de travailler) ou sur certains marchés du travail régionaux. Ainsi, au Mexique, on attribue l'essor du travail des femmes à l'érosion du salaire minimum dans les années 90. De même, on estime que l'instauration d'une rémunération inférieure au salaire minimum pour les apprentis a sensiblement augmenté les opportunités professionnelles des jeunes diplômés au Chili²⁹.

Veiller à l'adéquation institutionnelle de la réglementation relative au lieu de travail

La promotion de bonnes conditions d'hygiène et de sécurité sur le lieu de travail, la réglementation du temps de travail et les congés payés représentent des progrès significatifs dans toutes les sociétés. Comme dans la plupart des autres domaines, l'amélioration des conditions de travail dans les pays développés a été progressive, accompagnant un progrès économique plus global. Les tentatives de transposition des mêmes normes, voire de normes plus strictes, dans des pays à des stades moins avancés de développement économique et où la capacité à faire appliquer la réglementation est plutôt médiocre, donnent souvent sur de piètres résultats, et peuvent même avoir des effets pervers.

L'amélioration des conditions de sécurité sur le lieu de travail est un objectif essentiel pour tous les pays, qu'une réglementation bien conçue peut contribuer à atteindre. Néanmoins, l'impact de la sécurité ou d'autres règles sera limité si ces facteurs, ou d'autres éléments de la réglementation du travail, incitent les entreprises ou les travailleurs à rester dans le secteur informel, où ces derniers ne bénéficient généralement d'aucune protection sociale. Dans certains cas, les initiatives visant à ren-

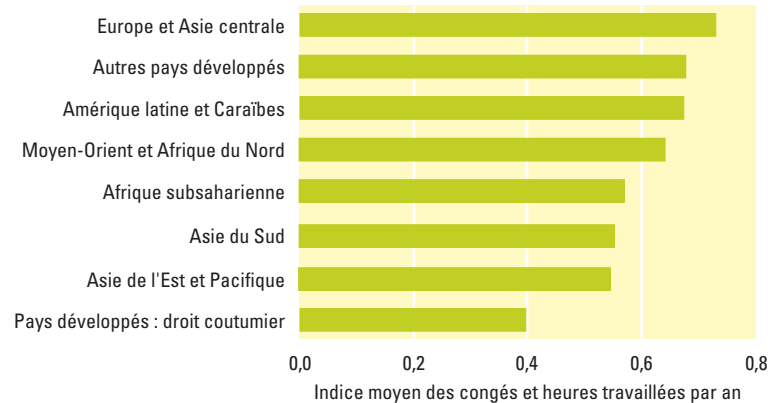
forcer la mise en œuvre des dispositions applicables apportent une aide efficace. Toutefois, lorsque la réglementation n'est pas en phase avec les réalités locales, un dilemme se pose entre l'instauration de niveaux de protection élevés pour les travailleurs du secteur structuré et l'extension de la protection et des opportunités offertes à une catégorie plus vaste de travailleurs.

La réglementation relative au temps de travail et aux congés payés peut susciter des dilemmes comparables. Beaucoup de pays en développement ont adopté une réglementation de grande portée dans ce domaine, allant parfois au-delà des textes applicables dans la majorité des pays développés (figure 7.5)³⁰. Même parmi les pays présentant des niveaux de réglementation similaires, les différences de réglementation peuvent être considérables, avec des répercussions significatives sur les coûts de la main-d'œuvre et la capacité des entreprises à gérer les fluctuations de la demande :

- *Semaine de travail.* Le Botswana, le Chili, le Costa Rica, l'Irlande, la Malaisie, le Maroc, le Royaume-Uni et le Vietnam autorisent tous des semaines de 48 heures. La majorité des pays d'Europe occidentale limitent le travail hebdomadaire à 40 heures, la France ayant récemment adopté la semaine de 35 heures. Dans les secteurs cycliques ou saisonniers, les entreprises ont généralement recours aux heures supplémentaires pour faire face à la demande. Au Burkina Faso, au Cameroun, en Espagne, à Hong-Kong (Chine) et au Royaume-Uni, aucune exigence réglementaire n'impose une majoration de la rémunération des heures supplémentaires. Au Bangladesh, au Belarus, en Inde, au Nicaragua, en Ouzbékistan et au Pakistan, la prime obligatoire est deux fois plus élevée que la rémunération normale. Afin de favoriser la création d'emplois, de nombreux pays en développement se tournent vers un assouplissement des restrictions dans ce domaine, comme le montrent les exemples de la Hongrie, de la Lettonie, de la Lituanie, de la Namibie et de la Slovaquie.
- *Congés payés annuels.* Certains pays en développement sont assez généreux en termes de congés payés annuels – 30 jours au Burkina Faso, 33 en Éthiopie et 39 au Sierra Leone³¹. Dans la majorité des autres pays, en revanche, les congés payés annuels sont inférieurs à 30 jours. Aux États-Unis, ce sont les accords individuels ou collectifs qui déterminent le nombre de jours de congé payés annuels.

Ces règles peuvent profiter aux travailleurs du secteur structuré et contribuer à améliorer la productivité, en favorisant de meilleures conditions de travail et en accentuant la motivation des salariés.

Figure 7.5 Les pays en développement ont une réglementation plus stricte des heures de travail et des congés payés que de nombreux pays développés



Note : Plus l'indice est élevé, plus la réglementation est contraignante.

Source : Pierre et Scarpetta (2004). L'indicateur est établi d'après le projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale.

Toutefois, les effets potentiels en termes de productivité mis à part, l'impact sur la création d'emplois par les entreprises dépend de qui en supporte les coûts. L'expérience indique que les salaires ne sont pas complètement ajustés en fonction des coûts supplémentaires générés par ces prestations. Ainsi, en Amérique latine, les entreprises supportent jusqu'à 50 % du coût des prestations non salariales³², ce qui a pour effet de limiter le potentiel d'expansion et de création d'emplois des entreprises. Ces retombées ne seraient guère préoccupantes si elles étaient le reflet d'un choix rationnel des travailleurs consistant à accepter une baisse de leur rémunération et un peu plus de chômage en échange de meilleures conditions de travail. Lorsque tel n'est pas le cas, la réglementation relative au lieu de travail comprime les salaires, qui sont ramenés à un niveau inférieur à ce que les travailleurs pauvres veulent ou peuvent accepter. Elle encourage également le travail non réglementé et non protégé.

En effet, depuis longtemps, ces règles sont peu respectées dans de nombreux pays en développement. Si d'aucuns estiment que la récente évolution vers une intégration du marché mondial devrait se traduire par des normes moins strictes, l'expérience montre qu'il n'en est pas toujours ainsi (encadré 7.6).

Établir un équilibre entre la stabilité de l'emploi et la nécessité pour les entreprises d'ajuster leurs effectifs en fonction de leurs besoins

L'intervention la plus épineuse des pouvoirs publics sur le marché du travail est vraisemblablement la réglementation du recrutement et des licenciements, généralement appelée législation sur la protection du travail. Une telle réglementation peut se justifier dès lors qu'il s'agit de protéger les travailleurs contre des décisions arbitraires et de créer

ENCADRÉ 7.6 Réglementation du travail et intégration du marché mondial

Les différences observées au niveau de la réglementation du travail et de sa mise en œuvre confèrent probablement un avantage en termes de prix aux pays où la réglementation est la moins contraignante et qui vendent leurs produits à l'international. De plus, les nouvelles technologies permettent de sous-traiter directement certains services à forte intensité de main-d'œuvre à des travailleurs résidant dans des pays dont la réglementation est moins coûteuse. Cette situation a fait naître des craintes quant à une possible exploitation par les multinationales de la faiblesse de la réglementation du travail ou à l'exercice de pressions sur les autorités pour qu'elles n'appliquent pas la réglementation en vigueur.

Dans les pays en développement, les preuves de non-conformité à la réglementation du travail ne manquent pas, mais rien ne permet d'affirmer que cette situation est liée à une intégration croissante au marché mondial, que cette intégration se mesure sur la base des parts de marché à l'exportation, des avantages comparatifs, de l'IDE ou des prix pratiqués. Même dans les zones franches, souvent utilisées par les pouvoirs publics pour attirer les investissements, car elles offrent aux entreprises un environnement moins contraignant (chapitre 8), il n'est pas clairement établi que la réglementation du travail est systématiquement moins appliquée qu'ailleurs. Sur les 73 zones franches examinées dans une étude récente, seulement 6 font l'objet

d'une tentative délibérée de l'État de limiter les droits des travailleurs.

En fait, de nombreux éléments prouvent que les multinationales ont tendance à offrir de meilleures conditions de travail à leurs salariés et à proposer des rémunérations plus élevées que les employeurs locaux. Les Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement montrent également que les entreprises étrangères comptent davantage d'effectifs embauchés à durée indéterminée et forment mieux leur personnel.

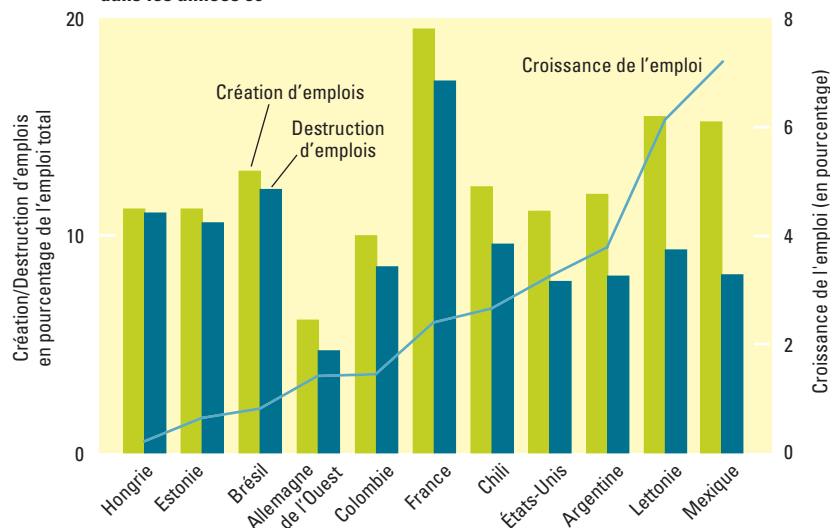
Les multinationales soucieuses de préserver leur réputation adoptent aussi de plus en plus souvent des codes de conduite conformes aux normes mondiales sur un grand nombre de sujets, dont les usages à respecter en matière de travail (chapitre 9). Le respect des principes définis par ces codes est surveillé par les acheteurs ou par des auditeurs indépendants.

Néanmoins, de nombreux travailleurs en bout de chaîne sont encore confrontés à de mauvaises conditions de travail. Certaines multinationales n'ont que très récemment revu leurs pratiques d'approvisionnement et amélioré le respect des normes de travail par les sous-traitants locaux.

Sources : OCDE (2000a) ; Krumm et Kharas (2003) ; Bassu (1999) ; Maskus (1997) ; Brown, Deardorff et Stern (2003) ; Banque mondiale et SFI (2003) ; OCDE (2001) ; Raworth (2004).

une certaine stabilité de l'emploi, ce qui peut revêtir une importance particulière en l'absence de filets de protection sociale efficaces. Dans la mesure où la protection du travail conduit à des relations sociales durables, elle peut également encourager les entreprises à investir dans la formation.

Figure 7.6 Importante rotation des emplois dans les pays développés et en développement dans les années 90



Note : Les données concernant le Brésil, la Colombie et le Chili se réfèrent au secteur manufacturier. Ces statistiques renvoient à des entreprises employant 20 personnes ou plus et couvrent diverses périodes durant les années 90.
Source : Bartelsman et al. (2004)

Néanmoins, comme partout ailleurs, les pouvoirs publics doivent trouver un équilibre entre les avantages potentiels et les coûts induits. En affectant le coût de la réorganisation du travail, la législation sur la protection du travail peut avoir une forte incidence sur le coût de la pratique des affaires, notamment sur les opportunités et les incitations des entreprises à adopter de nouvelles technologies et à se développer. Les économies modernes réclament un processus continu de rééquipement et de renouvellement des entreprises pour pouvoir affecter les ressources à leurs emplois les plus productifs. Dans les pays pour lesquels des données sont disponibles, les taux bruts de création et de destruction d'emplois sont compris entre 5 et 20 %, pour un taux global de rotation des emplois de 40 % (figure 7.6). Une part importante de cette rotation (fréquemment comprise entre 30 et 50 %) est liée à la création et à la disparition d'entreprises, facteur important pour la croissance de la production et de la productivité (figure 7.7)³³. Une législation lourde sur la protection du travail est susceptible de jouer en défaveur de la création d'emplois, car les entreprises hésiteront à recruter si elles doivent supporter des coûts élevés pour ajuster la main-d'œuvre en cas d'évolution de la demande. Comme dans d'autres domaines de la réglementation du travail, des exigences trop pesantes peuvent également favoriser le recours à des embauches informelles, qui excluent toute protection légale des travailleurs.

Réglementer le recrutement et le licenciement. La protection offerte aux travailleurs du secteur structuré et les conditions applicables au travail temporaire varient considérablement d'un pays à l'autre (figure 7.8). Ce sont les pays d'Amérique latine, d'Europe occidentale et d'Asie centrale qui ont tendance à offrir la meilleure protection aux travailleurs du secteur structuré³⁴. Ce sont les pays développés se réclamant de la *Common Law* qui affichent souvent la protection obligatoire la plus légère³⁵. Les différences entre les régions sont également importantes. Ainsi, la majorité des pays autorisent la résiliation des contrats de travail pour une série de motifs « justes », dont la liste est cependant parfois très restrictive, comme en Bolivie, où des sureffectifs ne sont pas considérés comme une cause juste de licenciement. La durée du préavis et les indemnités de licenciement varient respectivement de quelques jours à plusieurs mois, et d'un faible pourcentage de salaire à des compensations considérables. Au Sri Lanka, les travailleurs licenciés obtiennent 2 à 3 mois de salaire pour chaque année de service et les indemnités peuvent dépasser les 25 à 30 mois de salaire.

Les procédures de licenciement sont parfois lourdes et peu transparentes. Au Sri Lanka, l'État

fixe le montant des indemnités versées aux travailleurs licenciés et a autorité pour refuser la demande des employeurs. Le temps nécessaire pour le traitement d'une demande de licenciement est hautement imprévisible. D'une moyenne de six mois, il peut être beaucoup plus long si la procédure prévoit l'audition des employeurs, qui sont invités à décrire leurs résultats financiers et leurs perspectives d'activité aux pouvoirs publics pour justifier le licenciement. En Russie, avant la réforme du code du travail, les syndicats disposaient d'un droit de veto sur les licenciements pour compressions de personnel ou incompatibilité³⁶.

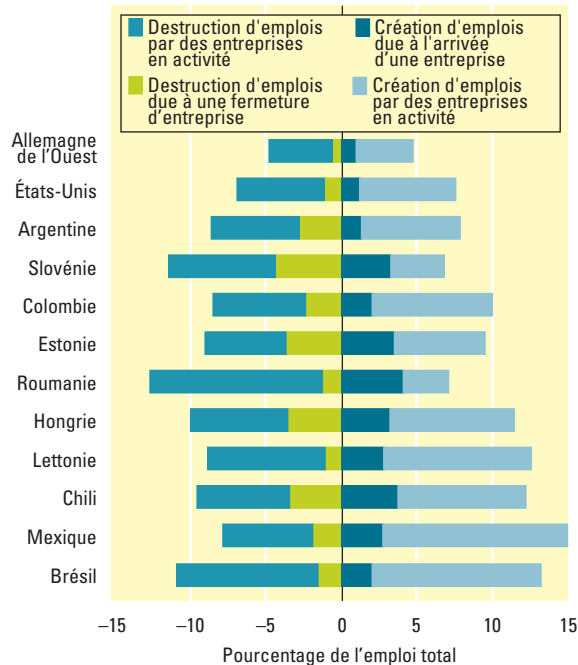
Avant la réforme de 1999 au Brésil, des représentants du patronat et des travailleurs siégeaient au jury des tribunaux du travail, système qui a souvent entraîné des procédures laborieuses et des difficultés à parvenir à un compromis. Environ 2 millions de travailleurs salariés (soit plus de 6 %) intentaient une action en justice chaque année et la durée moyenne de traitement du différend était de près de trois ans. Depuis la réforme, le jury se compose uniquement d'hommes de loi professionnels, ce qui a eu pour effet de réduire de moitié le délai de règlement des différends³⁷.

Impact sur les entreprises. Dans de nombreux pays en développement, les entreprises considèrent la législation sur la protection du travail comme un obstacle majeur à leur développement. Des dirigeants d'entreprise ont été invités à évaluer huit domaines réglementaires au regard du poids qu'ils représentent pour le bon déroulement et le potentiel de croissance de leurs activités. La réglementation du travail a été désignée comme le premier ou le deuxième obstacle dans de nombreux pays d'Amérique latine, d'Europe centrale et orientale, ainsi que d'Asie du Sud. Il existe par ailleurs une corrélation étroite entre la perception qu'ont les dirigeants d'entreprise de la réglementation du travail et leur sévérité évaluée selon des critères plus objectifs (encadré 7.7).

Des réglementations lourdes peuvent avoir une incidence sur les dépenses que les entreprises affectent à l'innovation, sur l'entrée de nouvelles entreprises, sur la taille moyenne et sur l'étendue du secteur informel.

- **Le coût de la pratique des affaires et de l'exploitation des opportunités technologiques.** Une réglementation qui renchérit le recrutement et les licenciements alourdit le coût de la réorganisation du travail requise par l'évolution technologique, freinant l'innovation des entreprises et l'adoption de nouvelles technologies. L'expérience des pays développés montre qu'un renforcement des règles s'accompagne d'un recul des dépenses de recherche et développement

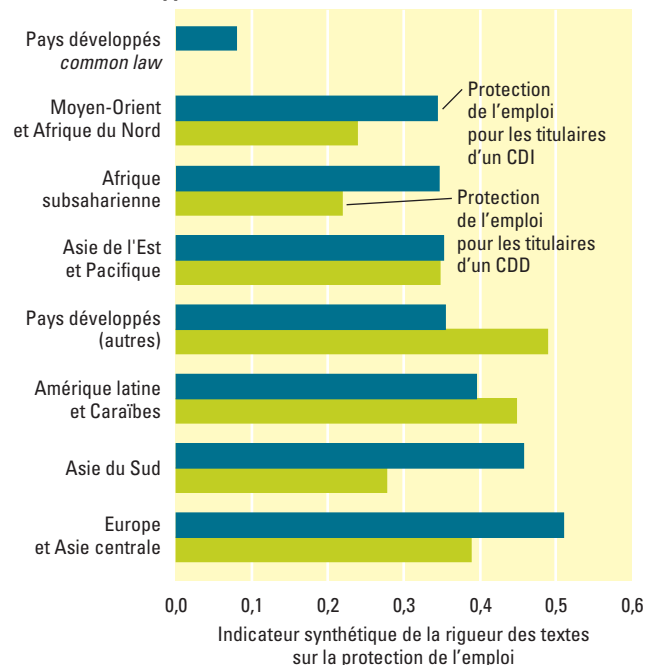
Figure 7.7 La rotation des emplois est élevée en raison de la création et de la fermeture d'entreprises mais également de la redistribution parmi les entreprises existantes



Note: Les données se rapportent au secteur manufacturier (entreprises comptant 20 salariés ou plus).

Source: Bartelsman *et al.* (2004)

Figure 7.8 De nombreux pays en développement ont une réglementation sur l'embauche et le licenciement plus stricte que les pays développés



Note: Plus l'indicateur est élevé, plus la réglementation est contraignante. Les données se réfèrent à la protection de l'emploi offerte par catégorie de contrat.

Source: Pierre et Scarpetta (2004) d'après le projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale.

ENCADRÉ 7.7 Les entreprises portent-elles un regard réaliste sur la réglementation du travail ?

La portée de la réglementation sur les différents marchés peut être évaluée de deux façons. La première repose sur une comparaison internationale des lois et règlements officiels. Lorsque les contrevenants sont nombreux, comme c'est le cas pour la réglementation du travail dans de nombreux pays en développement, cette comparaison internationale peut donner des résultats inexacts. De plus, le droit du travail est souvent complexe et lié à des lois qui s'appliquent à d'autres domaines. La seconde approche consiste à interroger ceux qui sont directement concernés par des règlements spécifiques, notamment les employeurs. Cependant, leur point de vue est subjectif et peut être influencé par une série de facteurs.

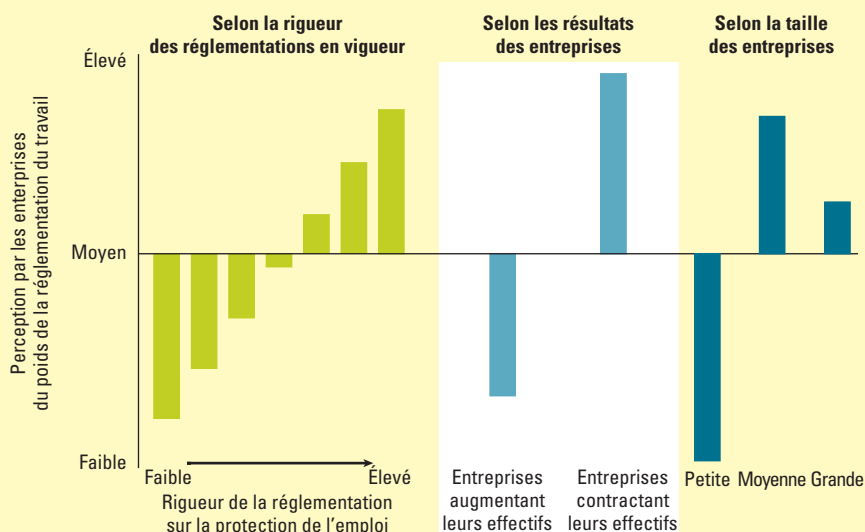
La Banque mondiale a mené une enquête sur le climat des affaires auprès de dirigeants d'entreprises dans

73 pays développés et en développement. Les dirigeants ont été invités à s'exprimer sur les problèmes que pose la réglementation dans plusieurs domaines, dont le travail, pour le bon fonctionnement et le développement de leur entreprise. De manière générale, les données ainsi recueillies indiquent que près de 70 % des personnes interrogées désignent la réglementation du marché du travail comme un obstacle (mineur, modéré ou important). Environ 15 % des sondés voient dans cette réglementation un obstacle très handicapant au bon fonctionnement et à la croissance de leur entreprise.

Ces données peuvent être comparées à des indicateurs plus objectifs de la sévérité de la législation sur la protection du travail. Cette comparaison amène à la conclusion suivante : plus les règlements sont stricts, plus

la probabilité que les entreprises les désignent comme un obstacle important est grande. En d'autres termes, même lorsqu'elle n'est pas appliquée à la lettre, une réglementation du travail stricte affecte la performance des entreprises en limitant les opportunités. Les entreprises de taille moyenne sont les plus touchées, tandis que les petites et les grandes sont, dans l'ensemble, moins concernées. Les entreprises qui compriment leurs effectifs sont plus enclines que la moyenne à montrer la réglementation du travail du doigt. En règle générale, les entités en phase d'expansion sont moins touchées.

Le poids de la réglementation du travail est perçu différemment selon les pays et les entreprises



Note : Les données sont fondées sur un échantillon d'environ 9 000 entreprises dans 81 pays sur toute la planète. Toutes les estimations neutralisent l'âge et la taille des entreprises, leur localisation et l'actionnariat de l'État. Les petites entreprises comptent moins de 20 salariés, les moyennes de 20 à 100, et les grandes plus de 100.
Sources : Pierre et Scarpetta (2004) ; Bertola, Boeri et Cazes (2000) ; Batra, Kaufmann et Stone (2002).

(R&D) et a tendance à détourner les efforts de spécialisation des secteurs à forte intensité technologique. Ainsi, une étude portant sur plusieurs pays indique qu'en ramenant leur réglementation du travail au niveau moyen des pays de l'OCDE, les pays développés caractérisés par des règles très contraignantes pourraient réduire leur écart de productivité avec le leader technologique d'environ 20 %³⁸. Des réformes semblables dans les pays en développement pourraient générer des gains de productivité encore plus importants, compte tenu du potentiel de rattrapage plus élevé qu'induit l'adoption des technologies disponibles sur les marchés internationaux.

- « Destruction créatrice ». Une réglementation onéreuse a également des répercussions sur la rotation des entreprises sur le marché. Les

entreprises récentes maîtrisant généralement mieux les nouvelles technologies que les entités existantes, une réglementation contraignante est de nature à réduire les gains de productivité potentiels. Les données recueillies sur 19 pays développés et en développement indiquent que là où les règles d'embauche et de licenciement sont les plus flexibles, le pourcentage de petites entreprises nouvellement créées est sensiblement plus élevé (les micro-entreprises ne sont pas prises en compte, car elles ne sont généralement pas assujetties à ces règles ou parviennent à les contourner). Une réglementation pesante a par ailleurs tendance à freiner l'investissement direct étranger (IDE), surtout dans les pays dont les règles sont peu transparentes et l'application incertaine³⁹.

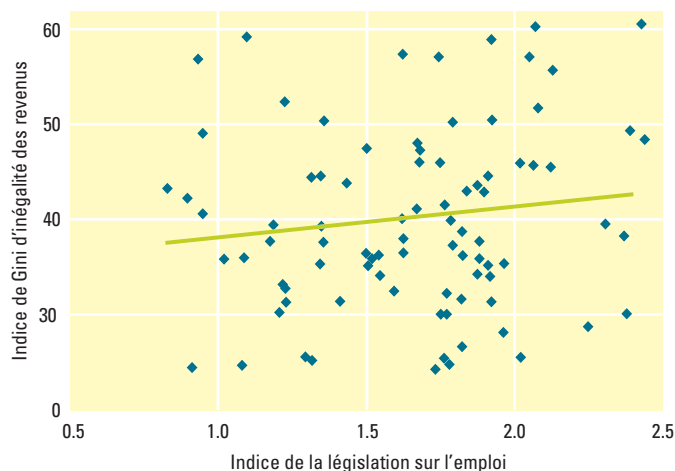
- *Travail indépendant et secteur non structuré.* Une réglementation du travail onéreuse est associée à des pourcentages plus importants de travailleurs indépendants, d'entreprises dans le secteur non structuré et de petites sociétés⁴⁰. Les entreprises confrontées à des coûts d'ajustement de main-d'œuvre élevés restreignent leur taille (et restent plus ou moins dans le secteur informel, de sorte qu'elles ne sont pas assujetties à la réglementation du travail), ou passent à l'échelle supérieure ou à des technologies à forte intensité de capital, amoindissant, dans les deux cas, l'incidence des coûts d'embauche et de licenciement sur les coûts d'ajustement totaux attendus. En Russie, de nombreuses grandes entreprises contournent la réglementation contraignante en vigueur en poussant leurs salariés à démissionner, en payant les salaires avec retard, en prolongeant les congés administratifs, en réduisant le temps de travail et d'autres formes de dégradation des conditions d'emploi. Sans avenir dans l'entreprise et sans source de revenu, nombreux sont ceux qui finissent par partir⁴¹.

Une législation lourde sur la protection du travail nuit aux catégories de population vulnérables. Dans la mesure où une réglementation pesante érode le potentiel de développement des entreprises et de création d'emplois dans le secteur structuré, elle limite également l'accès des travailleurs à un emploi décent. Une plus grande stabilité de l'emploi pour certains travailleurs signifie souvent moins d'opportunités professionnelles dans le secteur formel. Il n'est donc pas surprenant qu'une législation du travail plus contraignante ne soit pas associée à un marché du travail plus équilibré. Si un effet doit être constaté, c'est que les écarts de revenus ont tendance à être plus importants dans les pays dont la réglementation est plus stricte (figure 7.9)⁴².

Une réglementation contraignante dans les pays développés, où elle est largement appliquée, tend à favoriser la stabilité de l'emploi des hommes dans la force de l'âge, mais à réduire les perspectives professionnelles et à prolonger la durée de chômage des jeunes, des femmes sans expérience et des moins qualifiés⁴³. Le chômage de longue durée (plus de 12 mois sans emploi) est peu répandu aux États-Unis (6 % du total des chômeurs) et dans d'autres pays où la législation sur la protection du travail est modérée. En revanche, il représente plus de 50 % des cas de chômage dans beaucoup de pays européens, dont la réglementation est plus exigeante.

Lorsque le respect de cette législation laisse à désirer, ce qui est le cas dans de nombreux pays en développement, une réglementation contraignante ne réduit pas l'ampleur des flux de main-d'œuvre,

Figure 7.9 Une réglementation du travail stricte ne signifie pas une plus grande égalité sur le marché du travail

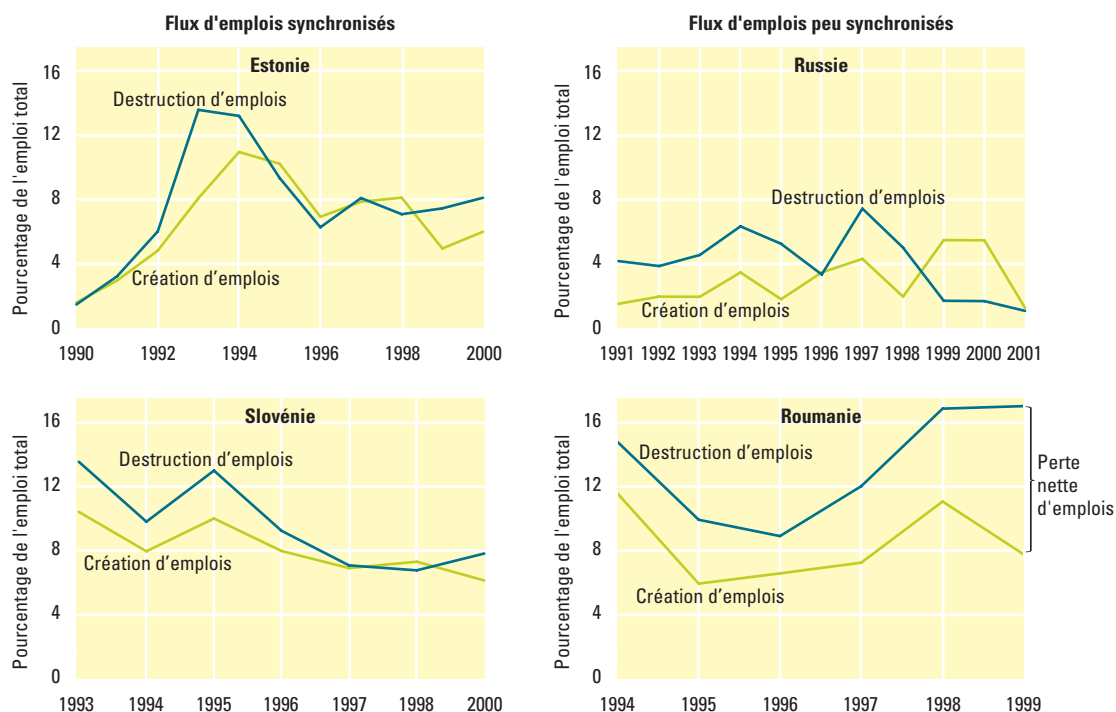


Note: L'indice de la législation sur l'emploi concerne l'année 2000. L'indice de Gini se réfère à 1995-2000. Plus les valeurs de l'indice de la législation sur l'emploi sont élevées, plus la réglementation du travail est stricte. Un indice de Gini élevé indique une plus grande inégalité des revenus. *Sources:* Calculs des auteurs à partir des Indicateurs du développement dans le monde et du projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale.

mais en modifie leur nature et entrave leur efficacité. Dans les années 90, en Argentine, où la réglementation du travail est relativement rigide, les flux d'emplois ont eu des répercussions négatives sur les gains de productivité dans leur ensemble, car de nombreux travailleurs sont passés du secteur structuré au secteur non structuré⁴⁴. De même, dans certains des pays en transition présentant du retard en matière de réformes orientées sur le marché, une réglementation du travail stricte n'a pas empêché la destruction d'emplois, mais a dissuadé les entreprises de créer des emplois dans le secteur structuré. En conséquence, les emplois détruits ont été plus nombreux que les emplois créés (flux d'emplois non synchronisés), donnant naissance à une vaste population de chômeurs ou de travailleurs non déclarés (figure 7.10). Les femmes, les jeunes et les travailleurs non qualifiés, qui se heurtent à des difficultés plus grandes pour obtenir un emploi dans le secteur formel, sont plus souvent au chômage ou occupés à des activités non déclarées.

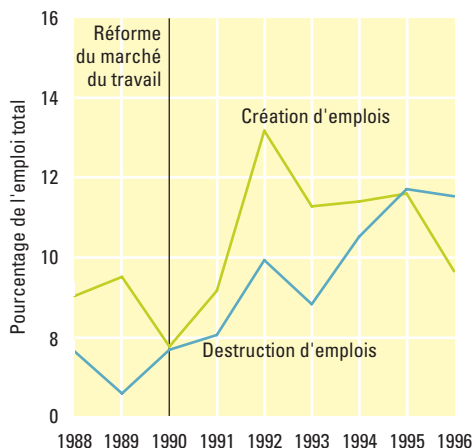
Réduire les coûts d'ajustement de la main-d'œuvre et formaliser les relations professionnelles. Les États ayant entrepris des réformes ont principalement adopté deux stratégies pour comprimer les coûts d'ajustement de la main-d'œuvre. La première est axée sur l'allègement du poids que représente l'ajustement des effectifs recrutés sur la base de contrats de travail formels. Elle passe par l'alignement des normes de travail sur les normes interna-

Figure 7.10 La création et la destruction non synchronisées d'emplois peuvent entraîner chômage ou sous-emploi



Sources : Bartelsman *et al.* (2004), Brown et Earl (2004).

Figure 7.11 Depuis la réforme du travail en 1990, la rotation des emplois a augmenté en Colombie



Source : Bartelsman *et al.* (2004).

tionales. Dans les années 90, la Colombie et le Pérou ont ainsi libéralisé leur législation sur la protection du travail, et l'ont harmonisée avec les normes des pays développés européens (qui restent relativement contraignantes). Ces réformes ont entraîné une plus grande réactivité du marché de l'emploi à la croissance de la production, avec des ajustements de main-d'œuvre plus rapides (figure 7.11). Elles ont également eu des effets posi-

tifs sur l'emploi. En Colombie, la réforme a en outre contribué à améliorer le degré d'application de la législation du travail en réduisant les coûts de production du secteur formel. Une étude récente indique qu'en Inde, les amendements apportés dans les années 80 à la réglementation du travail très stricte de l'un des États (Andhra Pradesh) ont permis à 1,8 million de pauvres vivant en zone urbaine de trouver un emploi dans des entreprises manufacturières ou de services au cours de la décennie suivante⁴⁵. En Italie et en Espagne, les mesures introduites ces dix dernières années pour assouplir en partie la réglementation très contraignante régissant les licenciements ont, elles aussi, eu des répercussions positives sur l'emploi⁴⁶. De même, après plus de dix ans de discussions, l'Égypte et le Maroc ont fini par revoir leur code du travail en allégeant les modalités de licenciement pour raisons économiques. Au Kenya, depuis le milieu des années 90, les employeurs n'ont plus à demander l'autorisation des pouvoirs publics pour procéder à des licenciements.

La seconde stratégie est axée sur l'assouplissement des contrats de travail à durée déterminée ou temporaires. Elle est mise en œuvre par plusieurs pays d'Europe occidentale, centrale et orientale, mais aussi en Amérique latine. Les enquêtes menées dans de nombreux pays en développement montrent que les entreprises confrontées à une régle-

mentation stricte des contrats régissant les emplois du secteur structuré ont davantage recours au travail temporaire, qui leur permet d'ajuster leur volume de main-d'œuvre. En 1991, le Pérou a ainsi revu sa législation du travail et a allongé la durée maximale des contrats de travail temporaires. Résultat : le nombre de travailleurs temporaires a culminé, principalement au bénéfice des jeunes et des effectifs du secteur non structuré. Récemment, la Pologne, la Russie et la Slovaquie ont, elles aussi, augmenté la durée des contrats de travail temporaires et étendu leur champ d'application⁴⁷.

Cependant, l'assouplissement des contrats de travail temporaires, tout en préservant la réglementation contraignante relative aux contrats régissant les emplois normaux, accentue les inégalités sur le marché du travail. Les entreprises vont être davantage incitées à recruter de la main-d'œuvre supplémentaire peu expérimentée pour une durée limitée, sans proposer d'emploi stable à la fin de ces contrats. Cette situation a pour effet d'accroître la rotation des emplois, mais n'est pas nécessairement favorable à l'emploi ou à la productivité d'un point de vue global, car les embauches supplémentaires s'accompagneront de suppressions d'emplois à la fin des contrats temporaires, avec une valorisation du capital humain relativement faible, voire nulle⁴⁸.

L'impact de la réforme de la réglementation du travail varie en fonction des conditions initiales et de l'ordre chronologique dans lequel sont introduites les réformes sur les marchés des produits et du travail (chapitre 3). Ainsi, une législation sévère en matière de protection du travail peut avoir une incidence sur les conséquences de la libéralisation des échanges, en gonflant les effectifs du secteur non structuré⁴⁹. La libéralisation des échanges en Colombie s'est accompagnée d'une hausse des effectifs de l'économie informelle dans les secteurs ayant fait l'objet des plus grosses baisses des tarifs douaniers. Néanmoins, une fois les réformes du marché du travail enclenchées, cette tendance s'est inversée. De même, les États indiens ayant adopté une réglementation du travail moins contraignante que d'autres ont enregistré des taux de croissance plus élevés dans le secteur structuré après la libéralisation des échanges⁵⁰.

Aider les travailleurs à s'adapter au changement

Les améliorations du climat de l'investissement qui contribuent à la création d'une économie moderne et productive favorisent une redistribution de la main-d'œuvre entre les entreprises et les différents secteurs, qui fait écho aux mutations technologiques, à l'évolution de la demande et à d'autres facteurs. Si cette redistribution de la main-d'œuvre profite à l'ensemble de la société, les travailleurs

devront probablement changer plusieurs fois d'emploi au cours de leur carrière. Ce phénomène n'est pas nouveau au sein du secteur non structuré, mais peut être difficile à vivre pour des travailleurs habitués à des emplois plus stables sur des segments protégés. Aider les travailleurs à s'adapter à ces changements est non seulement bénéfique aux individus concernés, mais peut aussi se révéler rentable d'un point de vue économique, dans la mesure où cela permet de mieux faire coïncider les aptitudes de la main-d'œuvre avec les nouvelles exigences des entreprises. Cette aide peut également atténuer la résistance aux améliorations du climat de l'investissement. Dans de nombreux pays en développement, l'inadéquation ou l'inexistence de mécanismes de protection sociale contraint les chômeurs à accepter le premier emploi qui leur est proposé, même s'il est mal rémunéré ou peu productif, car ils ne peuvent vivre sans ressources (figure 7.12).

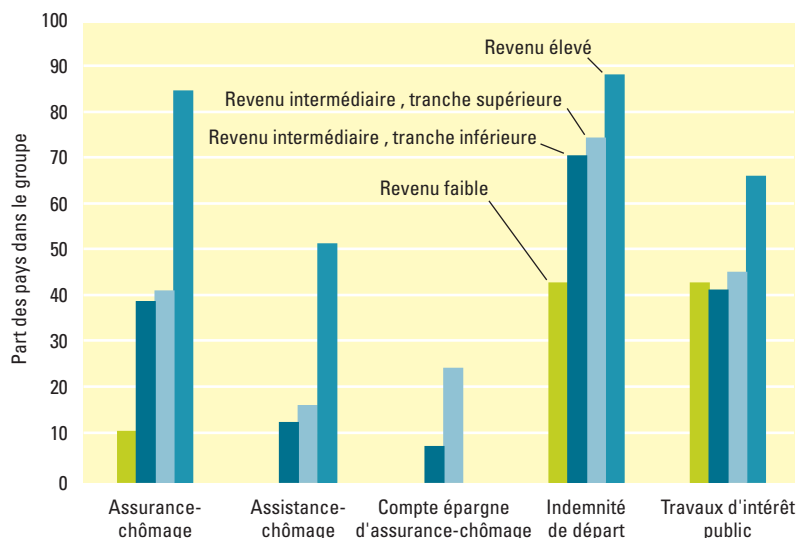
L'amélioration de la politique publique dans ces domaines passe par trois mesures étroitement liées :

- Aider les travailleurs touchés par des restructurations de grande ampleur
- Renforcer les mécanismes de protection sociale
- Atteindre les vastes effectifs des économies rurales et informelles

Aider les travailleurs à s'adapter aux restructurations de grande ampleur

De fortes pressions sont souvent exercées en faveur d'une indemnisation des catégories directement

Figure 7.12 Dans les pays en développement, en particulier à revenu faible, la protection contre les risques de chômage est bien inférieure et moins variée que dans les pays développés



Note : Sur la base de l'existence des dispositifs suivants : assurance-chômage, assistance-chômage, compte épargne d'assurance-chômage, indemnité de départ obligatoire et programmes de travaux d'intérêt public.
Source : Vodopivec (2004).

menacées par les réformes structurelles, notamment les populations travaillant dans des segments précédemment protégés. N'étant généralement pas pauvres, ces personnes savent se faire entendre et sont susceptibles de former un noyau d'opposition à des réformes bénéfiques à la société dans son ensemble. Accorder à ces catégories des compensations ponctuelles peut constituer un moyen efficace, d'un point de vue social, pour faire avancer les réformes.

Les travailleurs touchés par les licenciements massifs peuvent, eux aussi, se heurter à des difficultés particulières. Ils sont parfois spécialisés dans des activités qui ne sont pas toujours très demandées dans le reste de l'économie, et se retrouvent concentrés dans une région spécifique, si bien qu'il peut être difficile d'y retrouver un emploi. Tel a été le cas dans beaucoup d'économies en transition, où de nombreuses villes dépendant d'une seule entreprise, ainsi que certaines zones rurales, ont connu un effondrement de la demande de main-d'œuvre et une explosion du taux de chômage et du sous-emploi.

La stratégie habituelle pour gérer les licenciements massifs consiste à encourager les départs volontaires en proposant des indemnités généreuses⁵¹. Elle peut permettre de limiter la contestation et l'impact social des restructurations ou de la compression des effectifs. La difficulté réside dans la fixation d'un montant d'indemnités à un niveau acceptable par les travailleurs, mais aussi financièrement réaliste. Des indemnités trop élevées peuvent générer des coûts trop lourds à court terme et entraîner le départ volontaire prématuré des meilleurs salariés, ce qui n'est pas l'effet voulu. Elles peuvent également freiner, voire stopper le processus de restructuration de l'entreprise. Au Ghana, des compressions d'effectifs ont été suspendues, car l'État n'avait pas les moyens de payer les indemnités de licenciement. Dans les années 90, le Pakistan a versé aux travailleurs touchés par la privatisation d'unités industrielles des indemnités équivalentes, entre autres, à cinq mois de salaire pour chaque année d'ancienneté, soit beaucoup plus que la pratique internationale. Cet accord a créé un précédent pour la privatisation ultérieure de services publics, ce qui a eu pour effet de retarder les réformes⁵².

Les pouvoirs publics peuvent également mettre à la disposition des travailleurs des programmes de reconversion professionnelle pour les aider à retrouver un emploi. Cependant, lorsque ces programmes s'opèrent dans un contexte où la demande de main-d'œuvre est faible, il est difficile de déterminer quelle est la meilleure formation possible et d'encourager les travailleurs à y participer. Dans de nombreux cas, un pourcentage restreint de travailleurs remplissant les conditions

requis suivent les cours ainsi proposés, qui interviennent souvent trop tard, après leur licenciement, à l'instar du programme bangladais de reconversion professionnelle mis à disposition des travailleurs du secteur du chanvre⁵³. Pour accroître l'efficacité de ces programmes, une intervention rapide et bien ciblée est fondamentale, tout comme le sont les efforts destinés à adapter les stratégies aux réalités locales. La suppression des obstacles à la création d'emplois par des améliorations du climat de l'investissement joue un rôle déterminant, en particulier lorsque la demande de main-d'œuvre est faible.

Renforcer la protection sociale pour promouvoir la mobilité de la main-d'œuvre

Diverses stratégies peuvent être adoptées en vue d'aider les travailleurs à faire face aux risques que représentent les chocs nationaux ou internationaux pour leur revenu, ainsi qu'aux exigences relatives à un marché du travail plus flexible. Une politique macro-économique saine et une aide publique à l'enseignement constituent les instruments les mieux appropriés pour prévenir les risques. Les programmes de protection sociale peuvent également atténuer l'impact des risques, tout en favorisant une redistribution efficace de la main-d'œuvre, ainsi que l'initiative privée. Même lorsque les fonds publics affectés au financement de ces programmes sont limités, ce qui est le cas dans la majorité des pays en développement, il est possible d'accentuer leur efficacité en renforçant les principes de la protection sociale et en ciblant mieux les intéressés.

La combinaison de mesures la mieux adaptée à chaque pays dépend de facteurs qui sont à l'origine de l'instabilité économique et du rapport coût-efficacité des diverses solutions envisageables⁵⁴. Néanmoins, l'expérience internationale met en relief l'importance de quatre mesures générales :

- *Réduire la forte instabilité économique.* Beaucoup de pays en développement restent vulnérables aux chocs externes. Lorsqu'un choc global négatif affecte l'économie, il se traduit souvent par des fuites de capitaux à l'étranger (le capital étant souvent le facteur de production le plus mobile). Pendant ce temps, c'est la main-d'œuvre qui paye la majeure partie du prix de l'ajustement, sous forme de baisses du salaire effectif, de chômage ou de sous-emploi. En diversifiant leurs exportations, ces pays peuvent limiter leur exposition à de vastes fluctuations de la demande externe. Par ailleurs, des marchés de capitaux et des systèmes financiers plus solides contribuent à en atténuer l'impact. Les avantages en termes de bien-être découlant de la réduction de l'instabilité macro-écono-

mique dans les pays en développement peuvent être substantiels⁵⁵.

- *Se détourner des politiques budgétaires procycliques.* Les travailleurs sont d'autant plus exposés aux chocs que, bien souvent, les pouvoirs publics ne s'imposent pas la discipline nécessaire pour promouvoir le financement contracyclique de certains programmes sociaux. De nombreux États ont tendance à défendre une position budgétaire expansionniste pendant les périodes fastes et à changer leur fusil d'épaule en période de ralentissement. En cas de récession, le creusement du déficit budgétaire peut ainsi induire la contraction des dépenses publiques affectées, entre autres, à la protection sociale, et ce, au moment même où elles sont le plus utiles. Une plus grande discipline budgétaire et une meilleure diversification de l'assiette d'imposition sont essentielles si l'on veut que des ressources soient disponibles pour amortir les nécessaires processus d'ajustement de main-d'œuvre.
- *Supprimer les distorsions sur le marché.* Au-delà de la politique macro-économique, la stratégie de prévention et de limitation des risques la plus efficace réside dans l'instauration d'un climat sain pour l'investissement, offrant aux entreprises des opportunités et des incitations à investir de manière productive et à créer des emplois. Les améliorations du climat de l'investissement favorisent la création d'emplois dans le secteur structuré et augmentent les recettes fiscales disponibles pour les programmes sociaux. Améliorer le fonctionnement des marchés financiers rehausse également la capacité des entreprises à se prémunir contre les chocs provisoires sans avoir à recourir à des réductions de salaires ou à des compressions d'effectifs⁵⁶.
- *Favoriser la capacité d'adaptation des travailleurs.* En plus de rehausser la couverture et la qualité du système éducatif, les pouvoirs publics peuvent également agir au niveau de la volonté et de la capacité des travailleurs à se tourner vers des professions plus productives et rémunératrices, via des aides à la formation, des conseils d'orientation et des services de placement. Le bilan de ces programmes est mitigé, surtout dans les pays dont l'appareil administratif est restreint. Néanmoins, lorsqu'ils sont bien ciblés, ils peuvent compléter les mesures destinées à renforcer les qualifications et accroître les revenus des travailleurs.

Ces mesures générales peuvent s'accompagner de programmes de protection sociale. En plus d'améliorer les conditions de vie des chômeurs, ces derniers optimisent le climat de l'investissement en

favorisant l'allocation de la main-d'œuvre à ses emplois les plus productifs, ainsi que l'initiative privée. Ils agissent principalement selon trois axes. Premièrement, ils stimulent les emplois, les secteurs et les placements plus risqués, mais aussi plus productifs⁵⁷. Ainsi, les ménages pauvres des zones rurales ne bénéficiant d'aucune protection sociale ont tendance à se tourner vers des activités peu risquées, mais également peu rentables. Selon les estimations, le potentiel de revenu de ces ménages est ainsi grevé de 25 % dans les régions rurales de Tanzanie et de 50 % dans un échantillon de villages indiens⁵⁸. De même, le manque de protection contre les risques peut entraîner le recours à des techniques de production certes dépassées, mais moins risquées : par exemple, le bétail peut parfois constituer une forme d'épargne de précaution. Deuxièmement, les chocs dont les risques ne sont pas couverts et qui peuvent abaisser la consommation des ménages en dessous du seuil nécessaire au maintien du niveau de productivité, peuvent créer des « pièges à pauvreté dynamiques ». C'est ce qui arrive lorsque les ménages sont contraints de vendre les actifs productifs indispensables à la viabilité de leurs micro-entreprises ou d'autres projets⁵⁹. Troisièmement, les allocations chômage peuvent mettre à disposition des ressources permettant d'accroître l'efficacité de la recherche d'emploi ou d'opter pour le travail indépendant⁶⁰.

Le développement et l'amélioration des programmes de protection sociale peut passer par le renforcement de l'auto-assurance chez les travailleurs du secteur structuré, via des systèmes d'indemnités de licenciement, ainsi que par le partage accru des risques entre les travailleurs.

Renforcer l'auto-assurance chez les travailleurs du secteur structuré. Les systèmes d'indemnités de licenciement obligatoires constituent la principale forme d'assurance contre le chômage pour les travailleurs du secteur formel dans la plupart des pays en développement. Généralement faciles à administrer, ces dispositifs encaissent une prime d'assurance et s'engagent, en contrepartie, à verser une certaine somme en cas de chômage. Le fait que cette prime soit ou non payée par les travailleurs a une incidence sur les coûts totaux de main-d'œuvre des entreprises, et donc, en premier lieu, sur leurs incitations à créer des emplois. Même lorsque les coûts sont supportés par les travailleurs, ces programmes ne permettent qu'un partage limité des risques liés au chômage, d'abord parce qu'ils sont spécifiques à chaque entreprise, puis parce que les prestations évoluent davantage en fonction de l'ancienneté que du risque de chômage⁶¹.

Les dispositions relatives à l'indemnisation en cas de licenciements pâtissent en outre d'une piètre

ENCADRÉ 7.8 *La réforme des indemnités de licenciement en Colombie et au Chili*

En 1990, la Colombie a instauré un système de « comptes épargne-licenciement » par capitalisation intégrale, qui contraint les employeurs à placer un pourcentage de leur masse salariale sur des comptes individuels garantis mis à la position du personnel en cas de suppressions d'emplois (un accès limité aux fonds en cours d'activité a également été envisagé). Cette réforme a permis de réduire les distorsions sur le marché du travail et a favorisé la création d'emplois. Certes, les employeurs ont répercuté la majorité du coût de ces charges sur les salaires, mais globalement, les travailleurs ont obtenu des rémunérations plus intéressantes (salaires plus dépôts sur leurs comptes épargne). De plus, depuis la réforme, les indemnités de licenciement n'étant plus de nature discrétionnaire, les suppressions d'emplois et les embauches se sont toutes deux multipliées.

Les indemnités de licenciement n'étant plus soumises à des incertitudes et à des conditions d'attribution (leur versement est désormais contrôlé par l'État), la réforme a également amélioré le rôle d'assurance joué

par ces paiements. Avant la réforme, on ne dénombrait que peu d'entreprises qui payaient des indemnités de licenciement (ainsi, les entités au bord de la faillite pouvaient facilement échapper à cette obligation ou négocier des forfaits sensiblement inférieurs aux indemnités dues). L'obligation de financement préalable a augmenté la probabilité de voir effectivement appliqué le droit à des indemnités de licenciement. Les nouveaux comptes épargne-licenciement réduisent également les transferts monétaires en provenance d'autres programmes publics ou de membres de la famille.

En 2002, le Chili a instauré un nouveau système d'assurance-chômage combinant prestations sociales et auto-assurance. Selon ce système, employeurs et salariés alimentent conjointement des comptes épargne individuels, mais une contribution supplémentaire des employeurs et une petite subvention de l'État sont affectées à un fonds de solidarité. En réalité, ce nouveau programme est un système par capitalisation. Les comptes individuels sont gérés par un administrateur sélectionné via un appel d'offres.

Afin de stimuler le retour à l'emploi, il est prévu que les bénéficiaires puissent d'abord sur leurs comptes personnels, et ce n'est qu'une fois ces derniers épuisés que le fonds de solidarité prend le relais. Les prélèvements sur le compte personnel sont déclenchés par la perte d'emploi, quel qu'en soit le motif. Lorsque le compte personnel n'est pas suffisamment approvisionné, les prélèvements sont effectués sur le fonds de solidarité, à condition que le requérant remplisse les critères pour bénéficier de l'assurance-chômage (à savoir n'exercer aucune activité professionnelle, être disponible ou encore être à la recherche d'un emploi). Le nombre de prélèvements est limité à deux tous les cinq ans. Le montant des prestations, déterminé par les salaires antérieurs, est dégressif. Au moment de la retraite, les travailleurs ont également la possibilité de transférer l'épargne non utilisée de leur compte personnel vers leur dispositif de retraite.

Sources : Vodopivec (2004) ; Kugler (2002) ; Acevedo et Eskenazi (2003).

mise en œuvre dans de nombreux pays, d'où une plus grande réticence des travailleurs à quitter leur emploi. La nécessité de verser des indemnités de licenciement tend à s'accroître au moment où les entreprises traversent des difficultés financières et manquent de capital, et il arrive que les ressources soient purement et simplement indisponibles, si l'entreprise fait faillite. Ce problème représente une menace particulièrement inquiétante pour les petites entreprises et les travailleurs peu qualifiés, qui disposent de peu d'autres instruments pour lisser la consommation⁶². Pour remédier à ces défaillances, certains pays ont instauré des systèmes de préfinancement ou ont aligné le montant des paiements sur les normes internationales. En 1990, la Colombie a mis en place un système de comptes épargne-licenciement par capitalisation. Enfin, en 2002, le Chili a introduit une composante d'assurance sociale dans son système de protection général (encadré 7.8).

Améliorer le partage des risques entre les individus. L'expérience des pays développés montre que les allocations chômage constituent un autre moyen naturel de partager les risques liés au chômage et de favoriser une distribution efficace des emplois⁶³. S'inspirant de ce modèle, depuis le début des années 90, la majorité des pays en transition ont mis en place des mécanismes d'assurance-chômage. Ces derniers ont constitué la principale source de revenu des travailleurs touchés par la redistribution de l'emploi pendant la phase de transition⁶⁴. Les avantages nets en termes de conditions de vie pour les personnes ayant perdu leur emploi doivent être évalués par rapport aux coûts de ces systèmes, notamment à leur impact sur l'efficience

économique. Ces deux éléments dépendent en grande partie de la capacité à définir les conditions à remplir pour en bénéficier de manière à limiter l'aléa moral et à faire en sorte que les travailleurs soient encouragés à chercher activement un emploi⁶⁵. Une mise en œuvre efficace de ces systèmes pose problème dans les pays en développement, où les services publics de l'emploi sont généralement peu développés, voire inexistantes. S'ajoute à cela un secteur informel de grande ampleur, qui forme une source importante de travail rémunéré non déclaré. En Argentine, par exemple, la gestion des allocations chômage présente des dysfonctionnements, avec des fuites importantes d'allocations vers des personnes occupant un emploi dans le secteur non structuré⁶⁶.

Même lorsque les pays sont dotés de l'appareil administratif adéquat, il est recommandé que les allocations de chômage ne représentent qu'une fraction du dernier salaire, et soient provisoires, afin d'encourager les bénéficiaires à rechercher un nouvel emploi. Au début des années 90, la Pologne a instauré un mécanisme d'assurance-chômage généreux et non limité dans le temps, accessible à toutes les personnes à la recherche d'un emploi, qu'elles aient ou non exercé une activité au préalable. La conséquence était à prévoir : le nombre de demandeurs a grimpé en flèche, au détriment de la viabilité financière du système. Cette situation a également contribué à la formation d'un groupe important de chômeurs de longue durée. Ce système, ultérieurement réformé en vue d'en réduire les effets désincitatifs, prévoit désormais des prestations forfaitaires relativement faibles, versées pendant une durée limitée. Inversement, la République tchèque a opté pour un système d'assurance moins

généreux et provisoire (limité à six mois), ce qui explique en partie qu'elle ait enregistré des taux de chômage moins importants durant les premières phases de transition.

Atteindre la main-d'œuvre des économies rurales et du secteur non structuré

La plupart des programmes examinés ne concernent pas les effectifs des économies rurales et du secteur non structuré qui, dans de nombreux pays en développement, représentent la majorité de la population. Ces travailleurs dépendent habituellement de l'aide accordée par leurs employeurs et des transferts privés pour pallier les pertes de revenus. Les employeurs ruraux versent généralement un salaire fixe à leurs salariés, sans tenir compte des fluctuations de la demande, qu'elles soient saisonnières ou liées à d'autres facteurs. Ils peuvent aussi octroyer des crédits aux travailleurs confrontés à des dépenses inattendues⁶⁷. Compte tenu du caractère officieux de ces relations de travail, les employeurs disposent d'un vaste pouvoir discrétionnaire. Pour faire face aux chocs, les ménages pauvres s'appuient également sur leurs propres économies et des transferts privés. En Indonésie, aux Philippines et en Russie, ces transferts privés représentent entre 2 et 41 % des revenus des bénéficiaires nets, et de 1 à 8 % des revenus des contributeurs nets⁶⁸. Une étude menée au Kirghizistan a révélé que 12 % des ménages bénéficient de transferts privés, qui représentent plus d'un tiers de leurs revenus⁶⁹.

Ces formes de gestion privée des risques ne fournissent qu'une aide limitée aux pauvres et aux effectifs du secteur non structuré, qui peuvent être contraints d'avoir recours à des stratégies improductives, comme de vendre leurs actifs productifs, retirer leurs enfants de l'école ou rogner sur leurs dépenses médicales⁷⁰. Le meilleur moyen d'améliorer leur situation consiste à optimiser le climat de l'investissement, ce qui élargira leurs perspectives professionnelles dans le secteur structuré et contribuera à une hausse des recettes fiscales permettant de financer, entre autres, des services d'éducation. Les pouvoirs publics peuvent en outre compléter le partage des risques privés avec une aide publique ciblée. Trois grandes stratégies, pouvant aussi contribuer à améliorer les conditions d'investissement, ont été mises en œuvre dans les pays en développement : les programmes de travaux d'intérêt public, des fonds sociaux et des transferts financiers soumis à conditions.

Les programmes de travaux d'intérêt public utilisés en tant que système de protection sociale. En Asie du Sud, les premiers programmes de travaux d'intérêt public revêtaient la forme de mécanismes « nourri-

ture contre travail », dans le cadre desquels les ouvriers étaient rémunérés en denrées alimentaires provenant de donateurs. Ces programmes ont progressivement évolué vers des systèmes de type « argent contre travail », gérés par diverses entités, dont des collectivités locales et des pouvoirs publics, ainsi que des organisations non gouvernementales (ONG). Ils sont de plus en plus considérés comme des programmes d'assurance, et non d'urgence, pour les travailleurs du secteur rural et de l'économie informelle. De manière générale, il s'agit de transférer des revenus aux ménages pauvres en proposant des emplois de courte durée aux travailleurs non qualifiés dans le cadre de projets tels que la construction et l'entretien de routes, d'infrastructure d'irrigation, le reboisement des forêts et la conservation du sol.

Les programmes de travaux d'intérêt public lisent souvent la consommation et maintiennent un contact entre les ménages pauvres et le marché du travail⁷¹. Les programmes bien conçus permettent de mettre en place les infrastructures indispensables et, donc, de minimiser le compromis entre dépenses publiques consacrées au transfert de revenus et celles affectées au développement. En Inde, le *Maharashtra Employment Guarantee Scheme*, qui existe depuis plus de trente ans, a mis sur pied une importante infrastructure d'irrigation et des chemins ruraux dans l'État du Maharashtra⁷². Les programmes de travaux d'intérêt public contribuent également à l'émergence et au développement de nombreux entrepreneurs privés.

La capacité à cibler les participants via des processus d'auto-sélection est essentielle au succès de ces programmes. En Argentine, le programme *Trabajar* a maintenu le salaire de base en deçà du salaire minimum, ce qui a encouragé une démarche volontaire de la part des pauvres pour y participer. Aux Philippines, en revanche, le salaire proposé dans le cadre du programme était nettement supérieur au salaire moyen sur le marché agricole, ce qui a eu pour effet d'attirer un nombre élevé d'ouvriers non pauvres. Le Kenya, le Malawi, le Mali et le Sénégal ont eux aussi versé des salaires supérieurs à ceux du marché, nuisant ainsi à la vocation première du programme et détournant les emplois des catégories de population les plus pauvres⁷³. L'auto-sélection des participants peut être soutenue par le ciblage des régions les plus pauvres, pour faire en sorte que le programme favorise également le développement local. En Afrique du Sud, au milieu des années 90, une approche de financement de ces programmes axée sur la demande s'est révélée plus favorable aux communautés plus développées et moins isolées, au détriment de certaines des communautés les plus indigentes⁷⁴.

Fonds sociaux destinés à améliorer les perspectives et le climat de l'investissement dans les régions pauvres. Les fonds sociaux instaurés en Bolivie à la fin des années 80 comptent désormais parmi les principaux outils de réduction de la pauvreté destinés à des communautés particulières. Ils financent des petits projets dans les communautés pauvres. Les premiers programmes de ce type étaient axés sur le développement du travail temporaire tout en améliorant l'accès aux services de base. Les programmes plus récents s'attachent davantage aux prestations de services et à la participation des communautés, qui identifient et financent souvent en partie les projets, conjointement avec les collectivités locales. Dans les pays en développement, les fonds sociaux consacrent environ 10 milliards de dollars par an au financement de projets nationaux et internationaux.

Une récente analyse des fonds sociaux créés en Arménie, en Bolivie, au Honduras, au Nicaragua, au Pérou et en Zambie comporte une évaluation plutôt positive de leur efficacité en termes de soutien au revenu et de promotion du développement local⁷⁵. Les éléments recueillis indiquent que les dépenses étaient nettement progressives, les quartiers et les ménages pauvres bénéficiant d'une aide par habitant plus élevée que les autres⁷⁶. Les écoles et les centres de santé financés par ces fonds disposent d'un accès identique ou plus grand que d'autres institutions à du personnel et à des équipements et ont profité d'une plus grande participation des populations locales. Les effets sur les ménages pauvres sont également notables. Les investissements réalisés dans des infrastructures scolaires seraient à l'origine d'une augmentation du taux de scolarisation en écoles primaires, notamment en Arménie, au Nicaragua et en Zambie.

Transferts financiers soumis à conditions destinés à préserver le capital humain et la santé. Les transferts financiers soumis à conditions constituent un autre moyen de combiner le soutien au revenu et le développement local. Ce type de transferts entre dans le cadre d'une série de programmes qui allient un ciblage précis et une accumulation de capital en assortissant le soutien au revenu de conditions portant soit sur la satisfaction de besoins fondamentaux (tels que le paiement des factures en retard d'électricité par exemple, dans quelques économies en transition), soit sur la modification des comportements (prolongement de la scolarisation et soins médicaux). De manière générale, ils s'attaquent à la pauvreté chronique plutôt qu'aux risques inhérents à la perte d'emploi.

Le fait qu'ils soient axés sur la valorisation du capital humain confère aux transferts financiers conditionnels les caractéristiques nécessaires pour résoudre à la fois des problèmes de pauvreté et de

développement local. Au Mexique, le programme baptisé *Oportunidades* (anciennement nommé *Progresita*) a touché 2,3 millions de familles. Au Brésil (*Bolsa Escola* et PETI) et en Jamaïque (PATH), les transferts financiers soumis à conditions sont massivement employés pour promouvoir la santé et l'éducation des enfants. Dans certains pays, ces transferts permettent une réaction rapide à la crise économique (Colombie) ou à des catastrophes naturelles (tremblement de terre en Turquie). Dans d'autres encore, ces transferts visent des objectifs de développement humain à plus long terme, comme le taux de scolarisation au Nicaragua.

Comme tout autre programme de transfert, les programmes soumis à conditions peuvent se révéler problématiques lorsque à une hausse de la demande de services ne correspond pas une augmentation de l'offre (écoles et cliniques) ou encore lorsqu'ils ne sont pas suffisamment ciblés. Cependant, les évaluations indiquent qu'ils peuvent contribuer à faire progresser les taux de scolarisation et de fréquentation scolaire, ainsi qu'à améliorer la santé et la nutrition des enfants⁷⁷. Ainsi, le programme mexicain *Oportunidades* a permis de relever le taux de fréquentation des écoles primaires et secondaires de plus de 2 et 8 %, respectivement. Les visites médicales ont, quant à elles, augmenté de 20 %. De même, le programme brésilien *Bolsa Escola* a fait passer le pourcentage d'enfants abandonnant leurs études de 5,6 à 0,4 %⁷⁸. Généralement, ces programmes sont aussi mieux ciblés que les subventions générales, grâce à des approximations des conditions de ressources et au ciblage géographique. De plus, la distribution des fonds est transparente, le niveau des prestations et le nombre de bénéficiaires pouvant être aisément adaptés pour tenir compte de nouvelles circonstances.

La création d'un meilleur climat de l'investissement est fondamentale pour l'amélioration des conditions de vie de la population, y compris pour son aptitude à l'emploi. Un climat de l'investissement bénéfique à l'ensemble de la société dépasse le cadre de la protection des emplois existants et relève le défi de la création d'opportunités pour les effectifs du secteur non structuré, pour les chômeurs et les jeunes qui entrent sur le marché du travail. Les politiques relatives au marché du travail qui remplissent ces critères jouent un rôle déterminant dans le climat de l'investissement, en proposant des opportunités aux individus.

Ce chapitre et des chapitres de la Partie II ont principalement examiné les fondements d'un climat sain pour l'investissement. La Partie III aborde les stratégies supplémentaires que les pouvoirs publics peuvent mettre en œuvre pour améliorer le climat de l'investissement dans leur pays.

Aller plus loin ?

PARTIE III

OUTRE L'INFLUENCE QU'ILS EXERCENT SUR LES FONDEMENTS D'UN CLIMAT D'INVESTISSEMENT SAIN, les pouvoirs publics peuvent aller plus loin en accordant des privilèges particuliers à certaines entreprises et activités ou en s'appuyant sur les règles et les normes internationales, de plus en plus nombreuses, qui traitent du cadre général de l'investissement. Cette partie examine le rôle que ces dispositions pourraient jouer dans l'amélioration du climat de l'investissement.

Le chapitre 8 – Interventions sélectives – présente différentes stratégies mises en œuvre à travers le monde et souligne les défis spécifiques que chacune impose de relever.

Le chapitre 9 – Les règles et les normes internationales – analyse en quoi ces dispositions sont susceptibles de contribuer à un meilleur climat de l'investissement, et quelles difficultés elles engendrent pour les pays en développement.

Interventions sélectives

chapitre 8

Les approches visant à améliorer le climat de l'investissement, analysées dans la partie II, peuvent être bénéfiques à l'ensemble des entreprises et de l'économie. Compte tenu de l'ampleur du programme d'action, certaines entreprises ou certains secteurs peuvent, plus rapidement que d'autres, tirer parti des effets positifs de ces améliorations, par exemple de l'édification d'une infrastructure dans une région donnée ou d'une réforme de la réglementation d'une activité. Comme nous l'avons souligné dans le chapitre 3, la politique publique n'a nul besoin d'atteindre la perfection pour permettre une croissance significative ou faire reculer nettement la pauvreté. Tout le problème consiste à s'attaquer à des obstacles importants, afin que les entreprises soient en confiance pour investir, et à maintenir la dynamique du processus de réforme. Mais au-delà de l'agencement des réformes, au-delà de la mise en place des fondements d'un bon climat de l'investissement, les autorités peuvent-elles accélérer la croissance en offrant un appui spécial et plus sélectif à des entreprises ou à des activités en particulier ? C'est possible.

Les interventions sélectives constituent une pratique ancienne. Aux XIV^e et XV^e siècles, les monarques anglais encourageaient les opérations de transformation ultérieure de la laine¹. Après la seconde guerre mondiale, de nombreux pays en développement ont adopté des stratégies axées sur leurs « secteurs naissants » afin de soutenir l'économie locale en érigeant des barrières à l'importation. Les droits de douane nominaux appliqués aux biens de consommation ont alors dépassé 250 % en Argentine, au Brésil et au Chili². Dans les années 60 et 70, plusieurs pays d'Asie de l'Est ont recouru à des interventions sélectives pour aider les secteurs les plus tournés vers l'exportation, suscitant ainsi un débat, parfois vif, sur la désirabilité, l'efficacité et la reproductibilité de telles stratégies³.

Ces expériences se poursuivent jusqu'à aujourd'hui. À l'heure actuelle, les pays mettent en œuvre de multiples stratégies et approches, qui se distinguent par leurs objectifs spécifiques : accélérer la recherche-développement ou le développement

régional, promouvoir l'investissement direct étranger (IDE) ou les exportations, aider les petites entreprises ou les entreprises rurales, soutenir des secteurs ou des activités spécifiques. Les instruments utilisés varient également : restrictions au libre jeu du marché, privilèges fiscaux et réglementaires, stratégies fondées sur l'information, création d'enclaves ou de regroupements d'activités, crédit dirigé ou bonifié, partage des risques. Certaines interventions se justifient d'un point de vue économique, comme c'est le cas pour les externalités ou d'autres défaillances du marché⁴. D'autres peuvent être considérées comme un « optimum de second rang » compte tenu de la lenteur des progrès dans le traitement des problèmes de base⁵. D'autres encore visent à accélérer la croissance en ciblant certains secteurs. Quelles que soient leurs motivations, toutes doivent éviter les écueils que représentent les exigences hétérogènes d'entreprises soucieuses de protéger leurs propres intérêts, les pressions induites par la recherche de rente et tous les autres éléments susceptibles de faire échouer les politiques adoptées.

Ce chapitre examine tout d'abord certains des principaux enseignements tirés de la mise en œuvre des interventions sélectives. Il décrit ensuite quelques pratiques actuellement en place pour la réalisation d'objectifs courants : intégrer les entreprises informelles et rurales, débrider le potentiel de croissance des petites entreprises, tirer parti de l'ouverture internationale et gravir l'échelle de la technologie.

Les charmes – et les pièges – des interventions sélectives

S'il était possible d'identifier et de cibler de manière rentable les activités ou secteurs les plus porteurs, on pourrait amorcer ou accélérer la croissance sans tenir compte du problème, souvent complexe, de l'amélioration des fondements du climat de l'investissement. De telles stratégies revêtent en outre un intérêt politique non négligeable. Les pouvoirs publics ont souvent à cœur d'être considérés comme favorisant le développement économique,

et les entreprises bénéficiant d'un traitement préférentiel se réjouissent de ces privilèges⁶. C'est pourquoi les pays évaluent la faisabilité de différentes interventions sélectives.

L'expérience révèle que ces stratégies sont loin d'être simples et qu'elles peuvent se solder par un échec cuisant. On distingue trois principaux enjeux : identifier les candidats méritant de bénéficier de privilèges, lutter contre la recherche de rente et s'assurer de l'adéquation entre le coût et l'efficacité d'une intervention.

Identifier les candidats méritant de bénéficier de privilèges

Certaines interventions sont motivées par des dysfonctionnements du marché au sens large. Comme l'évoque le chapitre 3, la R&D, l'IDE et (éventuellement) les exportations peuvent exercer un impact

positif sur l'économie et, par conséquent, méritent d'être privilégiés pour cette seule raison. Même à l'intérieur d'un pays, l'objectif qui consiste à stimuler l'emploi et l'activité économique en un lieu donné peut pousser les autorités locales à déployer des efforts particuliers pour attirer les investisseurs. Par ailleurs, on estime que certaines catégories d'entreprises, telles que celles de petite taille ou implantées en zone rurale, rencontrent souvent des difficultés spécifiques qui justifient des mesures supplémentaires.

Dans d'autres cas, l'État s'emploie à cibler des secteurs en leur accordant des privilèges. Il arrive que le choix de ces secteurs s'impose comme une évidence : par exemple, les pays exportateurs de ressources naturelles ont intérêt à accroître les activités de transformation au sein de leur économie, et les pays dotés de richesses touristiques doivent s'efforcer de les valoriser. Parfois, les autorités cherchent au-delà des avantages comparatifs les plus évidents, dans l'espoir de promouvoir des secteurs promettant un rendement encore plus élevé. Si ces dispositifs peuvent produire des effets positifs importants, l'expérience montre qu'ils sont aussi nettement plus complexes.

Le développement industriel est généralement un processus d'innovation, et il est difficile de prévoir dans quelle branche un pays ou une région saura s'imposer⁷. On ne compte plus les réussites inattendues : la confection au Bangladesh, les fleurs coupées en Colombie, les logiciels en Inde, l'horticulture au Kenya, Honda et Mitsubishi dans le secteur automobile japonais (encadré 8.1)⁸. À l'inverse, nombre d'interventions sectorielles n'ont pas atteint leur but (encadré 8.2).

Même lorsqu'une intervention sélective semble avoir porté ses fruits, sa contribution à la croissance demeure controversée. Ainsi, selon de récentes études, les mesures prises par la Corée du Sud pour promouvoir ses industries lourdes et chimiques n'ont pas eu d'impact marqué sur la croissance⁹. Les obstacles à la concurrence peuvent réduire considérablement les incitations offertes aux entreprises protégées pour innover et se montrer performantes, ce qui retarde le développement économique à long terme au lieu de le stimuler¹⁰.

Hormis les avantages comparatifs les plus évidents d'un pays, il devient de plus en plus difficile d'identifier les secteurs susceptibles d'être porteurs. Avec la baisse du coût de l'information, la mobilité accrue du capital, l'apparition de réseaux de distribution mondiaux et les avancées technologiques permanentes, les modes de développement industriel et les avantages comparatifs évoluent à un rythme sans précédent¹¹. La concurrence entre pays s'intensifie également. Au moment où les États

ENCADRÉ 8.1 *Succès inattendus au Bangladesh et au Kenya*

Le cas du Bangladesh et du Kenya montre combien il est difficile, pour les autorités nationales, de déterminer quels seront les secteurs les plus porteurs.

La confection au Bangladesh. En 1979, espérant contourner les contingents américains et se débarrasser de vieilles machines textiles, le groupe sud-coréen Daewoo s'est associé avec un Bangladais pour créer Dosh, entreprise en participation. Le personnel et les dirigeants de Dosh passèrent quelque temps en Corée pour apprendre de nouveaux processus et techniques de gestion. Personne (pas même Daewoo) ne fondait de très grands espoirs sur Dosh, mais ce projet fut tout de même une réussite. Les 130 salariés d'origine (à l'exception de 5 d'entre eux) quittèrent Dosh pour créer leurs propres usines ou rejoindre d'autres nouvelles entreprises. Le Bangladesh devint l'un des principaux acteurs du secteur de la confection, avec un effectif de près d'un million, avec une majorité de femmes, et des exportations d'une valeur de 3,6 milliards de dollars en 2003.

Les produits d'horticulture au Kenya. Ces dix dernières années, le Kenya est devenu un grand exportateur de produits d'horticulture : fruits, légumes et fleurs coupées. Parmi les pays en développement, il est désormais le deuxième exportateur de légumes frais vers l'Union européenne et le deuxième exportateur de fleurs coupées. Les exportations de produits d'horticulture ont franchi la barre des 350 millions de dollars en 2003, dépassant celles du café, et le secteur emploie plus de 135 000 personnes, dont beaucoup de femmes. Cet essor tient aux efforts des entreprises, et non à l'intervention des pouvoirs publics. Petits agriculteurs, investisseurs étrangers, exportateurs issus de la minorité asiatique du Kenya : tous ont joué un rôle essentiel dans le développement d'une agriculture contractuelle, dans l'introduction de nouvelles technologies et variétés, ainsi que dans la mise en relation du secteur de l'horticulture avec les marchés mondiaux.

Sources : Easterly (2001) ; Rhee (1990) ; English, Jaffee et Okello (2004).

ENCADRÉ 8.2 *Exemple d'un échec : la SOTEXKA au Sénégal*

La SOTEXKA (Société Textile de Kaolack) a été fondée vers 1980. L'objectif était de créer un conglomérat de textile et de confection compétitif à l'échelle internationale, avec une usine de filature, de tissage, de tricotage, de teinture et d'impression à Kaolack et un site de confection à Louga. L'investissement initial (25 millions de dollars) a été financé par des prêts garantis par l'État et par l'acquisition de 28 % du capital par les pouvoirs publics.

Achevées au milieu des années 80, les deux usines n'entrèrent en activité qu'en 1989. À

l'époque, celle de Kaolack fonctionna brièvement, à 20 % de ses capacités. Elle fut fermée au bout de quelques mois en raison de difficultés techniques et de son incapacité à payer sa consommation de coton et d'électricité. En 1990, elle a fonctionné quelques mois seulement avant de fermer à nouveau ses portes. Tous les efforts destinés à relancer le projet demeurent vains à ce jour.

Source : Golub et Mbaye (2002).

d'Asie de l'Est avaient recours aux interventions sélectives pour aider leurs secteurs exportateurs, rares étaient les autres pays en développement qui en faisaient autant. Aujourd'hui, on ne trouve guère de pays qui n'aient pas les mêmes ambitions, alors que l'intensification de la concurrence réduit les perspectives de succès. Depuis 1962, le nombre de pays exportant des équipements électriques a triplé, et celui des exportateurs de pièces détachées automobiles a plus que doublé (figure 8.1).

Par conséquent, on ne peut plus se fier aujourd'hui à des stratégies qui auraient pu fonctionner autrefois. Dans le meilleur des cas, il est difficile d'identifier des secteurs en particulier. Bien sûr, les entreprises individuelles prennent ce type de risque. Mais elles le font avec l'argent de leurs actionnaires, et ce sont ces derniers qui empochent les gains... ou perdent leur mise. Lorsque l'État fait de même, il engage l'argent des contribuables, ce qui doit l'inciter à plus de prudence.

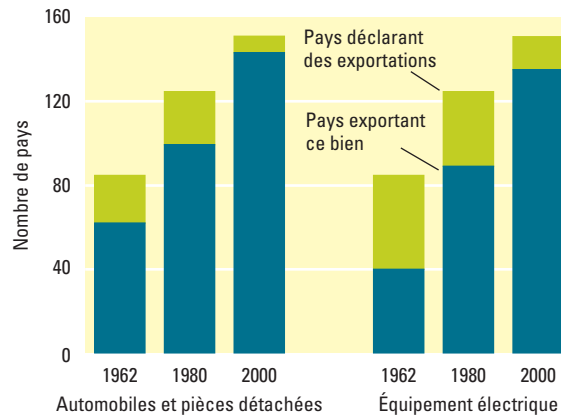
Lutter contre la recherche de rente

Le succès d'une intervention dépend de la capacité à combattre l'inévitable comportement de recherche de rente. La plupart des entreprises pensent apporter au développement économique une contribution en quelque sorte unique, et sont prêtes à investir des moyens considérables pour s'attirer les faveurs des pouvoirs publics. Les interventions sélectives qui transfèrent les coûts et les risques aux consommateurs, aux contribuables ou à d'autres sont attrayantes. Celles qui dissimulent l'ampleur de ce transfert le sont encore davantage.

Les obstacles à l'importation et autres restrictions au libre jeu du marché offrent aux entreprises des avantages monopolistiques et ne les encouragent guère à faire preuve d'efficacité. Les coûts pour les consommateurs (y compris pour les entreprises qui dépendent du secteur protégé pour leurs facteurs de production), sous la forme de hausses des prix, dépassent souvent, et de loin, les gains enregistrés par le secteur protégé, mais ils peuvent être difficiles à évaluer par l'utilisateur final. Le transfert des risques commerciaux aux contribuables, que ce soit par le biais de garanties de l'État contre des risques spécifiques ou du partage de risques au moyen de diverses entreprises en participation publiques, n'incite pas non plus les entreprises à se montrer performantes. Les risques assumés par les contribuables sont rarement décrits de façon explicite¹². Le crédit dirigé ou bonifié peut aussi masquer le coût pour les contribuables et pour les autres emprunteurs.

En outre, les programmes qui génèrent des rentes pour les entreprises sont réputés difficiles à démanteler, même lorsque leur coût excède nette-

Figure 8.1 La concurrence s'accroît avec la multiplication des pays exportant des produits plus nombreux



Source: Base de données World Integrated Trade Solutions (disponible sur wits.worldbank.org).

ment leurs avantages. Les entreprises bénéficiant de privilèges spéciaux ont tout intérêt à s'opposer à leur suppression et les considèrent souvent comme un dû. Celles qui supportent le fardeau des distorsions sont généralement plus disparates et moins motivées pour s'organiser.

Mettre en adéquation les coûts et l'efficacité

Les interventions sélectives seraient moins risquées si les pouvoirs publics pouvaient être raisonnablement certains d'atteindre un niveau d'efficacité en rapport avec les coûts engagés. Il arrive parfois que les résultats des interventions soient à la hauteur des attentes. Ainsi, le Costa Rica a réussi à attirer Intel, ce qui a eu des retombées considérables sur son économie¹³ (encadré 7.2). De récentes études menées aux États-Unis révèlent que quelques-unes des villes qui parviennent à attirer d'importants investissements par des mesures d'incitation peuvent aussi en retirer une valeur ajoutée lorsque les effets positifs s'entendent au sens large, incluant notamment les augmentations de la base d'imposition locale consécutive à une hausse des prix fonciers¹⁴.

Malheureusement, les effets positifs ne vont pas de soi. Ainsi, lorsqu'il propose des incitations spéciales destinées à attirer les investisseurs, l'État se heurte à un inconvénient majeur: le déficit d'information. Il ne peut connaître le « juste » niveau d'incitation requis pour susciter le comportement souhaité. Il peut aisément être victime d'une attitude opportuniste de la part d'entreprises et proposer des incitations alors qu'aucune n'est nécessaire, ou simplement payer trop¹⁵.

C'est en particulier dans un environnement concurrentiel que la classe politique subit de fortes pressions pour surenchérir et peut être victime de la « malédiction du gagnant » qui guette tout enchérisseur¹⁶. Les résultats peuvent aussi se révéler négatifs lorsque les aides sont versées à l'avance ou doivent servir à édifier une infrastructure spécifique et que l'entreprise ne tient pas ses promesses. C'est par exemple ce qu'a appris récemment, à ses dépens, la ville d'Indianapolis, aux États-Unis (encadré 8.9).

Par ailleurs, les coûts ne se limitent pas au manque à gagner fiscal ni à des investissements publics spécifiques. Les programmes qui restreignent le jeu du marché répercutent des coûts sur les consommateurs, et ceux qui font appel au crédit dirigé les transfèrent à d'autres emprunteurs. Les interventions sélectives peuvent également provoquer des distorsions qui ont des retombées sur les marchés des produits et des facteurs. Nombre de distorsions dont pâtit actuellement le climat de l'investissement de certains pays résultent de mesures sélectives antérieures.

Enseignements généraux tirés de l'expérience

Avant de nous pencher sur des stratégies en particulier, commençons par détailler quelques enseignements généraux. En théorie, les interventions sélectives peuvent exercer un impact positif au niveau social. Dans la pratique, les vraies réussites sont rares et les échecs nombreux, même dans les pays développés dotés de compétences techniques solides et de systèmes bien établis de lutte contre la recherche de rente. Les interventions sélectives ciblant d'autres aspects que les avantages comparatifs les plus évidents d'un pays comportent sans nul doute des risques. Cependant, un bilan des expériences menées à travers le monde révèle qu'il n'existe pas de stratégie infaillible, même pour des programmes moins ambitieux. On peut donc penser que cette affirmation se vérifie aussi de manière plus globale. L'ampleur potentielle des gains doit évidemment être prise en compte par les pouvoirs publics. Mais qu'est-ce qui détermine les chances de réaliser ces gains de manière efficace par rapport aux coûts ? On distingue essentiellement trois facteurs :

- **Cible de l'intervention.** Étant donné la nature dynamique du développement industriel, plus la cible de l'intervention est resserrée autour d'entreprises ou de secteurs spécifiques, plus ses chances de réussite sont limitées. Par conséquent, les mesures destinées à encourager l'IDE ou les progrès technologiques dans leur ensemble comportent moins de risques

que celles plus axées sur une entreprise ou un secteur en particulier.

- **La relation avec les fondements du climat de l'investissement.** Étant donné la diversité des facteurs qui influent sur l'incitation des entreprises à investir à des fins productives, plus un programme tente de remédier aux faiblesses touchant les fondements du climat de l'investissement au lieu de s'appuyer sur eux, plus ses perspectives de succès sont limitées.
- **La qualité de la gouvernance.** Les interventions sélectives ne requièrent pas nécessairement davantage de compétences ou de moyens que des mesures de base. En fait, nombre d'entre elles en exigent moins. Elles sont toutefois plus vulnérables aux comportements de recherche de rente des entreprises et des fonctionnaires. Par conséquent, plus les stratégies visant à lutter contre ces comportements présentent des failles, moins elles sont susceptibles d'être fructueuses.

Lorsqu'il est impossible de garantir une issue positive, beaucoup dépend de l'ampleur de l'enjeu. Les programmes nécessitant des dépenses budgétaires substantielles, qui transfèrent des risques considérables aux contribuables ou créent de sérieuses distorsions sur le marché, comportent davantage de risques que ceux visant la diffusion d'informations, bien que ces derniers puissent, eux aussi, être coûteux. Outre ces calculs, quelles autres mesures l'État peut-il prendre pour réduire les risques inhérents aux interventions sélectives ? Les expériences menées dans le monde font apparaître six principes directeurs de base pour la conception et la mise en œuvre de tout programme de ce type :

1. Avoir un objectif clair et une justification précise. En l'absence d'objectif clair, il est impossible de déterminer si un programme atteint le but voulu et s'il le fait de manière rentable. Il arrive que des objectifs multiples (et parfois contradictoires) soient visés simultanément¹⁷. Les programmes assortis de justifications ou d'objectifs imprécis risquent aussi de masquer le fait que les retombées positives sont bénéfiques à des groupes politiquement influents et ne se répercutent pas plus largement au niveau social.

2. Séparer les causes des problèmes de leurs symptômes. Nombre d'obstacles auxquels les entreprises doivent faire face ont pour origine des échecs de l'État dans d'autres domaines : faible protection des droits de propriété, formalités administratives trop

lourdes, corruption, dysfonctionnement des politiques d'infrastructure ou État se substituant au marché du crédit. Les progrès dans l'élimination des causes des problèmes promettent d'avoir un impact plus large et plus durable que des mesures ciblées risquant d'introduire de nouvelles distorsions ou tout simplement de détourner l'attention de ces causes.

3. Faire correspondre l'instrument à la logique de l'intervention. Différentes logiques d'intervention exigent différents instruments. Les interventions sur les marchés financiers constituent rarement le moyen le plus efficace de gérer les éventuelles retombées. Les incitations fiscales ne répondent pas aux limites propres au marché du crédit. La création d'infrastructures publiques n'influe pas clairement sur les incitations des entreprises à innover, et les restrictions au libre jeu du marché émoussent ces incitations.

Lorsqu'une intervention sélective vise la réduction de la pauvreté ou tout autre objectif social, les gouvernants doivent considérer différents instruments équivalents. Par exemple, les transferts directs aux personnes et les services d'enseignement ou de formation bénéficient généralement davantage aux pauvres que les mesures de soutien aux entreprises employant des pauvres. En effet, dans ce dernier cas, les propriétaires et dirigeants s'emparent d'une bonne partie des bienfaits.

4. Imposer une discipline. L'un des grands défauts des stratégies traditionnelles de remplacement des importations tenait au fait que les entreprises n'avaient guère l'obligation d'améliorer leurs performances. Au contraire, elles étaient de plus en plus auto-satisfaites et dépendantes de l'aide publique. De nombreuses autres formes de soutien aux entreprises, notamment sur le plan financier, ne sont pas non plus soumises à une obligation de résultat. Il en découle un manque de discipline, y compris au niveau du remboursement, et les bienfaits sociaux recherchés ne peuvent être concrétisés.

Dans la mesure du possible, l'attribution de privilèges particuliers doit être soumise à des conditions de résultats. Les performances sont mesurées sur la base de critères objectifs¹⁸. Les interventions de la Corée du Sud en vue de promouvoir ses entreprises exportatrices ont été couronnées de succès grâce à une discipline axée sur les performances¹⁹. Cette discipline peut revêtir de nombreuses formes. Au lieu de paiements initiaux ou d'exonérations fiscales, l'aide peut se fonder sur un amortissement accéléré et ainsi ne bénéficier qu'aux entreprises qui réalisent les investissements annoncés²⁰. Limiter dans le temps tout privilège particulier peut aussi

contraindre les entreprises à une plus grande discipline.

5. Veiller à la transparence. La transparence est la clé pour discipliner à la fois les pouvoirs publics et les entreprises. La recherche de rente est à l'origine de nombreuses demandes de privilèges particuliers, et les effets positifs peuvent aisément engendrer de la corruption. Les programmes qui laissent aux gouvernants une grande liberté dans la sélection des entreprises remplissant les conditions créent de l'incertitude pour ces dernières, ainsi que des risques d'abus. La transparence, notamment en ce qui concerne le volume, la forme et les bénéficiaires de l'aide, permet au public d'en apprécier l'efficacité de façon simple et régulière. Une définition précise des objectifs, des instruments et des mesures des performances est essentielle. Il est aisé de faire preuve de transparence avec des subventions explicites et des incitations fiscales. Il est moins facile d'évaluer les obstacles au libre jeu du marché, les crédits dirigés ou d'autres programmes pour lesquels les avantages personnels et les coûts sociaux sont opaques et, par conséquent, plus susceptibles d'être subtilisés ou détournés. La plupart des membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et un nombre croissant d'autres pays publient des estimations du coût du traitement préférentiel en termes de recettes fiscales perdues²¹.

6. Réexaminer les programmes régulièrement. Même les programmes qui remplissent les cinq premiers critères peuvent ne pas produire les résultats escomptés, créer des distorsions inattendues ou ne pas s'adapter à l'évolution des conditions. Néanmoins, leurs bénéficiaires ont toutes les raisons de s'opposer à leur suppression. Il est donc primordial d'examiner ces programmes à intervalles réguliers. Le Botswana et Taïwan (Chine) ont éliminé des programmes à l'issue d'un réexamen qui avait amené à s'interroger sur leur efficacité²². Les pouvoirs publics peuvent veiller à ce que les programmes incluent une clause de caducité automatique, qui subordonne à une évaluation transparente des coûts et avantages le maintien ou l'extension des dispositifs au-delà d'une certaine date²³. L'intervalle entre deux examens doit être suffisamment long pour laisser aux entreprises un peu de prévisibilité, mais pas trop (dans presque tous les secteurs à forte intensité capitalistique).

Les résultats obtenus dans certains domaines

Les pouvoirs publics ont recours à des interventions sélectives non seulement pour tenter d'identifier des secteurs prometteurs, mais aussi, souvent, pour

hâter la réalisation de certains des objectifs qu'un climat d'investissement favorable permet d'encourager. Comme nous l'avons évoqué dans le chapitre 3, ces objectifs sont notamment les suivants :

- Intégrer les entreprises informelles et rurales
- Débrider le potentiel de croissance des petites entreprises
- Tirer parti de l'ouverture internationale
- Gravier l'échelle de la technologie

Quels sont les enseignements ?

Intégrer l'économie informelle

L'économie informelle se compose d'entreprises très diverses. Elle nécessite donc une approche pluridimensionnelle (chapitre 3). Dans le chapitre 5, nous avons analysé les stratégies visant à renforcer les incitations de ces entreprises à entrer dans le secteur formel. Nous allons à présent nous pencher sur le rôle que peuvent jouer les interventions sélectives dans l'amélioration des conditions offertes aux micro-entrepreneurs opérant dans le secteur informel. Ces derniers profitent des fondements d'un bon climat de l'investissement : droits de propriété protégés, fiscalité et réglementation adaptées, marchés financiers et infrastructure appropriés, marchés du travail efficaces. Mais certains pays ne s'arrêtent pas là.

Élargir les moyens d'expression et l'accès. Si l'on veut accompagner les micro-entrepreneurs du secteur informel, la première étape consiste à leur don-

ner une voix plus importante dans les cercles politiques. En effet, nombre d'entre eux ne sont pas reconnus par l'État, ni considérés comme des acteurs à part entière. Il existe toutefois des cas dans lesquels leur voix est entendue. Ainsi, à Ahmedabad, en Inde, l'Association des femmes installées à leur compte a aidé 550 000 Indiennes à créer des services coopératifs de financement, de santé et de garderie. Elle a aussi rédigé, en collaboration avec le ministère du Développement urbain et des groupes locaux, un projet de loi destiné à donner aux marchands ambulants un statut juridique et à lutter contre l'octroi frauduleux d'autorisations²⁴. À Durban, en Afrique du Sud, d'autres dispositifs permettent aux pouvoirs publics d'élargir les opportunités offertes à d'importants pans de l'économie informelle (encadré 8.3).

Améliorer l'accès au crédit. Le microcrédit constitue l'une des premières sources de financement extérieur pour les entreprises informelles qui ne peuvent apporter de garanties, et peut aider les micro-entrepreneurs à développer des activités pérennes (chapitre 6). Si la plupart des programmes de microcrédit étaient financés jusqu'à présent par des pays et des donateurs, les efforts se concentrent désormais sur la promotion de structures de microcrédit commerciales. Il s'agit de supprimer les entraves découlant de la réglementation, d'encourager la création d'agences d'évaluation du crédit et de veiller à ce que des entités non commerciales n'entravent pas le développement du marché (encadré 6.3).

Encourager les relations avec le secteur formel. L'encouragement de liens avec le secteur formel, qui est souvent considéré comme un moyen optimal d'amener les entreprises informelles vers ce secteur, est rarement couronné de succès. Pourtant, les initiatives permettant le partage d'informations à moindre frais peuvent parfois aider fournisseurs et acheteurs à se trouver. PROMICRO, en Amérique centrale, en est un exemple : des organisations internationales, des organismes non gouvernementaux (ONG) et des associations locales de micro-entrepreneurs se sont associés pour mettre en relation, via Internet, des entreprises de cinq pays différents, diffuser des informations sur l'actualité des secteurs, publier des données économiques et proposer des liens vers des sites connexes²⁵.

Intégrer les entreprises rurales

L'intégration des entreprises rurales recoupe parfois celle des entreprises informelles, car les premières appartiennent souvent à l'économie non structurée. Néanmoins, la situation en milieu rural pose

ENCADRÉ 8.3 *Intégration des commerçants informels à Durban*

Avec la transition de l'Afrique du Sud de l'apartheid vers la démocratie en 1994, la politique économique nationale a accordé une nouvelle place au développement des petites entreprises. Pendant l'apartheid, de nombreuses activités informelles étaient pénalisées. Ainsi, la législation imposait aux marchands ambulants de déplacer leur étal toutes les demi-heures.

La nouvelle loi sur les entreprises a permis aux autorités locales d'encadrer une plus large palette d'activités. Constatant que seulement une personne économiquement active sur trois travaillait dans le secteur formel, Durban a créé un département du commerce informel et des petites entreprises, qui propose des approches innovantes pour aider les entreprises informelles et renforcer les liens existant entre ces dernières et le secteur formel. On considère désormais que les activités non structurées contribuent elles aussi à l'économie locale, ce qui se reflète dans la structure des prélèvements, dans les procédures d'enregistrement et dans la prestation des services.

Durban facture moins cher que d'autres villes l'utilisation de l'espace en centre-ville. Des forfaits

sont toujours appliqués à certains endroits, mais un nouveau règlement recommande de demander aux entreprises formelles et informelles des loyers et tarifs différents, en fonction du niveau de service. La décentralisation de l'enregistrement et du paiement réduit les coûts de transaction pour les commerçants les plus pauvres. Et un système d'information intégré est en cours d'élaboration pour que seules les entreprises qui se font enregistrer bénéficient de différents avantages (tels que l'accès à une formation subventionnée).

Le programme a profité de consultations. La municipalité de Durban a en effet lancé un processus consultatif d'une année sur les questions prioritaires, afin de recueillir l'opinion des associations d'entreprises, structurées ou non, de la classe politique, de la société civile et des organisations communautaires. Aujourd'hui, les commerçants informels participent à des initiatives pilotes de gestion de l'espace.

Source : Lund et Skinner (2004).

des problèmes supplémentaires. Parmi les principaux obstacles auxquels ces entités doivent faire face, citons l'inadéquation de l'infrastructure et des services publics et la difficulté d'accès au crédit (chapitre 3).

Améliorer l'infrastructure et les services publics. L'amélioration de l'infrastructure et des services publics dans les campagnes constitue un volet essentiel de toute stratégie visant à intégrer les entreprises rurales. Cependant, le financement de services destinés aux populations rurales se révèle difficile pour les pays qui ont peu de moyens (chapitre 6). Certains décident de lever les obstacles à l'entrée de petits prestataires sur le marché, car ces derniers jouent un rôle déterminant dans la fourniture d'électricité dans les zones rurales de pays tels que le Cambodge²⁶.

Améliorer l'accès au crédit. La réflexion sur les moyens d'améliorer l'accès au crédit dans les zones rurales est en pleine évolution (chapitre 6). L'ancienne approche axée sur des crédits dirigés ou bonifiés proposés par des organismes publics a souvent produit des résultats décevants (encadré 8.4). Les programmes se sont révélés non viables, ils n'ont pu atteindre une majorité d'agriculteurs²⁷ et ont empêché l'intervention d'intermédiaires financiers privés²⁸. En outre, ils se sont traduits par des « subventions » non intentionnelles, sous la forme de taux de rétrocession négatifs, captés par les catégories riches et influentes plutôt que par les pauvres. Le taux de remboursement des crédits bonifiés est ainsi souvent descendu bien en dessous de 50 %, et le coût des subventions a explosé²⁹.

Cette méthode traditionnelle souffre d'une méconnaissance du marché du crédit rural : les communautés rurales étant jugées trop pauvres pour épargner, les efforts s'étaient concentrés sur le crédit. Les institutions financières ont renoncé à mobiliser l'épargne rurale, qui aurait pu servir à accorder des prêts aux entrepreneurs et aux ménages. Pourtant, le manque d'organismes d'épargne est cité comme un obstacle important dans les enquêtes menées en milieu rural³⁰.

La nouvelle tendance consiste à améliorer le climat de l'investissement pour les prestataires commerciaux de services de financement, notamment en renforçant les droits de propriété et en adaptant la réglementation. La création d'un environnement plus favorable au microcrédit peut aussi faciliter l'accès au crédit des habitants pauvres des campagnes³¹. Des projets sont en cours afin d'adapter le microcrédit aux besoins des zones rurales (emprunts saisonniers et activités non agricoles)³².

ENCADRÉ 8.4 *Le crédit rural au Brésil*

Le programme brésilien de financement rural illustre certains des problèmes liés au crédit dirigé.

Malgré l'assouplissement récent de nombreuses règles applicables au crédit dirigé, celui-ci demeure une importante source de financement (il représentait environ 38 % des prêts au Brésil en mars 2002). Assorti de taux d'intérêt préférentiels, il provoque une segmentation des marchés et une distorsion des prix, augmentant ainsi le coût du capital. Le taux de recouvrement des prêts reste faible et, les banques publiques, qui ne détiennent que de maigres portefeuilles de crédit et qui souffrent d'inefficience, ont dû être recapitalisées en juin 2001.

Les programmes de crédit dirigé atteignent rarement leur cible : les 2 % de clients les plus importants reçoivent plus de 57 % des prêts, les 75 % d'emprunteurs les plus petits seulement 6 %. Les agriculteurs aisés semblent avoir attiré à eux les subventions, faisant grimper le prix des terres agricoles à mesure que ces subventions étaient transformées en actifs fonciers. Le budget nécessaire au versement de ces subventions, qui a été apporté par des prêts autorisés plutôt que par le Trésor, a creusé les écarts de taux d'intérêt et renchéri le financement pour les secteurs non prioritaires.

Source : Klapper et Zaidi (2004).

Financer des services de vulgarisation en milieu rural. Les services de vulgarisation peuvent contribuer à accroître la productivité agricole et le revenu rural, et certaines études ont révélé un taux de rendement élevé³³. Lorsque ces services sont publics, on observe souvent une faible responsabilisation, une mauvaise coordination avec la recherche agricole et un manque de viabilité financière. De nouveaux mécanismes tentent d'y remédier en faisant appel à des prestataires privés, en décentralisant la conception et la gestion des programmes, ainsi qu'en axant ceux-ci davantage sur la demande. La viabilité financière reste néanmoins problématique³⁴. Les systèmes de rémunération à l'acte permettent de l'améliorer, mais réduisent la demande émanant des agriculteurs pauvres. Si la décentralisation peut aboutir à une responsabilisation accrue, elle augmente aussi le risque d'ingérence politique.

Offrir des incitations fiscales. De nombreux pays proposent des allègements fiscaux, notamment aux grandes entreprises établies en milieu rural. Attrayantes car créatrices d'emplois et porteuses de diversification dans les zones de grande pauvreté, ces mesures se justifient également par le manque de services publics locaux³⁵. Néanmoins, elles réduisent aussi les moyens dont dispose l'État pour améliorer ces services.

Débrider le potentiel de croissance des petites entreprises

Les pouvoirs publics accordent souvent une attention particulière aux besoins des petites entreprises du secteur formel. Si les affirmations les plus audacieuses sur la contribution de ces entités à la croissance demeurent difficiles à prouver (chapitre 3), il n'en demeure pas moins que cette catégorie est bien plus pénalisée que les

autres par un mauvais climat de l'investissement et a beaucoup plus de difficultés à obtenir des prêts.

Renforcer la protection des droits de propriété, réduire les formalités administratives, accroître l'efficacité de l'administration fiscale, lutter contre la corruption, améliorer le fonctionnement des marchés financiers et développer l'infrastructure : de meilleurs fondements du climat de l'investissement apportent aux petites entreprises des bienfaits considérables. Certains pays vont plus loin en offrant aux petites entreprises des privilèges particuliers.

Améliorer l'accès au crédit. Résultant de l'asymétrie de l'information, les difficultés des petites entreprises à obtenir des prêts sont accentuées par des droits de propriété peu protégés et encore plus par d'autres distorsions sur les marchés financiers (chapitre 6). Au lieu de s'attaquer à ces problèmes, de nombreux pays proposent des programmes spéciaux proposant aux petites entreprises des crédits dirigés ou bonifiés. Ces programmes enregistrent des résultats médiocres dans les pays en développement. Les prêts vont plutôt à des entreprises dotées de bonnes relations politiques. La discipline de remboursement peu stricte met en péril la viabilité d'un tel système. Le crédit bonifié décourage les éventuels créanciers commerciaux³⁶ et débouche rarement sur une croissance plus rapide des entreprises³⁷. Une étude portant sur les petites entreprises en Corée du Sud a révélé que le crédit bonifié n'était nullement supérieur au crédit commercial, essentiellement en raison des critères d'admission étroits et des retards dans l'obtention des fonds³⁸. Les efforts visant à améliorer l'accès au crédit n'ont pas non plus beaucoup d'effet lorsque d'autres problèmes liés au climat de l'investissement réduisent les incitations des entreprises à réinvestir leurs propres ressources³⁹.

Accompagner le développement des entreprises. On estime souvent qu'il est particulièrement difficile pour les petites entreprises d'accéder à des services d'appui au développement (formation, conseil, marketing, transfert de technologie et relations commerciales) adaptés à leurs besoins. Traditionnellement, l'État ou les donateurs créaient des institutions publiques ou s'arrangeaient pour que des ONG offrent ces services gratuitement ou à un tarif fortement subventionné. En général, ces efforts se révélaient inefficaces : faible participation, dépassement des budgets et difficulté à s'adapter aux besoins des clients. Ils empêchaient également l'émergence de prestataires commerciaux pour ce type de ser-

vices. Aujourd'hui, on étudie des approches plus axées sur le marché, ciblant des secteurs sous-servis, grâce à des programmes autonomes et rentables⁴⁰. Néanmoins, l'expérience montre que des conflits risquent de surgir lorsque l'on veut simultanément étendre la portée et assurer la viabilité de ces programmes⁴¹. En outre, la rentabilité des méthodes plus récentes n'a pas encore été évaluée⁴².

Favoriser les regroupements d'activités. En raison de la proximité avec d'autres entreprises, les économies d'agglomération peuvent stimuler la productivité et la croissance⁴³. Les mesures visant à développer ces économies par le biais de regroupements d'activités se sont imposées dans les années 90 en tant que moyen d'aider les petites entreprises à croître et à évoluer en faisant jouer leurs complémentarités⁴⁴. Une récente étude a identifié plus de 500 initiatives de ce type, principalement dans les économies développées et en transition⁴⁵. Cependant, les pouvoirs publics ont du mal à identifier les secteurs où ces pôles d'activités porteront leurs fruits⁴⁶, et l'hétérogénéité de ces derniers ne facilite pas l'élaboration d'une recette du succès valable pour tous⁴⁷. Lorsqu'on regroupe des entreprises à faible productivité, il convient également de trouver un compromis entre le renforcement des entités individuelles et celui de leurs synergies. Et les comportements opportunistes de la part de quelques-unes peuvent mettre en péril les services collectifs⁴⁸.

On constate que ces initiatives de regroupement doivent émaner du secteur privé et que l'aide publique ne peut se substituer au manque d'engagement de ce dernier. Une étude sur l'expérience de l'USAID (*U.S. Agency for International Development*) dans 26 pays conclut qu'un financement public trop important réduit les possibilités d'appropriation locale des projets⁴⁹. Pour que leur regroupement soit fructueux, les entreprises doivent être capables d'œuvrer ensemble pour leurs intérêts communs. Surmonter les hostilités au sein des entreprises peut se révéler difficile, comme en témoigne une initiative menée par un donateur dans le secteur du cachemire en Mongolie. Dans ce cas, les bienfaits que procurent de nouveaux débouchés ont renforcé la confiance dans le processus et entraîné l'expansion du secteur⁵⁰.

Instaurer des privilèges commerciaux. Certains pays érigent des barrières réglementaires pour protéger les petites entreprises contre une concurrence excessive de la part des plus grandes. Néanmoins, ces barrières dissuadent aussi les entreprises de croître. Prenons l'exemple des activités réservées

aux petites entreprises en Inde. Non seulement la participation d'entreprises plus grandes et plus efficaces a été limitée, au détriment des consommateurs, mais les entreprises sont restées de petite taille et l'évolution générale de la productivité a été freinée (encadré 8.5).

Tirer parti de l'ouverture internationale

L'IDE et les exportations peuvent avoir des répercussions positives sur l'économie locale (chapitre 3). Pour profiter de ces gains, de nombreux pays procèdent à des interventions sélectives afin d'attirer l'IDE, de promouvoir les exportations ou les deux.

Enclaves et zones franches. Dans un environnement difficile, on peut notamment améliorer le climat de l'investissement en créant des enclaves qui offrent aux entreprises participantes une protection renforcée, une infrastructure de meilleure qualité, ainsi qu'un environnement fiscal et réglementaire moins pesant. Ces enclaves permettent à l'État de concentrer ses efforts sur une zone géographique donnée. Elles peuvent aussi servir à expérimenter de nouvelles approches, comme ce fut le cas en Chine avec les zones économiques spéciales instaurées après 1980 (encadré 8.6).

Un exemple courant d'enclaves est constitué par les zones franches pour les activités d'exportation. Fin 2002, quelque 3 000 zones franches avaient été créées dans 116 pays, procurant des emplois à près de 43 millions de personnes, des femmes pour la plupart⁵¹ (tableau 8.1).

Malgré leur popularité, les zones franches ne sont pas toujours un succès. Les pays où la protection des droits de propriété, la gouvernance ou l'infrastructure laisse à désirer risquent de ne pas attirer les investisseurs vers leurs zones franches⁵². Et même en cas de réussite, une analyse approfondie révèle souvent que la zone franche a bénéficié d'autres facteurs favorables⁵³ (encadré 8.7).

Les enclaves ont, par nature, des avantages limités lorsqu'elles restreignent les améliorations du climat de l'investissement à une seule zone ou confèrent des privilèges particuliers difficiles à appliquer au reste de l'économie. Ce problème concerne tout particulièrement les petits pays dépourvus d'une base industrielle développée. En l'absence d'un large éventail de fournisseurs locaux, les enclaves sont moins susceptibles de développer des liens et des circuits profitant aux entreprises locales ou de jeter les fondements d'une libéralisation plus large des échanges. Elles ont le plus de chances de générer des effets positifs lorsqu'elles sont intégrées à une stratégie globale visant à tester et à démontrer les bienfaits des réformes, ainsi qu'à améliorer progressivement le climat de l'investissement pour l'économie dans son ensemble, comme en Chine.

ENCADRÉ 8.5 Le choix de rester une petite entreprise en Inde

Depuis 1967, en Inde, la fabrication de certains types de produits est réservée aux petites entreprises (avec jusqu'à environ 200 000 dollars d'investissements dans les usines et les machines). Le nombre de ces produits a augmenté, passant de 47 lors de l'introduction du programme à 675 en 2004. Une fois qu'un type de produits est réservé, il devient inaccessible à toute nouvelle entreprise, grande ou moyenne. Celles qui le produisent déjà ne doivent pas dépasser le niveau annuel le plus élevé atteint au cours des trois années précédant l'établissement de la liste.

Ce système de produits réservés dissuade de nombreuses petites entreprises de s'agrandir. Lorsqu'elles développent leur activité, elles le font en créant d'autres petites unités. Cette politique, qui favorise la stagnation et génère des coûts élevés pour les producteurs et les consommateurs, freine la croissance dans l'ingénierie légère et dans l'agroalimentaire, ainsi que les exportations de textile et de cuir. Selon des études et des tests empiriques, les entreprises fabriquant des produits réservés

fonctionnent à une capacité inférieure, sont moins dynamiques sur le plan technologique et affichent une productivité moindre, voire une rentabilité plus faible.

Malgré son intention de protéger les petites entreprises, la politique de produits réservés n'atteint pas son objectif. Nombre de produits réservés peuvent être librement importés ou le niveau de production local reste faible. Une étude de 1997 a révélé que plus de 550 articles figurant sur la liste pouvaient être importés librement, et que pas moins de 90 d'entre eux étaient fabriqués par une seule entreprise. En outre, 68 articles représentaient 81 % de la valeur de production totale des produits réservés et étaient réalisés par 83 % des entreprises. La même étude recommandait d'abolir ce système. Fin 2003, 165 articles avaient été retirés de la liste.

Sources : Morris et al. (2001) ; Hussain (1997) ; Gupta (1999) ; ministère indien des Petites entreprises (2003) ; Harsh (2003) ; Katrak (1999) ; Banque mondiale (2003c) ; Deccan Herald (2003).

ENCADRÉ 8.6 Les zones économiques spéciales en Chine

En 1980, la Chine a établi quatre zones économiques spéciales : trois dans la province du Guangdong (Shenzhen, Zhuhai et Shantou), près de Hong-Kong (Chine), et une dans la province du Fujian (Xiamen), non loin de Taïwan (Chine). Ces zones offraient des incitations spéciales aux investisseurs étrangers, notamment des exonérations fiscales et des franchises de droits pour les exportateurs, ainsi qu'une réglementation souple du travail. L'infrastructure et le cadre juridique pour l'IDE ont également été améliorés. Les entreprises nationales ont été encouragées à tisser des liens avec les investisseurs étrangers. Résultat : le secteur privé national a prospéré dans ces zones, sous l'influence positive de l'IDE et d'un meilleur climat de l'investissement.

Deux facteurs ont contribué au succès des premières zones. Le premier est la proximité de Hong-Kong et de Taïwan, en expansion rapide, où les investisseurs ont été attirés par le coût réduit des terrains et de la main-d'œuvre. Le second est l'accord conclu entre les autorités centrales et provinciales pour le partage des recettes fiscales, une façon d'inciter au développement de l'infrastructure locale.

L'IDE a ainsi explosé dans ces zones, passant de 23,4 millions de dollars en 1980 à 672 millions en 1993 rien qu'à Shenzhen. Entre 1980 et 1995, le taux de croissance annuel moyen dépassait 35 %, soit le triple de la moyenne chinoise. Cette croissance résultait essentiellement de l'expansion de la fabrication légère, de l'immobilier et, plus tard, des ser-

vices financiers. À Shenzhen, les exportations ont enregistré une progression moyenne de 75 %. Si la majorité des facteurs de production étaient initialement importés, le contenu local a ensuite augmenté au début des années 90, signe de l'intégration progressive de ces zones à l'économie nationale.

D'autres régions se sont bientôt jointes aux premières zones. En 1984, 14 villes côtières et l'île de Hainan s'ouvrirent aux investissements étrangers. À la fin des années 80, une ceinture côtière a été formée grâce à l'ajout des deltas du Chang jiang et de la rivière des Perles ainsi que d'autres territoires des provinces du Fujian, du Shandong, du Liaodong, du Hebei et du Guangxi. En 1990, d'autres villes de la vallée du Chang jiang suivirent et la nouvelle zone de Pudong fut fondée à Shanghai.

Depuis 1992, les autorités chinoises cherchent à atténuer la concentration de l'investissement étranger dans les régions côtières en ouvrant également les régions frontalières et les capitales de toutes les provinces situées à l'intérieur des terres. Les provinces orientales côtières représentent encore 85 % du stock d'IDE accumulé. Les incitations fiscales, telles que les exonérations temporaires d'impôt, varient selon les zones et sont généralement plus généreuses dans les secteurs exportateurs et la haute technologie.

Sources : OCDE (2003b) ; Chen (2002) ; Ge (1999).

Tableau 8.1 Les zones franches prolifèrent par milliers

	1975	1986	1995	1997	2002
Pays comptant des zones franches	25	47	73	93	116
Zones franches	79	176	500	845	3 000
Emplois (millions)	22,5	43
Chine	18	30
Autres pays disposant de données	0,8	1,9	..	4,5	13

Note : .. = Non disponible.

Source : BIT (2003a).

Promouvoir les exportations. Pour encourager les exportations, les États instaurent souvent des systèmes de franchise de droits et de ristourne, proposent des crédits à l'exportation et financent des activités de soutien aux échanges. Les aides subordonnées à la réalisation d'objectifs d'exportation peuvent cependant fausser les flux commerciaux internationaux. C'est pourquoi elles sont progressivement supprimées par l'Organisation mondiale du commerce (encadré 8.8). Si les systèmes de ristourne et les subventions à l'exportation ont permis de stimuler les exportations de l'Asie de l'Est, nombre de pays se sont lancés dans des stratégies analogues, sans grand succès⁵⁴. Ces programmes s'accompagnent souvent de procédures et de formalités administratives lourdes, qui gonflent les coûts et engendrent des risques de corruption. Les problèmes peuvent se révéler particulièrement graves dans les pays dont les services fiscaux et douaniers ont peu de moyens.

L'asymétrie de l'information sur les marchés internationaux sert parfois à justifier l'aide apportée par les États aux activités de promotion des échanges. Nombre de pays ont créé des organismes

de promotion des échanges, chargés de mener des études de marché, d'organiser des salons professionnels, de donner des conseils pour la logistique et, dans certains cas, de gérer des mesures d'incitation à l'exportation. À quelques exceptions près (Australie, Finlande, Irlande, Nouvelle-Zélande et Singapour), les résultats obtenus se sont révélés modestes. Il apparaît donc clairement que ces activités de promotion ne peuvent se substituer à la lutte contre des obstacles plus fondamentaux aux exportations, tels qu'un climat défavorable ne permettant pas aux entreprises d'élaborer des produits de classe mondiale ou l'édification d'une infrastructure de transport suffisante⁵⁵.

Offrir des incitations pour attirer l'IDE. Au milieu des années 90, plus d'une centaine de pays offraient des incitations fiscales afin d'attirer l'IDE. Cette tendance se poursuit aujourd'hui⁵⁶. Selon une étude récente menée dans 45 pays en développement, 85 % d'entre eux proposent aux investisseurs étrangers une forme ou une autre d'exonération fiscale ou une réduction de l'impôt sur les sociétés⁵⁷. Ces incitations peuvent avoir des répercussions considérables (tableau 8.2). En Tunisie, l'IDE qui en découle représentait près de 20 % de l'investissement privé total⁵⁸. Au Vietnam, on a estimé à 0,7 % du PIB le manque à gagner résultant des incitations⁵⁹. Et les aides offertes par l'Inde au groupe Ford en 1997 auraient coûté 420 000 dollars par emploi⁶⁰. De tels ensembles de mesures incluent souvent des incitations fiscales, des exonérations spéciales, des subventions et le financement public de l'infrastructure connexe.

Ces incitations influent-elles réellement sur les

ENCADRÉ 8.7 Les zones franches à Maurice et en République dominicaine

Malgré leur popularité, les zones franches ne sont pas toutes à la hauteur des attentes. L'expérience de Maurice et de la République dominicaine met en lumière deux problèmes fréquents.

Maurice : plus que de simples zones franches

Maurice a eu recours aux zones franches dans le cadre d'une stratégie visant à activer une croissance tirée par les exportations et à diversifier l'économie locale. Le statut de zone franche a été accordé à des entreprises indépendamment de leur emplacement géographique. Les exportations de produits manufacturiers ont augmenté de 5,9 % par an de 1991 à 2001, et représentaient 73 % des ventes de marchandises à l'étranger en 2002. Le nombre d'emplois dans les zones franches varie entre 80 000 et 90 000. Beaucoup de travailleurs et de dirigeants formés dans le secteur extérieur ont créé ultérieurement leur propre entreprise. Entre 1980 et 2002, la croissance économique a atteint en moyenne 5,5 % et les indicateurs du développement humain se sont nettement améliorés.

À quoi sont dues ces excellentes performances ? Certes, les zones franches ont contribué à ce succès, mais plusieurs facteurs complémentaires semblent également avoir joué un rôle important. En effet, Maurice jouissait de conditions macro-économiques relativement stables et d'une bonne stabilité politique, ce qui favorisait la protection des droits de propriété. L'île bénéficiait aussi d'un accès préférentiel aux marchés de l'habillement de l'UE et des États-Unis. Et grâce à sa population cosmopolite, composée de minorités chinoise et française et d'une majorité indienne, l'île attire les investisseurs de Hong-Kong et sert d'intermédiaire pour les investissements en Inde.

République dominicaine : la quête vaine de relations commerciales en amont

Comme de nombreux pays, la République dominicaine espérait bâtir des relations commerciales en amont de ses zones franches vers son économie locale, afin de permettre à celle-ci d'exporter à son tour. Élaboré à la fin des années 80 et au début des années 90, le programme de partenariat industriel avait pour objectif

de développer des relations en amont avec 40 fabricants locaux et de créer 80 millions de dollars de valeur ajoutée locale.

Les progrès ont toutefois été décevants. En 1993, seuls 12 fournisseurs locaux participaient à des relations en amont, avec une valeur ajoutée locale de seulement 4 millions de dollars, qui n'évolua guère par la suite. En 2002, seulement 55 des 720 entreprises implantées en zone franche achetaient des matières premières sur place, soit 61 de moins que l'année précédente. Pourquoi cette baisse ? Les fabricants locaux, protégés des pressions concurrentielles par la politique de substitution des importations, n'étaient guère prêts à prendre de nouveaux risques pour satisfaire aux règles en vigueur dans les zones franches.

Sources : Pour Maurice : Subramanian et Roy (2003) ; Moran (2002) ; Rodrik (1999) ; et Banque mondiale (2004k). Pour la République dominicaine : Schrank (2001) et Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (2002).

ENCADRÉ 8.8 L'OMC et les interventions sélectives

Les interventions sélectives destinées à promouvoir des entreprises ou des activités peuvent introduire des distorsions dans les échanges internationaux et être préjudiciables à d'autres pays. Pour remédier à ces problèmes, les accords internationaux restreignent les politiques ayant pour effet de fausser les échanges. Les limites aux subventions à l'exportation sont fixées par l'article 16 de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) de 1947. Le cycle de négociations multilatérales d'Uruguay, qui a créé l'OMC en 1995, limite encore davantage les mesures que les États peuvent prendre pour soutenir l'économie nationale, promouvoir les exportations ou influencer sur l'investissement étranger :

Subventions. L'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires interdit les subventions subordonnées aux résultats d'exportation ou à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. D'autres subventions spécifiques à des entreprises

ou à des secteurs peuvent être contestées auprès de l'Organe de règlement des différends par des membres de l'OMC s'estimant lésés.

Mesures relatives aux investissements et liées aux échanges. L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) limite les mesures visant à retirer des avantages de l'investissement direct étranger (IDE). Il inclut une liste de mesures incompatibles avec les principes du traitement national et de l'élimination générale des restrictions quantitatives du GATT, notamment celles relatives à la teneur en éléments d'origine locale et à l'équilibrage des échanges.

Droits de propriété intellectuelle. L'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) renforce les règles et la mise en application des droits de propriété intellectuelle. Il limite des pratiques telles que l'obligation d'obtenir un permis ou l'ingénierie à rebours.

Services. Conformément à l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), les pays accordent aux services un traitement national et l'accès au marché selon un calendrier qui leur est propre, ce qui leur permet d'adapter leurs objectifs de politique nationale.

Le cycle de négociations multilatérales de Doha, lancé en 2001, propose notamment une amélioration des disciplines concernant l'utilisation des subventions agricoles et les mesures antidumping.

Les dispositions ci-dessus prévoient un traitement spécial et différentiel pour les pays en développement. Ainsi, la suppression des subventions à l'exportation ne s'applique pas aux pays dont le PIB par habitant est inférieur à 1 000 dollars.

Sources : Banque mondiale (2004d) ; Hoekman, Mattoo et English (2002) ; Hoekman, Michalopoulos et Winters (2003) ; GATT.

décisions des entreprises ? Cela semble être le cas de temps en temps. Les entreprises ont tendance à évaluer de manière globale les opportunités d'investissement, y compris les politiques publiques y afférentes. Le niveau d'imposition et les autres obligations peuvent entrer en ligne de compte, mais suffiront rarement à faire oublier d'autres facteurs, tels que des préoccupations plus fondamentales concernant la stabilité politique, la qualité de l'infrastructure ou celle de la main-d'œuvre. En effet, selon les enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement, le manque de fiabilité des réseaux d'électricité, la délinquance et les difficultés à faire respecter les contrats peuvent générer des coûts nettement plus élevés que la fiscalité (chapitre 1).

L'importance assignée à chaque facteur varie selon les secteurs, voire selon les entreprises d'un même secteur. En général, les incitations pèsent moins dans la balance lorsque les entreprises participent à des activités extractives ou comptent desservir le marché local. Dans ces cas, celles-ci ont généralement choisi le marché pour d'autres raisons et ne peuvent exploiter la même opportunité ailleurs. Les investissements dans le secteur manufacturier, surtout dans les branches exportatrices, peuvent se révéler plus réactifs aux incitations fiscales⁶¹. Néanmoins, les exonérations fiscales temporaires constituent rarement le facteur décisif. D'après une étude réalisée auprès de 191 entreprises souhaitant élargir leurs opérations, seules 18 % de celles du secteur manufacturier et 9 % de celles opérant dans les services considéraient que les subventions et incitations étaient déterminantes dans leur choix d'implantation⁶². Sur 75 sociétés du classement Fortune 500 étudiées, seules quatre ont

Tableau 8.2 Les baisses réelles des taux de l'impôt sur les sociétés dues aux incitations fiscales (pourcentage)

	Philippines	Malaisie	Thaïlande
Taux d'imposition réel (avant incitations)	47	30	46
Baisse du taux d'imposition réel :			
Exonération	19	0	28
Allègements de la fiscalité indirecte	7	8	11
Taux d'imposition réel (après incitations)	21	22	7

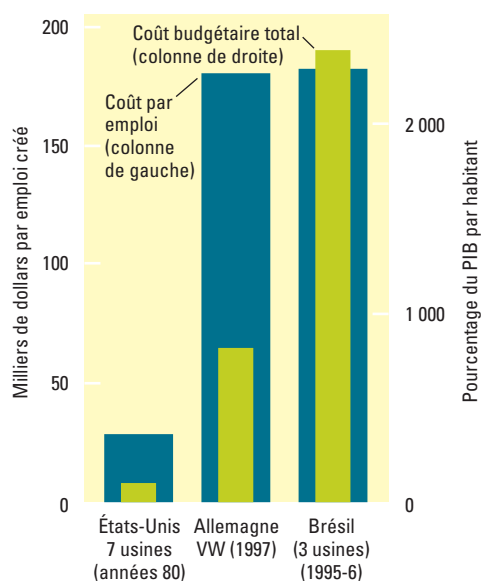
Source : Chalk (2001).

affirmé que ces mesures étaient déterminantes⁶³. En revanche, lorsque plusieurs sites ne se distinguent guère par d'autres paramètres, les différences de charge fiscale peuvent jouer un rôle.

Ces incitations spéciales créent-elles de la valeur ajoutée pour l'État ? Pour le savoir, il faut évaluer les coûts et avantages au cas par cas. Lorsque l'entreprise aurait investi sans incitations, voire avec moins d'incitations, la réponse est non⁶⁴. Le coût par emploi créé peut certes être élevé, comme le montrent les exemples (figure 8.2). Cependant, il est rare que les pouvoirs publics s'intéressent uniquement aux emplois créés par un investissement immédiat. En général, ils attendent des bienfaits plus larges, sous la forme de retombées positives sur l'économie locale. Souvent, ils espèrent aussi que le succès d'un investissement important signalera à la communauté des investisseurs que leur pays constitue un site intéressant. Mais l'expérience montre que ces bienfaits ne vont pas de soi.

La structure des mesures incitatives peut également influencer sur le rendement net pour le pays⁶⁵. Les programmes incluant des subventions initiales ou la mise à disposition d'une infrastructure très

Figure 8.2 Les incitations peuvent être coûteuses



Note: Pourcentage du PIB par habitant exprimé en parité de pouvoir d'achat.

Source: McKinsey Global Institute (2003).

spécifique comportent généralement plus de risques que ceux misant sur des incitations fiscales. En effet, si l'entreprise échoue, l'infrastructure sera certainement de moindre valeur pour d'autres (encadré 8.9). Les incitations fiscales offrent l'avantage d'être raisonnablement transparentes et d'être soumises à des conditions de revenu. Si l'investissement ne porte pas ses fruits ou si l'entreprise choisit de partir, le pays hôte en pâtit moins. Les incitations fiscales fondées sur une accélération de l'amortissement peuvent renforcer le lien entre la mesure incitative et l'investissement.

Il n'est pas forcément nécessaire de proposer des exonérations fiscales de longue durée. En raison du taux d'actualisation que les entreprises appliquent

lorsqu'elles évaluent des opportunités d'investissement, les effets positifs attendus jouent un rôle de moins en moins déterminant. Et les entreprises ont tendance à recourir à un taux d'actualisation supérieur pour les projets à réaliser dans des pays jugés plus risqués. Plus encore que le niveau de la charge fiscale, c'est souvent la prévisibilité du montant de l'impôt qui entre en ligne de compte. Certaines entreprises préfèrent verser une somme forfaitaire pendant une période donnée plutôt que de ne rien payer au début puis un montant incertain à l'avenir. Le Chili et la Colombie offrent cette possibilité aux investisseurs étrangers⁶⁶.

Une meilleure stratégie consiste à améliorer la qualité du climat de l'investissement dans son ensemble, ce qui réduit les possibilités de rivalité fiscale. L'élimination des obstacles concernant particulièrement les investisseurs étrangers (administration des douanes, protection des droits de propriété) est davantage susceptible de rendre un site intéressant, et profitera également aux entreprises locales. Le même raisonnement s'applique aux administrations infranationales qui se disputent les investissements au sein d'un même pays (encadré 8.10).

Promouvoir l'IDE. Les pays tentent aussi d'attirer les investisseurs étrangers par le biais d'organismes de promotion des investissements (OPI). On dénombre aujourd'hui quelque 160 OPI nationaux et plus de 250 OPI infranationaux, contre une poignée il y a une vingtaine d'années⁶⁷. Ces organismes remplissent de multiples fonctions, dont les suivantes⁶⁸:

- *Diffuser l'information.* Collecter et présenter des informations sur l'économie locale.
- *Créer une image de marque.* Renforcer la perception que le pays est un site attrayant pour les investissements, via des actions publicitaires et de relations publiques.
- *Simplifier l'investissement.* Aider les investisseurs à accomplir les procédures administratives et à obtenir les autorisations requises pour créer et faire fonctionner des établissements commerciaux. Dans certains cas, les OPI forment un guichet unique regroupant l'ensemble des procédures (chapitre 5).
- *Générer de l'investissement.* Identifier et cibler directement les entreprises dans les secteurs intéressants, par le publipostage, des campagnes téléphoniques ou des présentations à des investisseurs individuels.
- *Suivre l'investissement.* Aider les entreprises déjà établies à poursuivre et à développer leur

ENCADRÉ 8.9 *Pari perdu à Indianapolis*

L'État verse souvent des subventions aux entreprises promettant de créer des emplois et d'apporter de nouvelles technologies. L'expérience menée dans la ville d'Indianapolis, aux États-Unis, montre toutefois que ces mesures ne produisent pas toujours les effets recherchés.

Les autorités locales et fédérales ont accordé des subventions initiales supérieures à 300 millions de dollars pour la construction d'un centre de maintenance aéronautique United Airlines. Les négociations ont eu lieu pendant une période de ralentissement économique, au début des années 90, et les autorités ont estimé que ces subventions se justifiaient au vu des 5 000 emplois très bien rémunérés qui devaient en résulter. Cet effectif ne fut cependant jamais atteint, et le centre a fermé en 2003, car

la récession avait frappé le secteur, le forçant à réduire ses coûts.

Résultat: d'importants fonds perdus pour les autorités locales et fédérales, une infrastructure très spécifique à l'abandon et des ressources qui auraient pu être utilisées autrement. Selon toute probabilité, le site ne trouvera preneur que si de nouvelles subventions sont proposées. Plus de 80 entreprises ont été contactées pour la reprise de cette installation au cours des 18 mois suivant la fermeture. Mais la taille et le niveau technologique de ce centre génèrent des coûts d'exploitation élevés, ce qui est fortement dissuasif dans un secteur sinistré.

Sources: O'Malley (2004) et Uchitelle (2003).

ENCADRÉ 8.10 Rivalités pour attirer l'investissement au sein d'un même pays

Lorsqu'elles ne sont pas influencées dans leur choix, les entreprises préfèrent généralement s'implanter dans des régions où le climat de l'investissement est favorable et se regrouper pour tirer profit des marchés des produits ou des facteurs. Les économies d'agglomération contribuent à expliquer la concentration de l'activité industrielle dans la plupart des pays, phénomène accentué par et accentuant l'urbanisation à l'échelle mondiale. Pour promouvoir les économies d'agglomération, développer leur base industrielle ou créer des emplois, nombre d'administrations infranationales ou de municipalités se disputent les investissements d'une manière similaire à celles de l'échelon national. Comme pour la concurrence à l'international, le climat de

l'investissement joue un rôle essentiel, notamment la protection des droits de propriété, l'adéquation de l'infrastructure et la présence d'une main-d'œuvre qualifiée.

Bien souvent, les autorités infranationales élargissent leurs programmes d'incitations spéciales. Pas moins de 20 États américains souhaitaient accueillir une usine Mercedes-Benz, qui a finalement été implantée à Vance (Alabama) en 1993, avec 153 millions de dollars d'aides. Plus de 250 sites européens rivalisèrent pour attirer une usine BMW qui a opté pour Leipzig en 2001, avec 224 millions de dollars d'aides. Selon une étude récente, la perte de recettes due à ces incitations fiscales s'est chiffrée à 50 milliards de dollars pour les autorités fédérales et locales aux États-Unis. Au milieu des années 90,

certain États du Brésil sont eux aussi entrés dans la course pour attirer des usines automobiles, offrant entre 54 000 et 340 000 dollars par emploi.

La plupart des problèmes liés aux mesures incitatives destinées à attirer l'investissement au niveau national se posent également au niveau infranational. C'est notamment le cas lorsqu'il s'agit d'évaluer si les incitations offertes sont nécessaires ou efficaces par rapport à leur coût. Des difficultés de conception similaires peuvent également survenir.

Sources : Yusuf (2003) ; Scott et Storper (2003) ; Charlton (2003) ; Christiansen, Oman et Charlton (2003) ; Peters et Fisher (2004).

activité. Cette fonction occupe une place de plus en plus importante dans les réformes de deuxième génération.

- *Informer sur les réformes.* Identifier les problèmes entravant l'investissement et prôner des changements susceptibles de stimuler le développement. Les OPI se font souvent les champions des réformes en exerçant des pressions sur d'autres agences gouvernementales pour qu'elles remédient aux problèmes observés. Cette fonction, potentiellement la plus efficace pour attirer l'IDE, ne représente généralement qu'une part réduite du budget⁶⁹ (figure 8.3).

Plusieurs éléments montrent que les OPI peuvent aider les pays à attirer l'IDE. Ainsi, une étude a révélé que l'IDE augmente d'environ 0,25 % pour chaque hausse de 1 % du budget d'un OPI. En outre, les OPI semblent plus efficaces dans les pays où le climat de l'investissement est déjà propice aux investisseurs étrangers : l'accroissement du budget d'un OPI entraîne une progression de l'IDE quasiment double dans les pays dotés d'un climat de l'investissement plus favorable⁷⁰. La promotion de l'investissement a cependant un coût élevé par habitant, surtout lors de la phase de création de l'image de marque d'un pays (tableau 8.3).

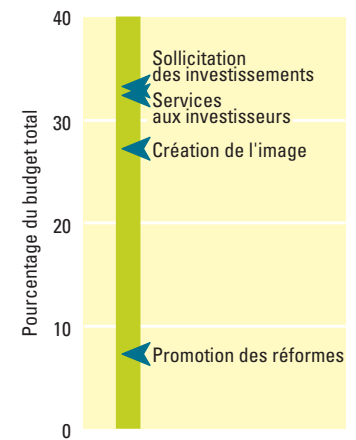
Multiplier les effets positifs de l'IDE. Lorsqu'ils prennent des mesures particulières, les pouvoirs publics espèrent souvent non seulement attirer les investisseurs, mais aussi accroître les retombées positives sur l'économie dans son ensemble. S'ils comptent fréquemment sur l'IDE pour développer l'industrie locale et promouvoir le transfert de technologie, l'essor des fournisseurs et des partenaires locaux n'est pas systématique. Par le passé, les autorités restreignaient les importations et définissaient des exigences relatives au contenu local ou à la

structure de propriété des entreprises en participation, afin d'augmenter la probabilité d'un impact positif de l'IDE sur l'économie nationale. En raison des difficultés liées à ces approches, l'attention s'est portée plus récemment sur les incitations destinées à obtenir le comportement souhaité de la part des investisseurs étrangers⁷¹.

Les exigences de contenu local visent à conduire les investisseurs étrangers à utiliser des produits locaux. L'approvisionnement des entreprises à capitaux étrangers paraissant être bénéfique aux entreprises locales (chapitre 5), ces obligations semblent être un moyen d'accroître les retombées positives de l'IDE. Malheureusement, elles renchérissent aussi les coûts de l'IDE, ce qui réduit les incitations des investisseurs étrangers à s'installer et à développer leur activité (encadré 8.11). Dans le secteur automobile du Chili et de l'Australie, les exigences de contenu local se sont révélées en grande partie inefficaces⁷². Étant par ailleurs incompatibles avec les règles du commerce international, elles sont progressivement supprimées (encadré 8.9).

Une autre approche consiste à contraindre les investisseurs étrangers à créer une entreprise en participation avec des partenaires locaux. Dans cer-

Figure 8.3 La promotion des réformes reçoit une faible part du budget des OPI



Source : Morisset et Andrews-Johnson (2003)

Tableau 8.3 Les OPI ont un coût élevé

	Budget annuel de promotion de l'IDE (\$ million)	Population (millions 1999)	Budget par habitant (\$)
Singapour (EDB)	45,0	3,2	14,06
Irlande (IDA 1999)	41,0	3,7	11,16
Costa Rica (CINDE)	11,0	3,5	3,14
Maurice (MEDIA 1996)	3,1	1,2	2,58
République dominicaine (IPC)	8,8	8,4	1,05
Malaisie (MIDA)	15,0	22,7	0,66

Source : Velde (2001).

ENCADRÉ 8.11 *Définir la stratégie relative à l'IDE dans le secteur informatique au Mexique*

Au Mexique, en 1985, la fabrication d'ordinateurs était protégée par des contingents d'importation. Le pourcentage minimal de composants d'origine locale était fixé à 25 % pour les mini-ordinateurs et à 35 % pour les micro-ordinateurs au cours de la première année, à 50 et 60 % au cours des troisième et quatrième années. Les investisseurs étrangers ont été autorisés à prendre des participations minoritaires dans des entreprises créées avec des acteurs de l'économie locale. Le marché était dominé par les entreprises en participation fondées par deux groupes américains : Apple (58 %) et Hewlett-Packard (18 %).

Suite à ce protectionnisme poussé, les ordinateurs vendus au Mexique étaient plus chers, respectivement de 74 % et de 61 %, que les modèles Apple et HP commercialisés aux États-Unis. Les deux sociétés en participation assemblaient un nombre d'ordinateurs nettement inférieur au seuil d'efficacité de 20 000 unités par an. L'effet pervers de cette politique est apparu lorsque IBM a proposé au Mexique d'investir dans une filiale à 100 % tournée vers l'ex-

portation, afin de produire entre 100 000 et 180 000 ordinateurs par an.

Cette proposition s'est heurtée à une forte opposition de la part des fournisseurs nationaux. Selon eux, cet investissement important allait créer un monopole et chasser les acteurs locaux. Cependant, une fois la proposition d'IBM acceptée, cette prévision s'est révélée fautive. En fait, la concurrence s'est intensifiée à mesure que d'autres entreprises étrangères, dont Apple et HP, investissaient également dans de vastes filiales à 100 %. La part des importations dans le produit final a diminué et des avancées technologiques ont été réalisées sur le segment des composants. Grâce à ces investissements, les exportations d'ordinateurs ont explosé, grimpaient de 21 millions de dollars en 1985 à 252 millions en 1989 et 9,6 milliards en 2001.

Sources : Moran (1998) et base de données des statistiques du commerce international par produit de l'OCDE.

tains cas, cette politique permet à ces derniers de prendre part à un investissement étranger lucratif, mais vise aussi à accroître les retombées technologiques. À l'instar de toutes les autres mesures obligatoires, elle a toutefois un coût. Elle risque de dissuader plutôt que d'encourager les investisseurs, et les entreprises étrangères peuvent hésiter à employer des processus avancés ou sensibles, réduisant ainsi les retombées au lieu de les multiplier.

Lorsque la Chine obligeait les investisseurs étrangers dans son secteur automobile à trouver un partenaire local, les grands groupes internationaux

étaient peu enclins à y mettre en œuvre les procédés les plus modernes. Résultat : les méthodes de construction ont pris un retard d'environ 10 ans⁷³. De même, la société Kodak a été contrainte de trouver des partenaires locaux pour ses investissements en Chine, mais autorisée à détenir une filiale à 100 %, où elle a investi six fois plus que dans les entreprises en participation. Cette filiale a fini par produire les films et appareils photo les plus sophistiqués, pendant que les entreprises en participation fabriquaient des films traditionnels sous la marque Kodak⁷⁴.

Une autre stratégie consiste à collaborer avec des filiales étrangères et des entreprises locales afin de surmonter les problèmes d'information et d'éliminer les barrières culturelles. Ces programmes s'accompagnent souvent d'incitations destinées à aider les fournisseurs nationaux à respecter les normes de production des investisseurs étrangers. Une telle approche a été adoptée dans des pays comme l'Irlande, la Malaisie, Singapour et Taïwan (Chine)⁷⁵ (encadré 8.12).

Gravir l'échelle de la technologie

Le progrès technologique joue un rôle essentiel dans la croissance économique. C'est pourquoi de nombreux pays encouragent l'innovation (chapitre 3). Mais celle-ci ne se résume pas aux inventions susceptibles de mériter un brevet. Elle inclut aussi bien des avancées plus modestes que de meilleurs modes d'organisation des processus. Et elle nécessite une bonne dose d'adaptation et d'assimilation : les pays n'ont nullement besoin de tout réinventer. On comprend ainsi l'importance de réduire les obstacles aux échanges et à l'IDE, ainsi

ENCADRÉ 8.12 *Succès des programmes de partenariat avec les fournisseurs à Singapour et en Irlande*

Le cas de Singapour et de l'Irlande illustre l'impact potentiel de programmes bien conçus pour renforcer les effets positifs de l'IDE.

Singapour : le Local Industry Upgrading Program (programme d'amélioration des activités locales)

Afin de promouvoir le transfert de technologie et de compétences aux fournisseurs locaux, l'Economic Development Board (EDB) de Singapour a proposé un accompagnement organisationnel et financier. Un ingénieur ou un gestionnaire d'une entreprise étrangère était rémunéré par l'EDB pendant deux ou trois ans pour sélectionner et assister les fournisseurs locaux. Trente-deux partenariats ont ainsi été établis entre 1986 et 1994 avec 180 fournisseurs locaux. Le secteur de l'électronique a été le premier concerné, suivi par celui des services. Au début, la productivité des fournisseurs progressait de 17 % en moyenne, et la valeur ajoutée par travailleur de 14 %. En 1999, le programme mettait en relation

670 entreprises locales avec 30 sociétés affiliées étrangères et 11 grandes entreprises et agences gouvernementales locales.

Irlande : le National Linkage Program (programme de promotion des relations avec les fournisseurs nationaux)

L'Industrial Development Agency (IDA) irlandaise a dirigé un consortium d'organismes chargé d'identifier des possibilités de relations dans plusieurs secteurs, mis en place un groupe de fournisseurs nationaux et proposé des services d'aide aux acheteurs et au développement. Le programme a permis la sélection d'entreprises performantes et la signature de contrats de sous-traitance avec des multinationales. De 1985 à 1992, les filiales d'entreprises étrangères ont augmenté de moitié leur approvisionnement local en matières premières (de 438 à 811 millions de livres irlandaises) et d'un tiers leurs achats de services sur place (de 980 millions à 1,46 milliard de livres irlandaises). Dans le secteur de l'électro-

nique, l'approvisionnement local est passé de 9 à 19 % au cours de cette période. Plus de 200 sociétés étrangères et de 83 sociétés nationales y participèrent. Les fournisseurs ont vu leurs ventes augmenter de 83 %, leur productivité de 36 % et l'emploi de 33 %. Certains sont devenus des sous-traitants d'envergure internationale. En 2001, grâce à l'appui de l'IDA, l'achat de produits et services irlandais par des filiales étrangères représentait respectivement 5,49 et 5,12 milliards d'euros.

Les programmes singapourien et irlandais présentent deux caractéristiques communes. Tout d'abord, ils reposent sur le marché, ce qui limite les distorsions davantage que ne le font les exigences relatives au contenu local. Ensuite, ils associent information, proximité des fournisseurs et opportunités spécifiques de partenariat. Leur objectif est de réduire les risques pour les fournisseurs et les acheteurs.

Sources : Battat, Frank et Shen (1996) ; CNUCED (2001b) ; Irlande, IDA (2002).

que les entraves à la concurrence, car cette dernière incite les entreprises à réaliser des gains de productivité.

À mesure que les pays se rapprochent de la frontière technologique, ils cherchent souvent à promouvoir l'innovation sur leur territoire, et notamment la R&D locale. Pour ce faire, ils expérimentent diverses formes d'intervention sélective. La rentabilité de ces interventions n'a pas été évaluée dans tous les cas, mais dépend certainement d'autres aspects du climat de l'investissement qui sont essentiels à l'innovation, tels qu'une main-d'œuvre qualifiée, la pression concurrentielle ou la protection des droits de propriété intellectuelle. En l'absence de ces éléments, il n'est pas certain que les interventions de l'État puissent stimuler la R&D de manière significative.

Mettre en place des incitations fiscales, des subventions et des interventions sur le marché financier. Nombre de gouvernements proposent des déductions fiscales pour encourager la R&D privée. Certains pays développés offrent des crédits d'impôt, la déductibilité immédiate de la R&D, voire une déduction double de certaines dépenses de R&D (tableau 8.4). S'ils ne sont pas trop coûteux, ces programmes ont toutefois des points faibles. Les entreprises peuvent opérer des déductions de R&D pour des dépenses à peine liées à des activités de R&D effectives. Elles ont aussi tendance à choisir les projets affichant le plus fort taux de rendement privé plutôt que ceux produisant les retombées les plus importantes⁷⁶. Aux États-Unis, près de 80 % des déclarations fiscales faisant apparaître des crédits de R&D sont vérifiées, avec une révision moyenne à la baisse de 20 % sur les crédits annoncés⁷⁷. Bien que certaines études menées au Pakistan et au Canada aient montré que les incitations à la R&D étaient rentables, d'autres demeurent plus sceptiques⁷⁸.

Le recours à des incitations fiscales, des subventions ou à une combinaison des deux en vue de promouvoir la R&D varie selon les pays (figure 8.4). Ceux qui souhaitent influencer sur la nature de la R&D choisissent les subventions ; ceux qui misent sur les secteurs d'avenir leur préfèrent des incitations fiscales plus larges. Il est intéressant de noter que la Suède et la Finlande, deux pays affichant un niveau élevé de R&D privée, ne proposent aucune mesure directe ou fiscale de grande ampleur⁷⁹. Certains pays sont également intervenus sur le marché financier pour encourager les entreprises à poursuivre des activités de R&D, via notamment des crédits dirigés (Corée du Sud) et des fonds de capital-risque (Malaisie)⁸⁰.

Tableau 8.4 Les incitations fiscales pour la R&D dans certains pays en développement

Pays	Amortissement R&D	Taux d'amortissement	Taux de crédit d'impôt
Brésil	100%	100%	Aucun
Inde	100%	100%	Aucun
Corée du Sud	100%	18–20%	10–25%
Mexique	100%	Amortissement linéaire sur 3 ans	Aucun
Afrique du Sud	100%	25%	Aucun
Taiwan, Chine	100%	Identique aux autres investissements	15–20%
Malaisie	200%	Identique aux autres investissements	Aucun

Note: Les méthodes d'amortissement de 100 % ou plus signalent que la R&D a été intégralement comptabilisée en charges.

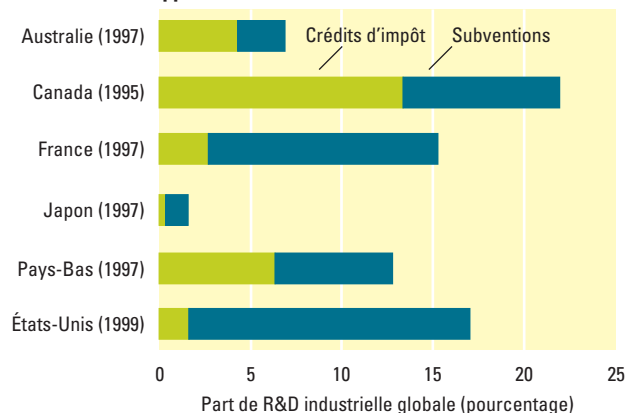
Source: Mani (2001a) ; de Ferranti *et al.* (2003).

Autres stratégies encourageant la R&D locale.

Pour accompagner l'innovation, les pouvoirs publics peuvent mener directement des activités de R&D, seuls ou avec des partenaires privés. Les résultats sont toutefois mitigés (encadré 8.13). En effet, l'État est rarement bien placé pour déterminer le type de recherche susceptible d'aider les entreprises ou d'offrir des débouchés commerciaux. La question se pose aussi de savoir si la R&D publique se substitue aux efforts du secteur privé ou les complète. L'analyse économétrique produit des résultats contrastés, mais conclut globalement que des approches bien conçues peuvent être complémentaires⁸¹.

L'aide aux entreprises industrielles de haute technologie se traduit également par des résultats hétérogènes. Suite au succès du parc scientifique de Hsinchu à Taïwan (Chine) et du programme Magnet en Israël, certains pays ont créé des parcs scientifiques et des incubateurs d'entreprises⁸². Néanmoins, ces regroupements novateurs exigent une interaction dynamique entre l'entrepreneuriat, les structures de R&D, la main-d'œuvre qualifiée, le

Figure 8.4 Les subventions se taillent la part du lion dans le financement public de la R&D privée dans de nombreux pays en développement



Source: OCDE (2003f).

ENCADRÉ 8.13 *Partenariat public-privé en R&D*

De nombreux pays ont établi des pôles de R&D afin de promouvoir le progrès technologique dans les entreprises. Ainsi l'*Industrial Technology Research Institute* de Taïwan (Chine) a-t-il contribué à l'installation du premier fabricant de circuits intégrés. Néanmoins, les tentatives de créer des partenariats entre des centres de R&D et des entreprises privées ne tiennent pas toujours leurs promesses.

Aux Philippines, le ministère de la Science et de la technologie avait peu de liens avec l'industrie. Son personnel ne possédait pas un très haut niveau de qualification et n'était pas au fait des avancées technologiques internationales. En Inde, le réseau

d'instituts de recherche financé par l'État et placé sous la houlette du Conseil pour la recherche scientifique et industrielle n'avait guère de contacts avec les industriels. L'Amérique latine a, elle aussi, son lot de dysfonctionnements. Ainsi, au Brésil et en Argentine, les intérêts contradictoires de différents organismes gouvernementaux ont rendu les partenariats public-privé totalement inefficaces dans le domaine de la R&D.

Sources : CNUCED (2003c); de Ferranti *et al.* (2003); Mani (2001b).

capital et l'infrastructure. Sans ces facteurs, les initiatives publiques ont peu de chance d'aboutir⁸³. Ainsi, l'infrastructure ultramoderne de pôles scientifiques tels que ceux de Tsukuba (Japon) ou de Daeduck (Corée du Sud) n'a pas tenu ses promesses : au lieu de se transformer en pôles de haute technologie, ceux-ci sont restés des centres de recherche isolés⁸⁴.

Les récents travaux sur les systèmes d'innovation nationaux soulignent l'importance d'une collaboration entre l'entreprise et l'université. Les pouvoirs publics peuvent encourager ce processus en renforçant les droits de propriété des universités et en encourageant les contrats privés⁸⁵.

Les pays peuvent donc recourir à des interventions sélectives pour stimuler la croissance et faire reculer la pauvreté. L'expérience montre toutefois que ces stratégies ne sont pas simples et qu'elles ont plus de chances de réussir si elles complètent des améliorations plus larges du climat de l'investissement au lieu de s'y substituer. Les programmes qui suivent les principes directeurs énoncés au début de ce chapitre limitent les risques inhérents aux interventions sélectives.

Les autorités peuvent également améliorer les fondements du climat de l'investissement en s'appuyant sur le nombre croissant de règles et de normes internationales. Les avantages et inconvénients de ces stratégies sont détaillés dans le chapitre 9.

Les règles et les normes internationales

chapitre 9

Les méthodes d'instauration des éléments essentiels d'un climat sain pour l'investissement, abordées dans la Partie II du présent Rapport, reposent principalement sur les lois, les politiques et les institutions nationales. Au cours des dernières décennies, le corpus des règles et des normes internationales traitant des questions relatives au climat de l'investissement a connu un développement spectaculaire. Ce type de dispositions peut-il aider les pays à améliorer leur climat d'investissement ?

Les accords qui abaissent les obstacles réglementaires aux échanges et aux investissements internationaux peuvent manifestement améliorer le climat de l'investissement, notamment en donnant accès à des marchés plus vastes, en réduisant les coûts, en favorisant la diffusion de la technologie et en renforçant la concurrence au sein d'une même économie (chapitre 5). Ceux qui encouragent une plus grande intégration régionale peuvent être déterminants, surtout pour les petites économies (chapitre 3). Le présent chapitre adopte un point de vue plus global et examine les avantages potentiels – sans oublier les inconvénients – du recours à des accords internationaux comme partie intégrante de la stratégie d'amélioration du climat de l'investissement. Il souligne trois modes de contribution possibles de ces accords :

- Renforcer la crédibilité des politiques et des engagements des pouvoirs publics, afin de réduire les risques pour les entreprises ;
- Harmoniser les règles et les normes pour abaisser le coût des transactions internationales ;
- Traiter le problème des retombées internationales de certaines mesures nationales.

Les accords internationaux et le climat de l'investissement

L'histoire des accords internationaux affectant le climat de l'investissement est longue. Au XII^e siècle, plusieurs villes d'Europe du Nord se sont réunies pour former la Hanse et protéger leurs échanges¹. Le droit international limite le

pouvoir des pays d'exproprier des biens étrangers depuis les années 20 au moins². Le nombre d'accords internationaux traitant de questions relatives au climat de l'investissement a explosé au cours des dernières décennies. On dénombre à l'heure actuelle plus de 2 200 traités bilatéraux et plus de 200 accords de coopération régionaux sur l'investissement. Il existe aussi près de 500 conventions et instruments multilatéraux. Ces accords couvrent presque tous les domaines ayant trait au climat de l'investissement – de la protection des droits de propriété à divers types de réglementation (transactions bancaires, transport maritime, télécommunications, travail et environnement), en passant par la fiscalité et la corruption.

Dans les différents types d'accords, les détails de la règle ou de la norme correspondante comptent naturellement beaucoup. Certains accords (ou les dispositions d'accords à vocation plus générale) sont axés sur la coopération internationale, et notamment sur les processus favorisant la collaboration entre les instances réglementaires nationales sur la sanction du non respect des principes édictés. De nombreux autres accords traitent des règles de fond constituant le climat de l'investissement directement palpable par les entreprises. Ils peuvent donc, en principe, être appliqués par les pays de manière unilatérale. À défaut d'un engagement international, les pays peuvent, par exemple, donner des garanties unilatérales contre l'expropriation, libéraliser leurs régimes d'investissement et leurs échanges, protéger les droits de propriété intellectuelle et instaurer une réglementation préservant l'environnement. Pour juger de leurs règles et de leur politique intérieure dans chaque domaine, ils doivent prendre en compte les avantages et les inconvénients des autres solutions possibles. Les accords internationaux peuvent peser dans la balance de plusieurs façons :

- Parce qu'elle alourdit le coût d'une remise en cause de la politique adoptée, l'adhésion à une convention internationale peut renforcer la crédibilité de l'action publique. En réduisant

les risques pour les entreprises, elle peut aussi améliorer le climat de l'investissement. Elle suppose cependant de renoncer à la possibilité de changer de cap.

- L'adoption de règles ou de normes communes ou harmonisées sur certaines questions peut abaisser le coût des transactions internationales du commerce et de l'investissement, donc favoriser les exportations ou les entrées de capitaux. Elle permet également d'afficher sa conformité à des normes internationales strictes. Néanmoins, elle implique parfois l'adhésion à des stratégies non adaptées aux réalités locales et le renoncement aux avantages qu'entraîne une certaine concurrence entre les méthodes.
- La mise en œuvre de stratégies collaboratives est parfois indispensable si l'on veut traiter le problème des retombées internationales de certaines politiques nationales, mais ces approches génèrent parfois des conflits entre souveraineté nationale et collaboration internationale et des difficultés à choisir la forme de coopération la plus appropriée.

Au-delà de l'effet concret des obligations internationales particulières, deux considérations d'ordre plus général peuvent entrer en ligne de compte :

- Accepter des obligations internationales sur certains points peut constituer une étape nécessaire si l'on veut obtenir des avantages

dans d'autres domaines, dans le cadre de négociations. Ainsi, les bienfaits potentiels de l'adhésion à un « club » international tel que l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'Union européenne (UE) ou l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) peuvent conduire les pays à accepter des engagements politiques sur une série de questions qui, considérées isolément, paraissent sembler moins intéressantes. Les pays doivent alors évaluer l'ensemble des droits et obligations comme un tout.

- L'adhésion à des accords internationaux peut être motivée par la volonté d'engager des réformes de la politique nationale ou de les renforcer. Il arrive ainsi que les pays signent des accords pour exclure la possibilité d'un changement de cap ultérieur, mais invoquent aussi les normes internationales pour favoriser la formation d'un consensus autour d'une nouvelle stratégie politique³.

Étant donné les divers arbitrages, la teneur des accords internationaux varie, mais c'est également le cas du niveau d'engagement et de l'étendue de la participation à l'accord (encadré 9.1). Les arbitrages doivent être évalués au cas par cas. Il n'est cependant pas inutile de passer en revue quelques tensions et compromis d'ordre plus général dans les trois domaines clés pour le climat de l'investissement : le renforcement de la crédibilité, la promotion de l'harmonisation et le traitement des problèmes posés par les retombées internationales.

Renforcement de la crédibilité

In fine, c'est la crédibilité de la politique publique, de la législation et de la réglementation qui détermine leur impact sur les décisions d'investissement productif (chapitre 2). Les entreprises peuvent-elles s'y fier pour prendre leurs décisions en la matière? De nombreux facteurs peuvent mettre à mal cette crédibilité, notamment les pressions exercées sur les autorités pour qu'elles privilégient leurs objectifs à court-terme, au détriment des bénéfices à long terme pour la société. Les pays peuvent renforcer la crédibilité de leurs engagements via des institutions nationales, notamment en inscrivant les protections fondamentales dans la Constitution et en se dotant d'un pouvoir judiciaire indépendant (chapitre 2). Cependant, au cours des premières phases de leur existence, les institutions nationales n'ont que peu d'impact sur la crédibilité, ce qui accroît l'incertitude et les risques pour les entreprises. Prendre des engagements contractuels spécifiques vis-à-vis des entreprises peut compléter ces efforts. Toutefois, ces accords doi-

ENCADRÉ 9.1 Évaluation des règles et des normes – mécanismes d'application et participation

Le rôle et l'impact de toute règle ou norme internationale sont déterminés par les mécanismes de contrôle de la conformité et par l'étendue de la participation à l'accord.

Mécanismes d'application. À une extrémité du spectre, on peut considérer que les normes sont des obligations formelles nées de traités, dont le non-respect expose les parties contrevenantes à diverses sanctions. Dans certains cas, les accords conclus prévoient des mécanismes précis pour le traitement des accusations de non-conformité (instances de règlement des différends de l'OMC). À l'autre extrémité, les normes peuvent se résumer à la simple expression d'une intention ou d'une aspiration commune, influençant les pays principalement via leurs effets sur la réputation, comme les déclarations de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Entre ces deux extrêmes, il existe une longue liste d'approches hybrides qui jouent sur la volonté des pays de préserver leur réputation. Ainsi, les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales n'imposent aucune obligation formelle, mais comprennent un méca-

nisme de signalement des cas supposés de non-conformité. Les Principes de gouvernement d'entreprise prônés par l'OCDE vont plus loin, en prévoyant un mécanisme pour les pays souhaitant faire évaluer leur conformité par un organisme indépendant.

Participation. Certains accords sont bilatéraux – à l'instar des plus de 2 200 traités bilatéraux d'investissement signés depuis 1959. D'autres sont régionaux. Parmi ceux-ci, citons l'UE, l'ALENA, le Marché commun du Sud (MERCOSUR), l'APEC et le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD). D'autres encore sont multilatéraux et ont vocation à une adhésion mondiale, comme les divers accords parrainés par les Nations Unies et l'OMC. Plus il y a de parties contractantes, plus l'impact potentiel est élevé, mais ce type d'accord nécessite parfois de longues et laborieuses négociations. À titre d'exemple, le cycle de négociations commerciales multilatérales d'Uruguay a demandé près de huit ans de négociations actives. Les négociations relatives à la Convention des Nations Unies sur le droit de la mer ont, quant à elles, duré neuf ans.

ENCADRÉ 9.2 Les TBI – renforcer la crédibilité pas à pas ?

Le premier traité bilatéral d'investissement (TBI) date de 1959 (Allemagne-Pakistan). Depuis lors, les TBI se sont multipliés. Fin 2002, ils couvraient près de 22 % du stock de l'investissement direct étranger (IDE) dans les pays en développement.

Des obligations excluant toute expropriation non assortie d'une indemnisation sont au cœur de la majorité des TBI. Ces derniers comportent aussi généralement des dispositions régissant le rapatriement des bénéfices et les transferts de fonds, ainsi que des règles de non-discrimination applicables avant (admission), pendant et après l'établissement d'un investissement. Ils définissent également des mécanismes de règlement des différends pouvant survenir entre les deux États contractants ou un investisseur et les autorités du pays d'accueil.

Les garanties de ce type peuvent contribuer à améliorer le climat de l'investissement du pays hôte et, manifestement, les investisseurs n'y sont pas insensibles. Il arrive en effet que l'existence d'un TBI soit une condition *sine qua non* pour obtenir une assurance contre le risque politique auprès d'organismes bilatéraux. Pourtant, les études empiriques n'ont pas permis d'établir un lien

étroit entre la conclusion d'un TBI et les entrées de capitaux qui s'ensuivent. Pourquoi ?

Plusieurs facteurs peuvent entrer en jeu. Premièrement, comme l'indique le chapitre 2, les entreprises prennent leurs décisions d'investissement sur la base de l'évaluation des opportunités générales qui leurs sont offertes. La protection conférée par les traités sera rarement décisive à elle seule. Un TBI ne résout qu'une partie de l'équation d'investissement des entreprises. Il ne suffit pas à surmonter les problèmes liés à l'infrastructure ou à d'autres composantes du climat de l'investissement. Compte tenu des coûts et des délais qu'implique le respect des obligations qu'ils imposent, les TBI ne constituent pas une solution exhaustive, même pour les problèmes visés. Deuxièmement, la négociation d'un TBI est souvent davantage motivée par le resserrement des relations diplomatiques que par la promotion des intérêts immédiats des investisseurs. Dans la mesure où il en est ainsi, il n'y a pas nécessairement de lien direct entre la signature d'un tel traité et l'activité d'investissement qui s'ensuit. Troisièmement, il semblerait que beaucoup d'investisseurs ignorent qu'un TBI a été mis en place au

moment où ils envisagent d'investir. Ils resteraient ainsi dans l'ignorance jusqu'à ce qu'une complication se présente et que les dispositions du TBI s'appliquent. Si tel est le cas, la promotion d'une meilleure information sur les TBI pourrait accroître l'écho obtenu auprès des investisseurs.

Pour toutes ces raisons, il convient de ne pas exagérer l'impact des TBI sur les flux d'investissement. Néanmoins, lorsqu'ils sont bien conçus, ces traités peuvent constituer une part non négligeable des stratégies de réduction des risques liés aux politiques publiques, susceptibles de freiner l'investissement privé. Ils peuvent bénéficier en particulier aux pays dont les institutions sont lacunaires – et notamment aux nombreux États dont les entreprises ne font pas confiance aux tribunaux pour défendre leurs droits de propriété (chapitre 4). Ainsi, la Chine a signé près de 100 TBI dans les années 80 et 90, à un moment où sa Constitution ne contenait pas de dispositions protégeant les droits de propriété privée.

Source: Dolzer et Stevens (1995) ; Banque mondiale (2003b) ; Hallward-Driemeier (2003) ; CNUCED (2003e) et CNUCED (1998).

vent être négociés au cas par cas, ce qui en limite l'impact sur le climat de l'investissement général.

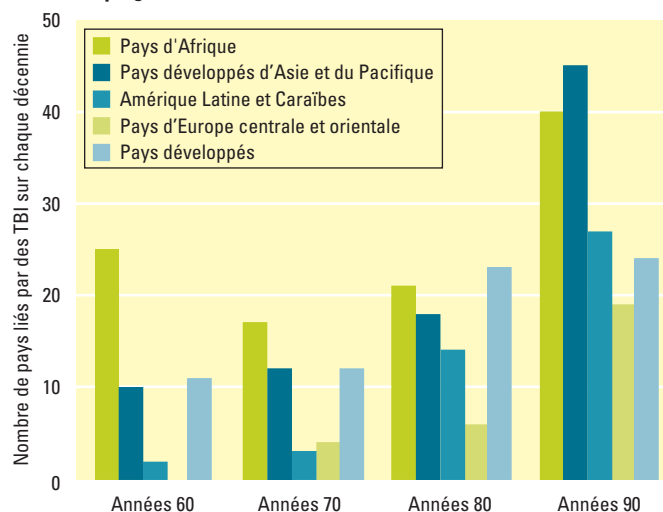
L'adhésion à des accords internationaux peut renforcer la crédibilité de certaines mesures spécifiques, car elle alourdit le coût d'une remise en cause des engagements⁴. Le prix d'une telle crédibilité est le renoncement à la possibilité de changer de cap. Actuellement, si peu de pays revendiqueraient le droit à l'expropriation sans indemnisation, sur de nombreuses questions, ils ne sont pas toujours prompts à s'engager fermement. Réflétant cette nécessité du compromis, les instruments internationaux proposent une série d'approches pour calibrer la forme et l'étendue de l'engagement pris dans certains domaines. Les stratégies classiques sont axées sur les obligations internationales nées de traités, mais deux autres modèles sont en train de gagner en importance dans le domaine du climat de l'investissement. Le premier implique un engagement plus restreint, fondé sur le volontariat, et sollicite principalement le souci des pays pour leur réputation. Le second suppose un engagement plus ferme permettant aux entreprises privées de faire appliquer directement les obligations d'un traité par un recours contraignant à l'arbitrage international.

Obligations internationales traditionnelles découlant des traités

Dans les approches classiques impliquant un engagement réciproque des pays, le manquement de l'une des parties entraîne la possibilité de sanctions à l'initiative des autres pays signataires. L'OMC prévoit ainsi un mécanisme permettant

aux pays de « plafonner » les droits de douane à l'importation, tout dépassement substantiel créant une obligation d'indemnisation. Les mécanismes de règlement des différends de l'OMC favorisent le respect des obligations et renforcent ainsi la crédibilité des engagements commerciaux. De même, les traités bilatéraux d'investissement (TBI) comprennent des dispositions excluant toute expropriation non indemnisée et toute discrimination entre investisseurs. Ils définissent également toute une série d'autres obligations (encadré 9.2). Le nombre de pays signataires de TBI progresse régulièrement depuis 1960 (figure 9.1).

Figure 9.1 La participation à des traités bilatéraux d'investissement (TBI) a fortement progressé ces dernières années



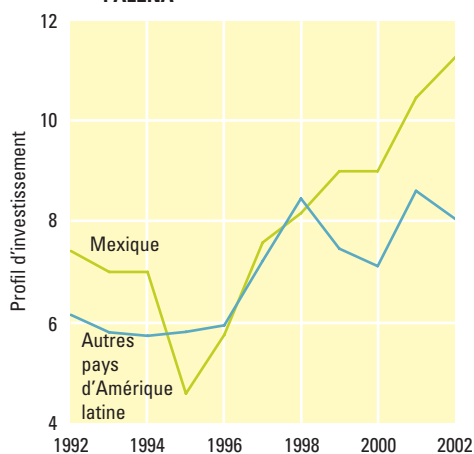
Source : CNUCED (2000b)

L'adhésion à un accord de coopération économique régional peut également renforcer la crédibilité de l'action publique. Par exemple, en contrepartie de l'accès à un marché intérieur plutôt ouvert, l'UE exige des États membres qu'ils se conforment à une série d'exigences. L'intérêt de l'accès à un marché plus vaste incite les pays à améliorer leur politique afin de satisfaire aux exigences posées par l'UE, et leur souci de respectabilité les pousse à maintenir ces politiques. Ce type de comportement peut également être observé avec l'élargissement de l'ALENA.

Dans ce cas de figure, il est parfois difficile de faire la part des choses entre plusieurs effets complémentaires. Tout d'abord, l'accès à un marché plus vaste peut, à lui seul, renforcer les opportunités d'investissement. Ensuite, les améliorations des politiques publiques introduites afin de pouvoir adhérer à l'organisation peuvent contribuer à améliorer le climat de l'investissement. Enfin, une remise en cause des réformes susceptible de compromettre le maintien dans l'accord étant peu probable, la crédibilité de l'action publique s'en trouve renforcée. Les indicateurs du « profil d'investissement » d'un pays, fondés sur la perception des risques liés aux investissements, suggèrent que l'impact sur la crédibilité peut être considérable (figure 9.2).

L'influence d'un traité international sur la crédibilité de l'action publique de chaque pays signataire dépendra des dispositions spécifiques de l'accord, et des motivations poussant les différentes parties à les faire suivre d'effet. Les accords exigeant un niveau d'engagement réciproque

Figure 9.2 Profil d'investissement pour le Mexique et l'ALENA



Note : L'accord de l'ALENA entre le Canada, les États-Unis et le Mexique est entré en vigueur en 1994. « Amérique latine, autres » désigne une moyenne de 18 autres pays d'Amérique latine. L'indice ICRG du profil d'investissement reflète des facteurs déterminant le risque pour l'investissement, dont la viabilité des contrats/le risque d'expropriation, le rapatriement des bénéfices et les retards de paiement. La valeur maximale de l'indice est 12.

Source : Calculs des auteurs à partir des données du Guide international des risques pays.

élevé auront davantage d'impact sur la crédibilité que les traités moins exigeants.

Accords prévoyant une mise en conformité volontaire

Compte tenu du dilemme engagement-flexibilité, les accords internationaux n'ont pas toujours force de loi. Ils peuvent néanmoins renforcer la crédibilité en jouant sur la volonté des pays de préserver ou d'asseoir leur réputation. Ainsi, les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales n'imposent aucune obligation contraignante, et peuvent être ignorés par les pays en toute impunité. Ils prévoient toutefois un mécanisme permettant aux pays de soumettre leur législation et leur politique intérieure au contrôle d'un observateur indépendant. Les pays désireux d'afficher à l'intention des investisseurs leur conformité à des normes strictes dans le domaine concerné ont toutes les raisons de soumettre leur politique à cet examen, et de respecter ces normes. Parmi les pays ayant ainsi fait évaluer leur politique, on compte notamment le Brésil, la Géorgie, l'Inde, les Philippines, la Pologne et la Turquie⁵. Un mécanisme comparable a été adopté dans le cadre du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD ; encadré 9.3).

Comme pour les accords reposant sur des sanctions plus concrètes, la suite donnée aux recommandations par les autres parties est déterminante : moins les termes de l'accord seront respectés, plus l'impact sur la crédibilité sera limité. Les accords imposant des normes strictes à leurs signataires auront des retombées positives plus fortes que les modèles plus permissifs. Lorsque le respect des termes de l'accord est uniquement motivé par le souci de la réputation, la transparence et l'intégrité du mécanisme de suivi sont déterminantes pour l'atteinte des objectifs fixés.

Accords permettant aux entreprises de poursuivre directement les États

Traditionnellement, les investisseurs étrangers se sentant lésés par une action du pays hôte faisaient valoir leurs droits auprès des tribunaux locaux. Cette solution a souvent été jugée inappropriée par les investisseurs, qui craignaient une éventuelle partialité du tribunal local ou l'inefficacité des sanctions prises. Leur réaction immédiate était de requérir le soutien de leur propre pays, en l'enjoignant à défendre les intérêts de l'entreprise par les voies diplomatiques. Cette solution a, elle aussi, montré ses limites et ses faiblesses. L'issue de la demande de l'entreprise dépendait bien souvent des relations diplomatiques et politiques entre les deux États concernés. Dans certains cas,

ces requêtes étaient simplement ignorées. Dans d'autres, le différend commercial devenait politique, débouchant parfois sur d'interminables négociations, voire sur l'usage de la force armée⁶.

Lorsque les droits et obligations de l'investisseur et du pays hôte sont fixés par contrat, l'une des options pour les parties consiste à accepter de soumettre les éventuels différends à un arbitrage international neutre. Cette méthode n'est pas récente dans l'histoire du commerce international. Elle est soutenue par toute une série de conventions et institutions internationales⁷. Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) a ainsi été créé en 1966 par une convention internationale. Il est spécialisé dans les différends opposant des investisseurs étrangers et les pays hôtes⁸. Cette convention a été ratifiée par 140 États. Le CIRDI permet aux entreprises des États signataires de faire valoir leurs droits, à l'encontre d'autres États membres, via le recours à un arbitrage international contraignant, sans faire intervenir leur propre pays. Les investisseurs, eux aussi, peuvent être directement poursuivis par les pays. Les parties désignent les arbitres et s'engagent à respecter leur sentence. De manière générale, l'investisseur et l'État membre désignent chacun un arbitre et doivent s'entendre sur un troisième arbitre. Siégeant dans un endroit neutre, les arbitres examinent les preuves et prononcent la sentence arbitrale. Le CIRDI définit les procédures et met un petit secrétariat à disposition des arbitres et des parties.

Comme pour les autres formes d'arbitrage, la compétence du CIRDI repose sur le consentement des parties, souvent donné via des dispositions contenues dans des contrats d'investissement. Dans les années 90, la majorité des TBI comportaient ainsi des clauses par lesquelles les États reconnaissaient préalablement la compétence du CIRDI, ce qui éliminait la nécessité de trouver un accord au cas par cas. L'ALENA prévoit des clauses similaires. La compétence du CIRDI a donc été étendue et le nombre de cas soumis à l'arbitrage du Centre a fortement progressé ces dernières années : plus de la moitié des 129 dossiers recensés depuis sa création ont été déposés au cours des cinq dernières années⁹.

Le recours à des TBI et à d'autres accords prévoyant la reconnaissance préalable de la compétence du CIRDI impose un nouveau type de discipline aux pays hôtes, et représente un formidable outil pour renforcer la crédibilité de leurs engagements contractuels et politiques. Les pays comme les entreprises peuvent en bénéficier. Les premiers ont tout à gagner d'un accord permettant de dissiper les craintes des investisseurs et, donc, d'attirer plus d'investissements à

ENCADRÉ 9.3 *Le NEPAD et son mécanisme d'évaluation par les pairs*

Dans le cadre des efforts déployés en vue d'améliorer la qualité de la gouvernance en Afrique, le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) a été créé en 2001 par plusieurs États africains. Cette initiative s'efforce de renforcer la crédibilité de ses pays membres. Le Mécanisme africain d'évaluation par les pairs (MAEP) constitue le principal instrument mis en œuvre à cet effet.

Le NEPAD prône des principes destinés à améliorer la gouvernance politique et les réformes économiques, mais aussi à promouvoir la concurrence, le commerce, l'investissement, ainsi que la stabilité macro-économique et politique, sans oublier le développement durable. Le mécanisme d'évaluation par les pairs renforce la transparence et la res-

ponsabilité des pays qui y participent. Chaque pays participant se soumet à un contrôle par ses pairs et à une surveillance continue. Il est évalué aux niveaux politique et économique sur la base d'un ensemble de normes de démocratie et de gouvernance politique, de gouvernance économique et de management, de gouvernement d'entreprise et de développement socio-économique. L'évaluation doit être réalisée par des experts désignés par un organe indépendant et ses résultats sont rendus publics.

Sources : Funke et Nsouli (2003) et documents officiels du NEPAD.

moins coût, mais aussi de limiter le risque d'une éventuelle politisation des différends. Les secondes bénéficient d'une réduction des risques encourus et de l'existence d'un mécanisme plus fiable pour la protection de leurs droits en cas de dégradation des relations avec le pays d'accueil. Si le CIRDI a été conçu pour favoriser les investissements étrangers, les entreprises des États membres peuvent aussi profiter de l'effet positif produit par les contraintes plus strictes imposées à l'action du pays.

Comme pour les tribunaux classiques (chapitre 4), les avantages d'un système efficace de règlement des différends internationaux ne se mesurent pas au nombre d'affaires traitées, mais aux éléments incitant les parties à respecter leurs engagements. La menace de possibles sanctions ultérieures de la part de l'instance d'arbitrage peut dissuader les pays de renier leurs engagements et encourager les parties à trouver une solution négociée.

En dépit de ses avantages potentiels, le système de règlement des différends entre États et investisseurs a suscité de nombreux débats. Impose-t-il une trop grande discipline aux pays ? Cette discipline empiète-t-elle sur les prérogatives réglementaires des pouvoirs publics ? Le processus est-il suffisamment transparent ?

Une discipline trop stricte ? Certains pays ont récemment fait l'objet de plaintes déposées par des entreprises pour préjudices importants liés à des prétendus manquements aux obligations contractuelles ou nées de traités. Le cas échéant, les indemnités effectivement accordées par les instances d'arbitrage dépendront des conclusions sur les responsabilités et des préjudices subis par les entreprises. Néanmoins, pour les investisse-

ments d'infrastructure ou les investissements productifs importants, les montants accordés seront probablement substantiels. Est-ce là un poids trop lourd pour les pays? Les autres solutions possibles consistent principalement à revenir à des méthodes conduisant à une politisation des différends relatifs aux investissements ou à permettre aux pays d'ignorer leurs engagements en toute impunité. Si la deuxième formule peut sembler intéressante pour les pays à court terme, aucune entreprise ne pourrait se fier à leurs engagements et ce risque se refléterait dans leurs décisions d'investissement (chapitre 2).

Un système qui empiète sur les prérogatives réglementaires? La majorité des TBI et des accords similaires interdit toute expropriation non indemnisée. Le bien-fondé de ce type de disposition fait l'unanimité. Cependant, on peut craindre que l'interdiction des expropriations « indirectes » empiète sur les prérogatives réglementaires des États. Il est évident que certains pays ont eu recours à une réglementation ou à des pratiques fiscales arbitraires pour atteindre un résultat équivalent à l'expropriation, et la majorité des observateurs s'accordent à affirmer qu'un tel comportement devrait tomber sous le coup de l'interdiction. Toutefois, certains redoutent que ces dispositions puissent servir à restreindre les prérogatives réglementaires légitimes des pays hôtes ou même provoquer un « gel réglementaire ». Les garanties contre l'expropriation inscrites dans les constitutions nationales ont donné lieu à des discussions similaires, qui ont débouché sur le maintien des prérogatives réglementaires légitimes (chapitre 4). Jusqu'ici, les instances d'arbitrage ont eu tendance à interpréter les dispositions des traités avec la même prudence¹⁰, et les menaces de sanctions dissuadent les requêtes futiles.

Un système suffisamment transparent? Le règlement des différends entre États et investisseurs suppose un accord entre les parties (et la ratification des traités correspondants par les pays). De plus, les parties sont toutes deux également impliquées dans le choix de la composition du tribunal arbitral. L'arbitrage a été mis au point à partir des pratiques diplomatiques et commerciales, dans le cadre desquelles il était d'usage que les débats restent confidentiels. Cette pratique a conduit certains observateurs à se demander si les accords étaient suffisamment transparents, surtout lorsque des questions d'intérêt public sont en jeu. Si les pratiques varient d'un régime d'arbitrage à l'autre, le CIRDI a toujours prôné la transparence et des efforts sont actuellement entrepris pour accroître les possibilités de participation du

public aux débats, ce qui les rapproche des audiences d'un tribunal classique. Le CIRDI prévoit également une procédure de contestation des sentences arbitrales. Au fur et à mesure de l'évolution du système, il est probable que les pressions pour une plus grande transparence vont s'intensifier (encadré 9.4).

Promouvoir l'harmonisation

De manière générale, chaque pays ou juridiction a tendance à élaborer ses propres règles et normes sur des questions précises, en fonction des coutumes, des réalités et des priorités locales. Cette adaptation est essentielle à l'adéquation institutionnelle, et explique en partie pourquoi la reprise à l'identique de systèmes réglementaires d'autres pays réclame la plus grande prudence (chapitre 2). Allier l'adaptation et l'expérimentation peut aussi conduire à la découverte de méthodes nouvelles et plus appropriées pour atteindre des objectifs spécifiques. La concurrence institutionnelle entre les juridictions peut également encourager les pays à se conformer à des normes plus strictes¹¹.

La coexistence de différentes approches réglementaires sur certaines questions est toutefois susceptible d'accroître le coût des transactions commerciales et des opérations d'investissement internationales. Si chaque pays impose aux biens et services ses propres normes et exigences réglementaires, les adaptations requises peuvent gonfler les coûts de production et de distribution, et nuire à la concurrence. La diversité des approches peut également alourdir le coût d'évaluation des différents sites d'investissement pour les entreprises étrangères et, ainsi, dissuader ces dernières d'investir dans des pays pratiquant des règles méconnues. Au-delà de l'abaissement du coût des transactions, l'adoption de normes internationales peut aussi faciliter les réformes intérieures lorsque les groupes de pression locaux ont des intérêts divergents¹². Elle constitue en outre un moyen de signaler aux entreprises, aux consommateurs et à d'autres catégories de parties prenantes sa conformité à des normes réglementaires strictes.

Les conflits entre l'adaptation aux réalités locales et l'harmonisation internationale transparaissent dans les projets relatifs au développement de règles et de normes internationales communes sur toute une série de questions ayant trait au climat de l'investissement. Les initiatives visant à mettre au point des normes uniformes pour faciliter les échanges internationaux ont longtemps été une priorité pour des organismes privés comme la Chambre de commerce internationale¹³. Au niveau international, des actions complémentaires ont été entreprises dans ce sens,

ENCADRÉ 9.4 L'évolution du système de règlement des différends entre États et investisseurs

La récente multiplication des différends relatifs à des investissements soumis aux instances d'arbitrage du CIRDI a attiré l'attention sur l'arbitrage entre investisseurs et États.

Traditionnellement, les procédures d'arbitrage étaient confidentielles, mais les règles du CIRDI prévoient désormais que les litiges soient rendus publics et encouragent les parties à publier des informations sur les différends et leur issue. Les préoccupations relatives à la transparence de l'arbitrage international entre investisseurs et États conduisent donc à des procédures qui ressemblent davantage à des procédures judiciaires. Ainsi, lors d'un récent recours déposé contre les États-Unis dans le cadre de l'ALENA, les parties ont opté pour une procédure dite d'*amicus curiae* (ami de la cour), permettant aux entités non parties au différend de présenter des communications à l'instance d'arbitrage. Les autorités américaines ont également modifié leur modèle de TBI en y ajoutant des dispositions favorisant une plus grande transparence des accords à venir. L'accord de libre-échange entre le Chili et les États-Unis, par exemple, prévoit que les auditions devant les instances d'arbitrage se tiennent en public et que les documents clés soient divulgués.

Le bien-fondé de l'arbitrage des différends entre investisseurs et États dépend également du regard porté sur l'équité de leur issue. Les intérêts défendus par les États ont

prévalu dans la moitié des 24 différends jugés en dernière instance entre 1987 et 2003.

Différends soumis au CIRDI, 1987–2003	Dans le cadre de l'ALENA	Dans le cadre de TBI
Différends enregistrés	10	87
Différends résolus (y compris décisions)	6	31
Sentences finales rendues	6	18
Sentences en faveur de l'investisseur	2	10
Sentences en faveur de l'État	4	8
Durée moyenne (à partir de la formation du tribunal ou du comité <i>ad hoc</i>), mois	29,5	28,2

Note : données jusqu'en février 2003.

Sources : Site web du CIRDI, collaborateurs de la Banque mondiale et texte officiel des accords mentionnés.

notamment par la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international¹⁴ (CNUDCI) et d'autres organismes internationaux. En Afrique de l'Ouest, l'action de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA, encadré 9.5) en constitue un exemple. Les chantiers possibles pour une action concertée s'étendent du développement d'un ensemble de règles communes sur le droit des contrats à l'harmonisation des normes comptables internationales. À l'évidence, les avantages et les inconvénients de chaque approche doivent être examinés au cas par cas.

L'efficacité des normes internationales communes ne passe pas nécessairement par des obligations contraignantes fixées par traité. Soucieux de soigner leur réputation, les États, voire les entreprises, peuvent aussi les adopter volontairement. Certains organismes internationaux ont également développé des « lois types » pour favoriser la convergence des approches communes, mais laissent aux pays toute latitude pour les adapter aux réalités locales. Ainsi, la loi type sur l'arbitrage commercial international de la CNUDCI a été adoptée par plus de 35 juridictions.

Il arrive aussi que différentes stratégies soient mises en œuvre pour atteindre un même but. Ainsi, plutôt que d'instaurer des règles identiques partout, plusieurs pays peuvent accepter, dans le cadre de dispositifs de reconnaissance mutuelle, des biens et services remplissant les exigences réglementaires d'autres juridictions. Cette méthode a largement contribué à simplifier les échanges entre les États membres de l'UE et d'autres pays, ainsi qu'entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Des stratégies semblables pourraient être généralisées à toute une série de

domaines ayant une incidence sur le climat de l'investissement.

Plus ambitieuse, une autre forme d'harmonisation consiste non seulement à s'accorder sur des règles standard, mais aussi à en déléguer l'administration à une instance réglementaire commune. Cette solution peut favoriser une interprétation plus cohérente des règles, une réduction des coûts administratifs et un éventuel renforcement de la crédibilité des pays concernés. En réalité, les instances réglementaires supranationales sont rares, bien que souvent préconisées, ce qui s'explique en partie par les craintes relatives à la perte de souveraineté nationale. Il existe toutefois des exceptions. Ainsi, l'OHADA comprend une cour de justice commune destinée à promouvoir une interprétation homogène du droit des affaires harmonisé. Autre exemple : l'*Eastern*

ENCADRÉ 9.5 L'harmonisation du droit des affaires en Afrique – OHADA

L'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA) a été créée en 1993. Elle compte 16 États membres : Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Mali, Niger, République centrafricaine, Sénégal, Tchad et Togo.

Dans le cadre de l'OHADA, des textes appelés « Actes uniformes » sont approuvés par un Conseil des ministres, puis directement validés dans chaque pays membre. Jusqu'ici, le processus d'harmonisation a débouché sur la rédaction d'actes uniformes portant sur six thèmes : le droit commercial général, les entreprises, les valeurs mobilières, le recouvrement de la dette, la faillite et l'insolvabilité, et l'arbitrage. Une entreprise sénégalaise investissant au

Togo devra ainsi satisfaire aux mêmes exigences réglementaires que dans son propre pays. De même, un investisseur étranger familiarisé avec les lois de l'un de ces pays pourra s'appuyer sur ces notions pour investir dans d'autres pays membres de l'OHADA. On en attend une réduction du coût des transactions et de l'instabilité économique.

Le Traité OHADA instaure également une Cour commune de justice et d'arbitrage, qui fait office d'organe consultatif pour le Conseil des ministres, sert d'instance d'appel pour favoriser une interprétation commune des Actes uniformes, et intervient pour trancher les différends commerciaux.

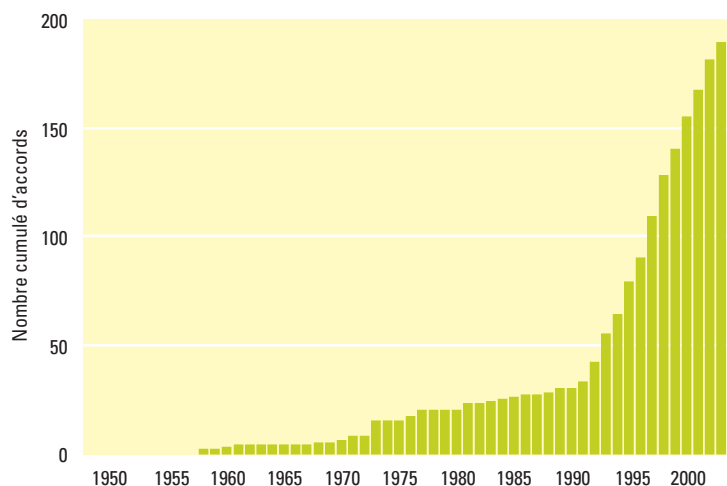
Sources : Ba (2000) et documents officiels de l'OHADA.

Caribbean Telecommunications Authority, ou ECTEL, autorité de réglementation des télécommunications dans cinq petits pays des Caraïbes. Le bon fonctionnement de ces instances passe généralement par un cadre de gouvernance permettant à chacune des parties de faire valoir ses intérêts, et nécessite une grande confiance entre les pays participants.

Les avantages et les inconvénients des projets d'harmonisation dépendent également du nombre de pays concernés. Les approches multilatérales sont les plus avantageuses, mais elles rendent plus complexe l'élaboration de méthodes reflétant les intérêts de tous les participants. Elles impliquent aussi parfois d'interminables négociations. Compte tenu des compromis nécessaires, le nombre d'accords de coopération économique régionaux a régulièrement progressé au cours des dernières années (figure 9.3).

Autour de la libéralisation des échanges et des investissements, le débat actuel porte sur la question suivante : les accords régionaux sont-ils des composantes ou les pierres d'achoppement d'un système multilatéral libéral¹⁵ ? Les projets relatifs à l'harmonisation des normes génèrent souvent moins d'interrogations de ce genre, mais peuvent soulever d'autres questions. Ainsi, si l'harmonisation régionale des normes peut réduire le coût des transactions dans le cadre des échanges et des investissements infrarégionaux, l'alignement de ces normes sur celles des gros marchés d'exportation à l'extérieur de la région produira probablement des bienfaits encore plus importants.

Figure 9.3 Prolifération des accords régionaux de coopération économique dans les années 90



Note : Accords déclarés à l'OMC.
Source : Site Web de l'OMC

Traiter le problème des retombées internationales

De nombreux accords internationaux, existants ou à l'état de projet, cherchent à traiter le problème des retombées internationales, c'est-à-dire des répercussions des mesures prises par un pays dans d'autres pays.

Les exemples les plus parlants concernent la protection de l'environnement. Ainsi, les émissions ou effluents des entreprises d'un pays donné peuvent se révéler préjudiciables à l'environnement d'autres pays. Dans ce cas, la coopération internationale s'impose pour atténuer les retombées négatives et obtenir des résultats efficaces. Le corpus des règles internationales portant sur des questions relatives à l'environnement s'est d'ailleurs développé depuis les années 70¹⁶. Cependant, tous les problèmes de dégradation de l'environnement ne revêtent pas forcément une dimension internationale et, par conséquent, ne justifient pas une action de grande ampleur. Par exemple, lorsque les effets désastreux d'une pollution donnée concernent un seul et unique pays, les arguments l'emportant sur la souveraineté nationale de ce pays sont peu nombreux¹⁷.

Outre la protection de l'environnement, il existe une multitude de domaines où la coopération internationale s'impose. C'est le cas notamment de la lutte contre la corruption, qui peut sérieusement miner le climat de l'investissement (encadré 9.6).

Lorsque les retombées sont moins tangibles, ou les avantages d'une intervention moins également partagés, il est plus difficile de mettre en place une coopération internationale. Prenons le cas de la politique de la concurrence. L'importance de l'adoption de stratégies coopératives d'enquête et de poursuite des cartels internationaux, qui coûtent très cher aux pays touchés, est de plus en plus reconnue. Dans les années 90, environ 40 de ces cartels ont été poursuivis rien que dans l'UE et aux États-Unis. L'augmentation moyenne des prix dans le monde induite par ces cartels est estimée entre 20 et 40 %. Il a également été établi que beaucoup de cartels visaient surtout des pays en développement sans législation nationale adaptée. Pour la seule année 2000, le montant total des importations des pays en développement pour 12 produits monopolisés représentait plus de 10 milliards de dollars¹⁸. Même lorsqu'une action concertée s'impose, il reste à déterminer la meilleure façon d'agir. Faut-il s'en tenir à une coopération entre organismes nationaux ? Faut-il privilégier une assistance technique, afin d'aider les autorités nationales à instaurer des régimes performants ? Ou bien un accord multilatéral sur la concurrence est-il nécessaire¹⁹ ? La dernière option pourrait avoir

des implications considérables pour les pays en développement, dont la plupart ne disposent pas encore d'autorités de la concurrence.

Les propositions d'élaboration de nouvelles règles internationales pour résoudre les problèmes liés à la concurrence que se livrent les pays pour attirer les investissements peuvent être encore plus complexes. La concurrence entre les pays soucieux d'attirer ou de retenir les capitaux joue un rôle important dans l'évolution des améliorations du climat de l'investissement (chapitre 3). Néanmoins, elle a aussi suscité des craintes concernant une possible course au « moins-disant » fiscal. Des préoccupations analogues sont parfois exprimées au sujet d'autres aspects, comme la réglementation environnementale par exemple. Ainsi que l'évoque le chapitre 5, cette théorie ne fait pas l'unanimité et, jusqu'ici, les sombres prévisions de certains observateurs ne semblent pas s'être concrétisées. En effet, la concurrence ne tire pas nécessairement vers le bas, et c'est même parfois l'inverse. Mais ces craintes sont représentatives de certains conflits et défis pratiques auxquels la coopération internationale peut se heurter lorsque plusieurs pays ont des points de vue divergents.

Prenons l'harmonisation de la fiscalité. Les pays privilégiant une fiscalité lourde favoriseront probablement des règles internationales en la matière, afin de ralentir la délocalisation des entreprises vers des pays à la fiscalité plus avantageuse; mais ces derniers n'ont aucun intérêt à coopérer. De telles divergences ont bloqué la conclusion d'un accord sur ces questions, même entre des pays à niveau de développement équivalent, comme ceux de l'UE²⁰. Les chances de parvenir à un accord réellement global sur une fiscalité minimale, auquel participeraient des pays aux mentalités encore plus différentes, sont pour le moins minces.

En présence de telles différences, le défi va au-delà de la faisabilité des négociations en vue de parvenir à un accord. Même s'il était possible de s'entendre sur une fiscalité internationale uniforme et de la mettre en œuvre, rien n'empêcherait les pays de se livrer concurrence dans d'autres domaines relatifs au climat de l'investissement, comme les infrastructures disponibles ou la mise en application de multiples autres règles²¹. En effet, compte tenu de l'étendue des domaines de la politique publique ayant une incidence sur les décisions d'investissement des entreprises, le champ d'application des initiatives visant à restreindre la concurrence devrait être énorme, ce qui laisserait peu de marge de manœuvre aux États souverains pour marquer leur différence par des préférences sociales ou des niveaux de développement. Sans la preuve formelle que la

ENCADRÉ 9.6 *La coopération internationale pour la lutte contre la corruption*

Les premières lois nationales anti-corruption remontent au moins à la Loi de Moïse, au IX^e siècle avant l'ère chrétienne. La première tentative internationale de lutte contre la corruption date, quant à elle, de 1976, avec les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, annuaires de l'un des jalons les plus importants posés dans ce domaine à ce jour : la ratification d'une convention multilatérale engageant les pays signataires à faire une infraction pénale de la corruption d'un agent public étranger par l'un de leurs citoyens.

La Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans des transactions commerciales internationales, signée en 1997 par les 30 États membres de l'Organisation et 5 autres pays (Argentine, Brésil, Bulgarie, Chili et Slovaquie), est entrée en vigueur en 1999. Cette convention définit des principes directeurs et un mécanisme de surveillance visant à améliorer les lois anti-corruption nationales. Elle souligne également les domaines d'intervention prioritaires pour une action coordonnée destinée à faire reculer la corruption. Afin que les différentes parties respec-

tent leurs engagements, la convention instaure des procédures d'évaluation de la conformité à l'accord. *Transparency International* complète cette surveillance officielle par une série de rapports rendus publics sur les progrès réalisés par chaque pays dans la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers.

La Convention des Nations Unies contre la corruption constitue un projet de coopération internationale encore plus ambitieux. Signée en 2003 par 106 pays, elle entrera en vigueur en 2005. Résultat de deux précédents accords – la Déclaration des Nations Unies sur la corruption et les actes de corruption dans les transactions commerciales internationales et la Convention des Nations Unies contre la criminalité transnationale organisée – elle complète la convention de l'OCDE. Elle aborde les problèmes transnationaux liés au recouvrement d'actifs, au gel de comptes bancaires et à la saisie des biens d'agents publics corrompus à l'étranger.

Sources : Texte officiel des conventions, *Transparency International* (2004) et Braithwaite et Drahoz (2000).

concurrence en matière d'investissements nuit à l'intérêt général, les arguments prônant des stratégies empiétant sur les prérogatives des autorités nationales ont peu de poids.

Une autre option consiste à solliciter le souci des entreprises de préserver leur réputation. Comme l'indique le chapitre 2, un nombre croissant d'initiatives visent à lever les craintes suscitées par l'intégration économique internationale par des mesures touchant plutôt les entreprises que les pouvoirs publics. Un grand nombre de ces initiatives émanent du secteur non gouvernemental (encadré 9.7).

Les problèmes de demain

Les règles et les normes internationales auront probablement une plus grande incidence sur l'évolution du climat de l'investissement que l'intensité des interactions entre les pays et le développement des échanges et des investissements internationaux. Comme le montre cette brève vue d'ensemble, les progrès en la matière passeront nécessairement par plusieurs compromis d'ordre général.

Les mesures destinées à renforcer la crédibilité des engagements des pays peuvent être déterminantes pour les pays dont les institutions n'en sont qu'à leurs balbutiements. Les accords prévoyant un engagement ferme des participants offrent le plus grand nombre d'avantages, mais impliquent également le renoncement à une plus

ENCADRÉ 9.7 *Privatiser la coopération internationale visant à promouvoir la responsabilité sociale des entreprises*

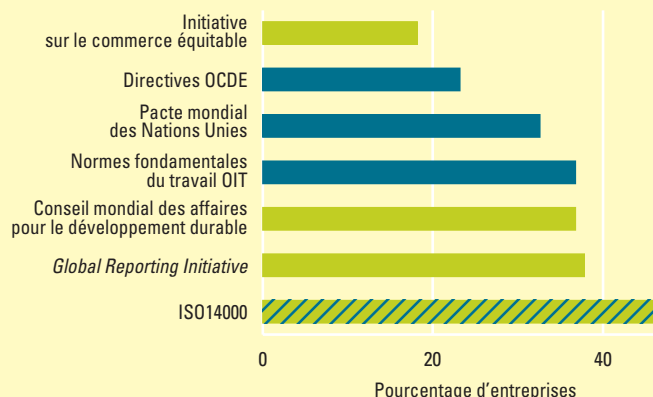
Les efforts destinés à promouvoir la coopération internationale autour des questions liées au climat de l'investissement ne se résument pas à des accords entre pays. On observe la tendance grandissante à l'élaboration de normes internationales directement applicables aux entreprises, sans que les États ne servent d'intermédiaires. La plupart de ces initiatives émanent du secteur non-gouvernemental, notamment dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises.

Ces codes de conduite des entreprises exposent les principes de base à appliquer par les entreprises en matière de corruption, de respect de l'environnement et de normes de travail. Non obligatoire, la mise en application de ces codes repose généralement sur le souci de respectabilité des grandes entreprises à vocation internationale. La conformité aux principes ainsi édictés est souvent appuyée par le contrôle d'organismes indépendants et par des accords de transparence. Parmi ces initiatives, citons, par exemple, le GRI (*Global Reporting Initiative*, États-Unis), le Pacte mondial des Nations Unies, les Principes d'Équateur, la campagne « Publiez ce que vous payez! » et la série de principes formulée par *Transparency International* pour lutter contre la corruption.

Ces mécanismes peuvent pousser les entreprises à adopter des normes strictes pour afficher leur conformité et soigner leur réputation et, ainsi, compléter leur législation et leur politique nationale. Cette prolifération de nouveaux codes et accords peut toutefois créer la confusion à propos des normes acceptables.

Ces initiatives visant principalement les multinationales qui ont intérêt à développer et préserver leur renommée internationale, leur impact sur le comportement des autres entreprises est moindre.

Les normes influencent l'activité des entreprises



Note : Pourcentage d'entreprises ayant déclaré que les normes ont influencé leur activité. Les normes émanant d'initiatives internationales sont représentées en bleu foncé, et celles émanant d'organisations non-gouvernementales en vert clair. L'Organisation internationale de normalisation (ISO), représentée avec des hachures sur la figure, est une organisation non-gouvernementale dont les membres appartiennent au secteur public ou privé. OIT signifie Organisation internationale du travail.

Une étude récente a montré que de nombreuses entités prennent en compte les normes relatives à la responsabilité sociale des entreprises pour choisir leur lieu d'implantation et décider de leurs investissements productifs. L'étude indique également que les normes émanant du secteur non-gouvernemental ont souvent

autant de poids que celles qui ont été mises au point par les organismes internationaux (figure).

Sources : Jorgensen *et al.* (2003) ; Smith et Feldman (2003) ; CNUCED (2001) ; Berman et Webb (2003).

grande part d'autonomie politique. Par conséquent, ils doivent être mûrement réfléchis. Pour être viables, les mesures qui restreignent l'autonomie politique intérieure doivent donc être perçues comme légitimes, ce qui renforce l'importance des efforts déployés en vue d'une plus grande transparence.

Les mesures visant à réduire les coûts grâce à une harmonisation internationale présentent de nombreux avantages, mais induisent des tensions sur plusieurs plans. Il y a conflit entre l'harmonisation et la particularisation, c'est-à-dire l'adaptation aux réalités locales. Il y a conflit entre l'harmonisation et la concurrence, même si un certain degré de concurrence entre les normes peut jouer un rôle important dans le processus d'apprentissage. Il y a conflit entre les stratégies multilatérales et les autres méthodes, et dans le cadre de celles-ci, il y a conflit entre l'harmonisation régionale et l'harmonisation avec les principaux marchés ou sources de capitaux. Par conséquent, la stratégie privilégiée variera d'un domaine à l'autre, et il n'y aura pas de modèle universel.

Les mesures destinées à traiter le problème des retombées internationales doivent aussi refléter les

divergences de point de vue des pays selon leur niveau de développement. Il faut veiller à ne pas rogner la marge de manœuvre des pays émergents sans une solide justification. Il s'agit à tout le moins de consulter les pays en développement au moment de formuler ces initiatives.

Si le réseau émergent de règles et de normes internationales peut aider les pays à améliorer leur climat d'investissement, toute la difficulté consiste à faire en sorte que les accords signés reflètent les intérêts des pays en développement. La définition de règles uniformes globales peut être appropriée dans certains domaines, mais les différentes priorités et capacités doivent être prises en compte par ailleurs (encadré 9.8).

Il incombe à la communauté internationale de veiller à ce que les règles et les normes internationales tiennent compte du point de vue des pays en développement. La meilleure façon de procéder est de donner à ces derniers la possibilité de participer pleinement à l'élaboration de ces accords. Conscients de ce fait, les donateurs multilatéraux et bilatéraux ont mobilisé plus de 700 millions de dollars pour l'assistance technique affectée au soutien de la participation des

pays en développement au cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha²². Compte tenu de l'incidence croissante des accords internationaux sur le climat de l'investissement, une aide équivalente devra probablement être allouée à une série de nouveaux domaines. Le chapitre 10 explore les autres moyens dont dispose la communauté internationale pour aider les pays en développement à améliorer leur climat d'investissement.

ENCADRÉ 9.8 *Un accord multilatéral sur l'investissement ?*

Voilà longtemps que des propositions successives d'élaboration d'un accord multilatéral sur l'investissement sont présentées. La première tentative remonte à la conférence de Paris de 1929, consacrée au traitement des investissements étrangers. L'expérience est réitérée en 1948, avec la Charte de la Havane. En 1959, deux initiatives privées sont combinées pour former le Projet de convention Abs-Shawcross sur les investissements à l'étranger. En 1967, l'OCDE produit le Projet de convention sur la protection des biens étrangers. Entre 1995 et 1998, l'OCDE a tenté d'élaborer un Accord multilatéral sur l'investissement (AMI). Il a ensuite été question d'aborder les thèmes relatifs à l'investissement lors du Cycle de Doha de l'OMC, lancé en 2001. Aucune de ces initiatives n'a recueilli suffisamment de soutien pour aboutir.

Avec le recul, il apparaît que chacune de ces propositions avait ses propres caractéristiques et s'est heurtée à différents obstacles. Il existe néanmoins des défis fondamentaux à relever si l'on veut élaborer un accord comprenant des dispositions sur la protection des investissements (et conformes aux TBI) et sur l'ouverture des marchés, répondant à la fois aux intérêts des exportateurs et des importateurs de capitaux, et à ceux des pays développés et en développement.

Pour les pays en développement, un accord multilatéral définissant des normes strictes pour la protection des investissements constituerait un atout non négligeable en renforçant la crédibilité de l'action publique. Il entraînerait également une réduction du coût des transactions lié à la négociation de multiples TBI et effacerait les incohérences entre ces accords. Or, l'expérience récente de

l'ALENA indique aussi que les propositions émises dans ce domaine doivent tout particulièrement insister sur une définition claire des interactions entre les interdictions relatives à l'expropriation indirecte et la réglementation nationale, ainsi que sur la transparence des mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États. Le traitement des restrictions applicables aux mouvements de capitaux étrangers est également sujet à débat (chapitre 5). Le problème n'est pas tant d'élaborer un accord qui réponde à ces enjeux, mais plutôt que ce même texte devra aussi refléter les intérêts des pays développés, qui accorderont, bien entendu, plus d'importance aux mesures concernant l'ouverture des marchés – y compris entre eux.

Un vaste forum de négociations peut permettre de parvenir à des compromis dans un grand nombre de domaines, mais aussi donner lieu à des négociations complexes pouvant aisément dérailler. Une autre solution consisterait à développer ou compléter les accords régionaux en y ajoutant des dispositions concrètes sur l'investissement. L'ALENA pourrait servir d'exemple. Cette approche est cependant peu propice aux pays à faibles revenus d'autres régions, qui devraient, en principe, être les grands bénéficiaires de dispositifs d'engagement concrets. Adopter un accord régional sur l'investissement concernant uniquement les pays en développement aurait probablement des effets positifs limités, car les principales sources de capitaux en seraient exclues.

Sources : Ferrarini (à paraître) ; Henderson (2000) ; Banque mondiale (2003b) ; Parra (2000) ; Warner (2000).

Comment la communauté internationale peut-elle intervenir utilement ?

IV PARTIE

L'AMÉLIORATION DU CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT peut générer dans ces derniers des dividendes extrêmement importants sur le plan du développement, mais aussi contribuer à créer un monde plus intégrateur, plus équilibré et plus pacifique.

Le chapitre 10 – Comment la communauté internationale peut-elle intervenir utilement ? – décrit trois moyens pour la communauté internationale de favoriser l'amélioration du climat de l'investissement dans les pays en développement.

Comment la communauté internationale peut-elle intervenir utilement ?

chapitre 10

C'est d'abord et avant tout aux pouvoirs publics, tant nationaux que locaux, des pays en développement qu'il appartient d'améliorer le climat de l'investissement chez eux. Ce sont eux qui détiennent les leviers – par leurs politiques et leurs actions – permettant de faire la différence au niveau des perspectives et des incitations dont disposent les entreprises pour contribuer à la croissance et au recul de la pauvreté. Mais la communauté internationale peut les aider.

Cette aide est plus que justifiée : il est impératif d'améliorer la situation de près de la moitié des habitants de la planète, qui vivent avec moins de 2 dollars par jour – sans parler des 1,2 milliard d'individus qui survivent à grand peine avec moins de 1 dollar par jour¹. Reconnaisant en effet l'importance de la croissance des pays en développement, la communauté internationale s'est engagée à poursuivre les Objectifs du Millénaire pour le développement, dont le premier consiste à réduire de moitié, d'ici 2015, la proportion de la population dont le revenu est inférieur à 1 dollar par jour². Il existe aussi des motivations plus pragmatiques. Au cours

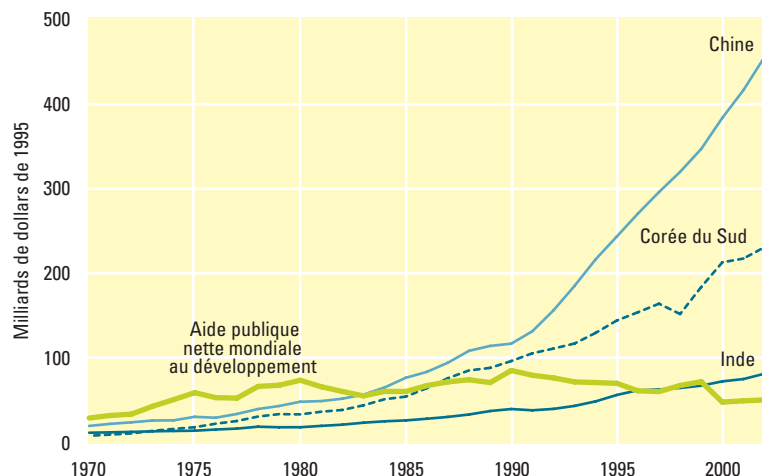
des 30 années à venir, l'évolution démographique gonflera la population des pays en développement de près de 2 milliards de personnes. Le monde en développement comptera ainsi 7 des 8 milliards d'habitants de la planète³. Améliorer les perspectives offertes aux jeunes est fondamental si l'on veut créer un monde plus juste et plus pacifique, s'attaquer aux origines de l'instabilité politique et des conflits, ainsi qu'aux pressions migratoires.

L'assistance destinée à améliorer le climat de l'investissement peut se révéler extrêmement bénéfique sur le plan du développement. Ainsi, la valeur ajoutée du secteur manufacturier générée par ces améliorations, ne serait-ce qu'au niveau d'un seul pays, peut dépasser de loin l'aide au développement débloquée à l'échelle mondiale (figure 10.1).

Le présent chapitre met en relief trois moyens pour la communauté internationale de contribuer à l'amélioration du climat de l'investissement dans les pays en développement :

- Supprimer les distorsions induites par les politiques des pays développés, qui nuisent au climat de l'investissement dans les pays en développement ;
- Apporter une aide plus généreuse et plus efficace pour l'élaboration et la mise en œuvre des mesures d'amélioration du climat de l'investissement, et relayer le soutien direct aux entreprises et aux transactions ;
- Faire avancer l'important programme d'action relatif au savoir, afin de permettre aux décideurs de généraliser et d'accélérer les améliorations du climat de l'investissement.

Figure 10.1 La valeur ajoutée du secteur manufacturier d'un seul pays peut dépasser de loin l'aide publique nette mondiale au développement



Note: Les données concernant la Chine, l'Inde et la Corée du Sud indiquent l'évolution de la valeur ajoutée du secteur manufacturier.

Sources : Base de données en ligne de l'OCDE et la Banque mondiale (2004k).

Éliminer les distorsions dans les pays développés

Les pays en développement ne sont pas les seuls à faire des efforts pour améliorer le climat de l'investissement. Les pays développés ont faussé ce climat sur leurs propres marchés. Ces distorsions leur coûtent cher, mais nuisent également souvent au climat de l'investissement des pays en développement. Pourquoi ? En raison de l'adoption des mêmes politiques clientélistes que celles qui gangrèment le

monde en développement : le maintien des barrières tarifaires et non tarifaires aux échanges, associé au soutien et aux subventions à l'exportation dont bénéficient les entreprises locales. Ces politiques introduisent une distorsion dans les incitations sur le marché intérieur et érodent les opportunités d'investissement productif dans les pays en développement.

L'ampleur de ces distorsions est parfois stupéfiante. Alors qu'en moyenne, les droits sur les importations sont en baisse, suite à une succession de cycles de négociations commerciales multilatérales, les tarifs douaniers applicables à certains produits peuvent encore dépasser 100 %, voire atteindre 500 %. Les droits de douane sur les produits semi-finis et finis tendent par ailleurs à être progressifs, ce qui contribue à accroître les taux de protection effectifs, qui dépassent parfois de loin les taux nominaux⁴. Les barrières non tarifaires et autres distorsions sont également omniprésentes. Prenons le secteur agricole : en 2001, les pays de l'OCDE ont distribué à leurs agriculteurs 311 milliards de dollars de subventions, soit près de quatre fois et demi le montant de l'aide publique au développement⁵.

L'impact de ces distorsions sur les pays en développement est considérable. La progressivité des droits de douane est particulièrement préjudiciable, car elle grignote la marge de manœuvre des pays en développement qui souhaitent délaisser le commerce des matières premières et s'orienter vers des produits à plus forte valeur ajoutée. On estime que la suppression des différentes distorsions induites par les politiques des pays développés pourrait se traduire par un gain de 85 milliards de dollars d'ici 2015 pour les pays en développement, soit plus de quatre fois le montant de l'aide au développement actuellement alloué à l'amélioration du climat de l'investissement⁶. Développer les opportunités d'accès au marché pour les produits des pays en développement serait particulièrement bénéfique à la lutte contre la pauvreté, car les marchandises agricoles et à forte intensité de main-d'œuvre sont généralement soumises à des droits sur les importations deux fois plus élevés que ceux applicables à d'autres produits.

Le commerce de marchandises n'est pas le seul sur lequel on peut agir. Les échanges de services constituent une source de plus en plus importante d'opportunités pour un grand nombre de personnes vivant dans les pays en développement, qui se révèlent également bénéfiques pour les entreprises et les consommateurs des pays développés. Le secteur des services des pays de l'OCDE est d'ores et déjà favorisé par des droits de douane de l'ordre de 10 à 30 %⁷. Les gains mutuels générés par ces échanges plaident largement en faveur de la suppression de ces barrières, plutôt que de faire écho

aux accès de protectionnisme qui pénalisent les pays en développement et freinent leur progression.

Pour une aide plus généreuse et plus efficace

Comme le souligne le présent Rapport, l'amélioration du climat de l'investissement entraîne de nombreuses difficultés pour les pays. La communauté internationale peut intervenir utilement en apportant une aide au développement soutenant l'élaboration et l'application de ces mesures d'amélioration. Ces efforts peuvent être complétés par un soutien direct aux entreprises et aux transactions. La communauté internationale agit dans ce sens depuis de nombreuses années, mais il est possible de faire davantage dans les deux domaines.

L'aide au développement visant à soutenir l'élaboration et la mise en œuvre des mesures d'amélioration du climat de l'investissement peut prendre plusieurs formes. Selon les estimations réalisées pour ce Rapport, l'aide des grands donateurs bilatéraux et multilatéraux consacrée à l'amélioration du climat de l'investissement s'élevait à 21,1 milliards de dollars par an en moyenne entre 1998 et 2002, soit environ 26 % de l'aide au développement totale⁸. L'essentiel de cette aide a été affectée à la construction d'infrastructures, puis au soutien aux réformes et, enfin, à l'assistance technique. Il s'agit surtout de prêts (tableau 10.1).

Le soutien direct aux entreprises et aux transactions peut aussi relayer les efforts déployés ou contribuer aux améliorations du climat de l'investissement. Ce soutien représentait une moyenne de 3,1 milliards de dollars par an d'aide au développement entre 1998 et 2002, auxquels s'ajoutent 26,4 milliards de dollars d'aide sous d'autres formes.

L'aide au développement destinée à l'amélioration du climat de l'investissement

L'aide affectée à l'amélioration du climat de l'investissement a bénéficié des récents progrès réalisés dans la planification et la distribution de l'aide au développement en général. De plus en plus, l'accent est mis sur l'efficacité, et non plus seulement sur le volume de l'aide. Une plus grande importance est accordée à la lutte contre la pauvreté, comme en attestent les engagements pris vis-à-vis des Objectifs du Millénaire pour le développement. Le rôle décisif des politiques publiques dans l'efficacité de l'aide distribuée est davantage reconnu, d'où une sélectivité grandissante dans les différents pays⁹. Les efforts déployés pour que les pays destinataires s'approprient la gestion de l'aide se multiplient. Il s'agit de confier les rennes aux autorités des pays destinataires via des Stratégies nationales de développement (*Country Development Strategies*) et des Documents de stratégie pour la réduction de la pau-

Tableau 10.1 Aides en faveur des réformes du climat de l'investissement ainsi qu'en faveur des entreprises et des transactions : moyennes annuelles 1998-2002 (milliards de dollars de 2001)

	Aide au développement			Autres aides	
	Dons	Prêts préférentiels	Total dons et prêts	Prêts non préférentiels	Garanties
Aides en faveur des réformes du climat de l'investissement					
Soutien aux politiques publiques	1,5	5,5	7,0	n.a.	n.a.
Assistance technique	1,7	1,0	2,7	n.a.	n.a.
Investissement dans l'infrastructure	1,7	9,7	11,4	3,2	3,0
	4,9	16,2	21,1		
Aides en faveur des entreprises et des transactions					
Aide au développement	1,1	2,0	3,1	n.a.	n.a.
Autres	n.a.	n.a.	0,0	13,4	6,8
	6,0	18,2	24,2	16,6	9,8

Note : n.a. = non applicable. « Soutien aux politiques publiques » comprend des opérations à paiement rapide, tels que l'ajustement structurel, l'aide à la balance des paiements et l'assistance aux programmes généraux et sectoriels ; les mesures bénéficiant de cette aide peuvent couvrir plusieurs secteurs. « Assistance technique » englobe les projets apportant une aide technique, une formation et les autres mesures d'aide au renforcement des capacités en vue de la réforme du droit, de la privatisation, l'aide aux établissements scientifiques et de recherche ainsi qu'à la politique de l'emploi et à l'administration, au secteur financier et bancaire, au commerce, au tourisme et à l'industrie, à la promotion des exportations, au secteur minier/BTP ainsi qu'à la politique, à la réglementation et à l'administration de l'infrastructure. « Infrastructure » inclut les investissements physiques dans l'énergie, les télécommunications et les transports. « Aide au développement en faveur des entreprises et des transactions » recouvre l'aide financière (comme les lignes de crédit) et non financière (tels que les services de développement des entreprises) apportée directement ou indirectement aux petites entreprises privées. « Autres » inclut les prêts non préférentiels et les garanties accordés par les institutions financières de développement et les agences de garantie des crédits à l'exportation pour des durées supérieures à un an.

Source : Calcul des auteurs d'après les données CRS OCDE, celles rassemblées par la SFI selon la méthode définie dans SFI (2002) ; Miglisorioi et Galmarini (2004)

vreté (*Poverty Reduction Strategy Papers - PRSP*)¹⁰. L'intérêt se focalise davantage sur les résultats obtenus, d'où de nouvelles initiatives destinées à subordonner l'aide aux résultats démontrés. Parmi celles-ci, on compte notamment des initiatives destinées à relier l'aide et les performances réalisées à l'échelle nationale. On peut citer notamment les indicateurs axés sur les résultats expérimentés par l'UE pour l'aide budgétaire ou le *Millennium Challenge Account* lancé par les États-Unis¹¹. Ces efforts ciblant les résultats peuvent aussi porter sur un programme ou un projet donné. Ces dernières peuvent consister, par exemple, à conditionner le versement de l'aide à des résultats concrets plutôt que de se borner à financer les facteurs de production¹². Enfin, une priorité grandissante est accordée à la connaissance du développement, y compris aux recherches sur les questions relatives aux biens communs de l'humanité et au partage du savoir, mais aussi à une évaluation d'impact plus rigoureuse.

L'aide au développement destinée à l'amélioration du climat de l'investissement peut couvrir tous les aspects abordés dans le présent Rapport, de l'amélioration de la gouvernance au soutien de la participation des pays en développement aux négociations sur les nouvelles règles et normes internationales. La plupart des enseignements tirés de l'expérience acquise dans la gestion des processus de réforme – y compris dans la définition des priorités et la recherche du consensus – ainsi que dans la conception d'interventions spéciales, sont tout aussi précieux pour les donateurs que pour les pouvoirs publics des pays en développement. L'essentiel

est de se focaliser sur la levée des principales limitations, qui devront être identifiées au cas par cas, et de favoriser un processus d'amélioration continue (chapitre 3). La communauté internationale peut également s'appuyer sur une expérience croissante de l'élaboration et de la mise en œuvre de l'aide dans chacun des domaines qui en bénéficient.

Le soutien aux politiques publiques. Le soutien aux réformes peut, lui aussi, revêtir plusieurs formes. Le soutien apporté aux politiques publiques ou à des programmes est parfois déterminant. Entre 1998 et 2002, il représentait une moyenne de 7 milliards de dollars par an, soit 33 % de l'aide au développement affectée à l'amélioration du climat de l'investissement¹³.

Les priorités ont évolué au fil du temps, reflétant le développement de contraintes majeures et l'émergence de nouveaux enjeux. Dans les années 80, on s'est attaché à la stabilité macro-économique, à la réduction de l'encadrement des prix et des taux de change, à la libéralisation des secteurs financiers et à la réforme des entreprises publiques. Au début des années 90, on a commencé à s'orienter sur les réformes micro-économiques et institutionnelles destinées à créer ou à améliorer les marchés. À la fin des années 90, les domaines prioritaires sont devenus l'optimisation de l'environnement d'affaires, la définition des conditions applicables aux participations privées dans les infrastructures et l'aide favorisant l'intégration mondiale¹⁴.

Ces mesures d'amélioration du climat de l'investissement ont pour objectif premier d'optimiser

la qualité de la gouvernance et des décisions politiques. Elles se heurtent souvent à la résistance de ceux qui profitent du *statu quo* (chapitres 2 et 3). Dans les années 80 et 90, la communauté internationale du développement a utilisé la conditionnalité de l'assistance internationale comme un moyen d'encourager les réformes. Bien que souvent controversée, cette stratégie s'est révélée payante à plusieurs reprises. Elle a même servi de prétexte à certains pays pour maintenir leurs engagements politiques et faire face à la résistance des groupes d'intérêt locaux¹⁵. Trop fréquemment cependant, les acteurs externes étaient perçus comme ceux qui tiraient les ficelles de stratégies nationales. Là où le gouvernement n'était pas totalement impliqué, les réformes promises sont souvent restées lettre morte. Certes, de nouvelles lois ont été adoptées pour satisfaire aux exigences de conditionnalité associées à l'aide, mais elles n'ont pas été mises en pratique. De nouveaux organismes de contrôle ont été créés sur le papier, mais sans personnel ni soutien politique. Lorsque la viabilité à long terme des réformes était incertaine, leur crédibilité aux yeux des entreprises en a pâti et l'écho obtenu en termes d'investissements est resté limité¹⁶.

Reposant sur ces expériences, de nouvelles approches – dont le Cadre de développement global ou *Comprehensive Development Framework* (CDF) – partent du principe suivant : la façon dont l'aide est apportée peut être aussi déterminante pour son efficacité que son contenu proprement dit. On veille donc davantage à ce que le pays destinataire s'approprie l'initiative et à recueillir l'adhésion d'un éventail plus large d'acteurs de la société, afin de dégager un consensus sur des approches politiques plus adaptées¹⁷. Ces processus sont vitaux, notamment pour l'efficacité et la viabilité à long terme des mesures d'amélioration du climat de l'investissement. Parmi les efforts déployés dans ce sens, les processus consultatifs, dont l'efficacité pour l'amélioration du climat de l'investissement n'est plus à prouver (chapitre 3), sont de plus en plus souvent intégrés à la formulation et à la mise en œuvre des Documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté (DSRP) et des Stratégies de coopération (Country Assistance Strategies – CAS) des donateurs. D'autres avancées dans cette direction sont des plus prometteuses.

L'Assistance technique. L'assistance technique peut constituer l'un des moyens les plus efficaces d'aider les pays à améliorer leur climat d'investissement. Revêtant de nombreuses formes, elle peut contribuer à catalyser les améliorations des politiques publiques, à mettre des compétences de niveau international au profit de la conception de certaines réformes et, enfin, à renforcer les capacités des décideurs et des instances de réglementation. Si elle

peut parfois être incluse dans d'autres formes d'aide, selon les estimations réalisées pour le présent Rapport, l'assistance technique consacrée à l'amélioration du climat de l'investissement représentait une moyenne de 2,7 milliards de dollars par an entre 1998 et 2002, soit 13 % seulement de l'aide au développement débloquée à ce titre sur la même période. L'aide ainsi apportée a varié d'environ 200 millions de dollars par an en Asie de l'Est/Pacifique à 600 millions de dollars par an en Afrique subsaharienne, en Europe, en Asie centrale et en Amérique latine/Caraïbes.

Comme pour toute forme d'aide, c'est la qualité et non le volume qui en détermine l'efficacité. Dans ce contexte, les donateurs se sont retrouvés aux prises avec trois grands défis lorsqu'il s'est agi de renforcer l'efficacité de l'assistance technique visant à améliorer le climat de l'investissement.

- *Approches tirées par l'offre ou par la demande ?* Les donateurs désireux de soutenir des réformes tombent aisément dans le piège des méthodes fondées sur l'offre. En effet, dans de nombreux ministères de pays en développement, les étagères croulent sous les rapports décrivant des projets détaillés d'élaboration et de mise en œuvre de réformes n'ayant jamais été appliquées. Pour lutter contre cette tendance, de plus en plus de donateurs posent des conditions et exigent des bénéficiaires soit un cofinancement soit une preuve sérieuse de leur engagement à réformer.
- *Compétences spécialisées et échelle.* Fournir une assistance technique dans les nombreux domaines liés au climat de l'investissement suppose de mobiliser des compétences dans des secteurs extrêmement spécialisés – de l'établissement de cadastres et de régimes de gouvernement d'entreprise à la réglementation portuaire. De nombreux projets d'assistance technique entrant dans ce cadre sont également de relativement faible ampleur, avec une moyenne de 1,1 million de dollars par projet entre 1998 et 2002. Ces deux facteurs sont susceptibles d'alourdir les coûts de conception et de supervision des projets d'assistance technique par rapport à d'autres formes d'aide.
- *Adéquation des institutions.* Les recommandations relatives à l'élaboration de cadres politiques ou de régimes réglementaires spécifiques mettent trop peu l'accent sur les aspects liés à l'adéquation des institutions permettant de s'assurer que les solutions préconisées tiennent compte des réalités locales. Très souvent en effet, les conseillers des pays donateurs proposent des solutions qui ressemblent étrange-

ment à celles qui ont été adoptées dans leur pays d'origine, sans se soucier de l'endroit auquel elles sont destinées¹⁹. S'il est compréhensible que les conseillers soient influencés par les méthodes qui leurs sont familières, il n'en demeure pas moins que la transplantation à l'identique de modèles issus d'autres pays peut produire des résultats médiocres ou des effets pervers (chapitre 2).

L'une des réponses pratiques à ces trois difficultés consiste à recourir davantage à des programmes d'assistance technique multi-donateurs, qui jouent déjà un rôle prépondérant dans plusieurs domaines liés au climat de l'investissement (encadré 10.1). Pour ce qui est de l'adéquation des institutions, il convient de développer l'analyse et la diffusion d'autres approches de la politique publique insistant sur les principes fondamentaux et le compromis. Il peut aussi être utile de veiller à ce que les conseillers aident effectivement les acteurs locaux participant aux activités de gestion et chargés de faire respecter le cadre politique. Enfin, cesser de conditionner l'assistance technique pourrait aussi contribuer à développer le gisement de compétences disponibles et à rassurer ceux qui craignent que les conseils prodigués soient biaisés par les intérêts commerciaux des entreprises des pays donateurs²⁰.

L'investissement public dans l'infrastructure. L'investissement public dans l'infrastructure peut améliorer le climat de l'investissement, et la communauté internationale du développement a longtemps été une source importante de financement externe pour ce type d'investissement. L'aide apportée à ce titre représentait une moyenne de 11,4 milliards de dollars par an entre 1998 et 2002, soit environ 54 % de l'aide au développement destinée à l'amélioration du climat de l'investissement.

Néanmoins, pour produire des effets positifs à long terme, ces investissements doivent s'inscrire dans un cadre politique solide, ce qui pose souvent problème lorsque l'État est à la fois instance de réglementation et prestataire de services. Par conséquent, les stratégies d'amélioration de l'infrastructure ne se concentrent plus exclusivement sur les prestataires du secteur public, mais visent de plus en plus à créer un environnement propice aux prestataires commerciaux de ces services (chapitre 6). Cette évolution a des conséquences notables pour le rôle joué par la communauté internationale dans le soutien aux investissements du secteur public, d'autant que les frontières entre services publics et privés sont de plus en plus floues dans un certain nombre de domaines.

ENCADRÉ 10.1 *Fonds d'assistance technique multi-donateurs et climat de l'investissement*

Les fonds d'assistance technique multi-donateurs mobilisent des ressources et des compétences et favorisent l'apprentissage par les créanciers participants. Cet aspect est particulièrement important dans les domaines où les frontières de la connaissance évoluent rapidement, comme c'est le cas des questions liées au climat de l'investissement. Ces fonds permettent de mettre des compétences spécialisées au profit de la conception et de la mise en œuvre de projets. Ils évitent aussi que les conseils techniques émanent de pays dont les entreprises sont susceptibles de bénéficier des opportunités commerciales ainsi créées. Le Service-conseil pour l'investissement étranger (FIAS), le Forum mondial sur la gouvernance d'entreprise (GCGF) et le Mécanisme consultatif pour la prestation de services d'infrastructure dans le cadre de partenariats publics-privés (PPIAF) constituent des exemples de programmes destinés à améliorer le climat de l'investissement.

Créé en 1999, le PPIAF constitue un bel exemple. Il vise à améliorer la qualité de l'infrastructure dans les pays en développement en favorisant l'implication du secteur privé. Parmi ses principales activités, on compte des services de conseil technique, le renforcement des capacités, ainsi que l'identification et la diffusion des bonnes pratiques. La liste des donateurs qui y participent comprend

l'Allemagne, la Banque asiatique de développement, la Banque mondiale, le Canada, les États-Unis, la France, l'Italie, le Japon, la Norvège, les Pays-Bas, le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), le Royaume-Uni, la Suède et la Suisse.

Fin mars 2004, le PPIAF avait débloqué 70 millions de dollars d'aides financières pour 310 activités, dans 88 pays. Ce programme a également apporté son concours à la rédaction de 32 projets de lois et règlements, à l'exécution de 45 transactions, à la définition de 14 stratégies de réforme sectorielle, à la création ou au renforcement de 28 institutions et à la formation de plus de 1 500 agents chargés de la réglementation et fonctionnaires. Le programme a également soutenu 80 ateliers internationaux et nationaux totalisant plus de 9 000 participants, ainsi que la préparation de nombreux outils et études de cas destinés à faciliter la diffusion des leçons tirées des expériences. Afin que l'assistance repose sur une demande, le PPIAF exige des pays bénéficiaires d'une assistance spécifique un cofinancement ou une preuve tangible de leur engagement dans le projet concerné.

Sources : PPIAF (2003) et collaborateurs de la Banque mondiale.

L'expérience montre que, lorsque les autorités instaurent un cadre réglementaire et une politique efficaces, de nombreux services d'infrastructure sont assurés plus avantageusement par des entreprises privées. Dans une majorité de pays en effet, la participation du secteur privé à la mise à disposition de l'infrastructure occupe une place importante dans les stratégies d'amélioration du climat de l'investissement. La communauté internationale du développement doit donc veiller à ce que les investissements publics proposés complètent les efforts destinés à créer un meilleur climat de l'investissement pour les fournisseurs d'infrastructure au lieu d'en détourner l'attention. Bien que la vague des investissements d'infrastructure privés dans les pays en développement soit un peu retombée à la fin des années 90, il convient encore de trouver le juste équilibre, en particulier pour ce qui est des télécommunications, des ports et du réseau électrique.

Le soutien aux entreprises et aux transactions

Outre l'aide apportée aux pays qui souhaitent améliorer leur climat d'investissement, les organismes bilatéraux et multilatéraux procurent un soutien direct substantiel aux entreprises et aux transactions. Lorsque ce soutien prend la forme de dons ou de prêts à des conditions préférentielles, ce

qui est fréquent dans le cadre des programmes destinés aux petites entreprises, il est considéré comme de l'aide au développement. Un concours bien plus substantiel encore est apporté à certaines transactions, via des prêts commerciaux et des garanties, qui ne sont pas considérés comme des formes d'aide au développement. Comment ces deux types de soutien direct peuvent-ils contribuer à l'amélioration du climat de l'investissement ?

Aide au développement destinée aux petites entreprises. Les principales formes de soutien aux entreprises financées par l'aide au développement sont des services financiers (lignes de crédit ou microcrédit) et de développement commercial, généralement destinés aux petites entreprises et aux microentreprises. Le montant du soutien ainsi apporté par les organismes bilatéraux et multilatéraux s'élevait, en moyenne, à 3,1 milliards de dollars par an entre 1998 et 2002, soit une somme plus élevée que celle allouée à l'assistance technique pour l'amélioration du climat général de l'investissement.

Ce domaine soulève deux principales questions. La première porte sur le bien-fondé de cette attention particulière accordée aux petites entreprises de l'économie formelle. Comme l'indique le chapitre 3, un grand nombre de théories, parmi les plus audacieuses, mettant en évidence le rôle joué par les petites entreprises dans la croissance économique, sont difficiles à corroborer. Néanmoins, ces entreprises se heurtent souvent à des obstacles disproportionnés dans un climat de l'investissement peu propice, et ont plus de difficultés à accéder au crédit.

ENCADRÉ 10.2 *Savoir s'arrêter à temps : les programmes de microcrédit du PNUD au Bangladesh*

Le microcrédit revêt une importance déterminante pour les ménages et les entrepreneurs qui disposent de peu de ressources. Les premiers projets de ce type, subventionnés par les États, des donateurs et des ONG, ont produit un effet démonstratif majeur. Aujourd'hui, un consensus se dégage progressivement autour de la théorie suivante : pour qu'il soit viable et porte tous ses fruits, le microcrédit doit être de nature commerciale. Cela signifie que les donateurs et les ONG doivent veiller à ne pas entraver involontairement le développement du marché commercial. L'expérience du PNUD au Bangladesh montre bien que les donateurs doivent savoir s'arrêter à temps.

Le secteur du microcrédit au Bangladesh compte plus de 10 millions de clients, dont près de 70 % de ménages pauvres. Parmi les nombreux établissements de microcrédit du pays, seuls les deux plus importants sont entièrement autonomes. La plupart des autres sont de faible ampleur,

largement subventionnés et peu performants, soutenus par les pouvoirs publics, des ONG et d'autres donateurs.

De 1996 à 2001, le PNUD Bangladesh a mis en œuvre 14 projets d'autonomisation de la population prévoyant un microcrédit, dont les taux d'intérêt ont été définis sans égard pour la viabilité financière à long terme. Ces programmes ont attiré de nombreux clients, au détriment d'autres organismes de microcrédit. En 2002, une étude a mis en évidence ces problèmes, parmi d'autres, dans la gestion de ce programme. Le PNUD Bangladesh a alors rapidement interrompu les 14 projets. Mettre ainsi un terme à des programmes n'est pas chose facile pour les donateurs, mais le PNUD Bangladesh a démontré que les bonnes pratiques réclamaient souvent de telles décisions.

Source : Brusky (2003).

La seconde question porte sur le rapport coût-efficacité de l'aide. Comme l'expose le chapitre 8, le bilan des programmes visant à apporter un soutien spécifique aux petites entreprises est souvent décevant. La première génération de dispositifs consistant à proposer des services de développement des entreprises a coûté cher aux donateurs, pour un impact relativement modeste. Les récentes stratégies, davantage orientées sur le marché, évitent peut-être certains de ces écueils, mais n'ont pas encore fait l'objet d'une évaluation exhaustive. Le bilan de l'attribution de crédits bonifiés ou dirigés à de petites entreprises, que ce soit par les autorités nationales ou des créanciers internationaux, est également mitigé²¹. Ces programmes sont souvent peu viables à long terme, retardent le développement des marchés de crédit et évincent les établissements de crédit commerciaux. C'est pourquoi les pays (et les donateurs) ne s'attachent plus en priorité aux services financiers, mais davantage à la création d'un meilleur climat de l'investissement pour les établissements financiers commerciaux (chapitre 6). Cette évolution s'observe pour les dispositifs destinés aux petites entreprises du secteur formel, mais aussi, et de plus en plus, pour le microcrédit (encadré 10.2).

Les lignes directrices proposées dans le chapitre 8 pour les interventions sélectives des pouvoirs publics sont valables à la fois en ce qui concerne les programmes financés par les donateurs et par les organismes internationaux : avoir un objectif clair et une motivation précise, se focaliser sur l'origine des problèmes plutôt que sur leurs symptômes, faire en sorte que l'instrument corresponde à la logique de l'intervention, imposer une discipline aux bénéficiaires, favoriser la transparence et procéder à des contrôles réguliers.

Autre soutien aux entreprises. Les pays développés et les organismes internationaux apportent aux entreprises et aux transactions un soutien substantiel à des conditions non préférentielles, qui n'entre pas dans l'aide au développement. Il peut s'agir de prêts au secteur privé accordés par des institutions financières internationales, mais aussi de crédits et de garanties émanant d'organismes de crédit à l'exportation. Ce type de concours s'élevait à 26,4 milliards de dollars par an en moyenne entre 1998 et 2002. Il est difficile de comparer la valeur des dons, des prêts concessionnels et non concessionnels et des garanties, mais la valeur nominale de cette forme de soutien représentait près de dix fois le montant de l'aide au développement affectée à l'assistance technique pour l'amélioration du climat de l'investissement.

Ce type de soutien est souvent justifié par les carences du climat de l'investissement dans les pays

en développement, sans oublier les bienfaits pouvant être générés en termes d'emploi et de transfert de connaissances et de technologies. Il peut également compléter les améliorations plus globales du climat de l'investissement dans la mesure où il suscite une adaptation de l'offre et permet de tester et de démontrer les avancées réalisées. Les transactions favorisant l'optimisation des infrastructures, des services financiers ou d'éducation peuvent également avoir une incidence directe sur l'amélioration du climat de l'investissement.

Les critères d'attribution de cette forme de soutien varient d'un organisme à l'autre. Outre des critères commerciaux, l'impact direct du projet sur l'économie locale est généralement déterminant. Les organismes bilatéraux, qui apportent près des deux tiers de ce soutien, s'attachent, eux, aux répercussions positives sur les entreprises locales²². Il serait possible de renforcer l'impact de cette aide sur le développement en mettant davantage l'accent sur sa contribution potentielle au climat général de l'investissement. On peut, par exemple, utiliser les transactions pour créer des précédents de conditions d'appels d'offres transparentes, de cadres politiques plus clairs et d'un soutien à un environnement plus concurrentiel. Les institutions financières internationales et un nombre croissant d'organismes bilatéraux expérimentent des projets de ce type, mais cette approche peut encore être étendue.

Faire avancer l'important programme d'action relatif au savoir

Les 50 dernières années furent témoin d'avancées majeures dans notre compréhension de la macro-économie, tant du point de vue théorique qu'empirique. Un consensus se dégage progressivement autour des indicateurs macro-économiques de la santé de l'économie. Le défi consiste désormais à progresser également au niveau des déterminants micro-économiques des performances, afin de pouvoir donner des indications pratiques aux décideurs.

Comprendre les déterminants micro-économiques de la croissance et de la productivité est devenu un véritable enjeu ces dernières années. On reconnaît de plus en plus les limites des régressions inter-pays et de la description générique des « institutions ». L'intérêt se porte davantage sur l'analyse des variations d'un pays à l'autre, mais aussi à l'intérieur des pays, ainsi que sur la façon dont ces divers facteurs influencent les performances de chaque type d'entreprise – un défi de taille, compte tenu de l'absence de données comparables sur les principaux indicateurs micro-économiques.

Des progrès ont été accomplis. De nouveaux instruments – dont ceux utilisés pour le présent

Rapport – permettent de quantifier un ensemble de plus en plus large de coûts, de risques et d'obstacles auxquels les entreprises sont confrontées. Un large éventail de domaines de la politique publique et d'institutions correspondantes est en cours d'examen, ce qui permettra de bien comprendre leur impact respectif sur les mesures d'incitation. De nouvelles statistiques relevées au niveau des entreprises donnent un aperçu inédit de la dynamique de celles-ci. Les premiers résultats sont encourageants et prometteurs pour les travaux en cours allant dans le même sens. Néanmoins, un vaste programme d'action relatif au savoir nous attend. En tant que partie intégrante des efforts déployés pour accélérer et généraliser l'amélioration du climat de l'investissement dans les pays en développement, il mérite une attention prioritaire.

Des données de meilleure qualité

L'analyse, la compréhension et l'élaboration de politiques publiques adaptées nécessitent avant tout de disposer d'informations fiables. Or, les autorités des pays en développement tâtonnent souvent lorsqu'il s'agit du climat de l'investissement. Il est possible d'intervenir utilement dans trois grands domaines : les statistiques nationales, les données comparables entre les pays et les synergies avec les méthodes d'évaluation de la pauvreté.

Statistiques nationales. Comme l'évoque le chapitre 3, des efforts importants sont requis pour améliorer les systèmes de statistiques nationaux, y compris pour les mesures de base comme la part de l'investissement privé dans le PIB. Les efforts visant à développer les capacités des bureaux statistiques dans les pays en développement se sont multipliés au cours des dernières années, notamment sous la forme d'initiatives multipartites²³. Ces initiatives et les activités connexes doivent impérativement accorder l'importance qu'elles méritent aux questions liées au climat de l'investissement, afin d'aider les autorités à suivre les performances du secteur privé, à identifier les nouvelles tendances et les problèmes émergents et à évaluer l'impact des mesures envisageables.

Données comparables entre les pays. La communauté internationale est bien placée pour élaborer des mesures plus normalisées du climat de l'investissement, afin de faciliter les comparaisons entre les pays. De récents développements dans la quantification de nombreux aspects du climat de l'investissement – notamment avec les enquêtes sur le climat de l'investissement et le projet « Pratique des affaires » de la Banque mondiale – représentent des avancées importantes pour la compréhension de l'impact des politiques publiques et des comporte-

ments liés au climat de l'investissement sur la croissance et la pauvreté. Non seulement elles enrichissent l'analyse, mais ces mesures constituent aussi pour les autorités un indicateur précieux des performances et des progrès réalisés. Dans ce sens, elles peuvent donc servir de catalyseur pour les réformes.

Réunir un ensemble de données cohérentes au fil du temps peut permettre de mettre en évidence les liens déterminants entre les décisions politiques et les processus de croissance. Beaucoup d'indicateurs sont encore très récents et leurs variations par rapport à la base de départ restent restreintes. Au fil du temps, ce pouvoir explicatif augmentera. La possibilité de vérifier plus rigoureusement l'impact des diverses politiques envisageables est particulièrement prometteuse. Être en mesure de mieux évaluer l'impact des politiques mises en œuvre devrait favoriser l'expérimentation et la comparaison des différentes approches. L'évaluation des programmes pilotes peut permettre d'identifier les expériences réussies, à multiplier.

Il peut également se révéler bénéfique d'élargir la couverture des données en vue d'atteindre les objectifs suivants :

- Inclure l'impact sur un plus vaste ensemble d'entreprises, y compris celles des économies rurales et informelles ;
- Prendre en compte l'influence sur des secteurs particuliers et des chaînes d'approvisionnement spécifiques ;
- S'attaquer à la mesure de variables cruciales, mais difficiles à quantifier, telles que l'incertitude ou la pression concurrentielle.

Synergies avec les approches d'évaluation de la pauvreté. Il est possible de créer des synergies entre les différentes approches d'évaluation du climat de l'investissement et de la pauvreté. Par exemple, les questions relatives à l'accès à l'infrastructure et au crédit, ainsi qu'à la protection des droits de propriété, pourraient être intégrées plus systématiquement dans les enquêtes réalisées auprès des ménages. Les stratégies d'échantillonnage appliquées pour les enquêtes auprès des ménages et des entreprises pourraient en outre être liées.

Optimiser ainsi les données peut faire progresser la compréhension d'un grand nombre de domaines clés de la politique économique. Il convient cependant de prendre garde à ne pas axer les discussions uniquement sur les thèmes ou les mesures les plus faciles à quantifier. Il s'agit de ne pas tomber dans le piège de la facilité.

Un vaste programme de recherche

Une question aussi problématique que le climat de l'investissement donne lieu à un programme de recherche tout aussi vaste. Quatre thèmes méritent néanmoins une attention particulière.

L'écologie des entreprises et des processus de croissance. Les processus de création et d'évolution des entreprises sont de mieux en mieux compris, même le processus de « destruction créatrice », reposant essentiellement sur les expériences recueillies dans les pays développés. Les premiers travaux de recherche donnent un aperçu du rôle joué par des processus comparables dans les pays en développement. Il reste à approfondir et élargir la compréhension de ces dynamiques, y compris du rôle déterminant des entreprises des économies rurales et informelles et de l'impact de l'intégration économique internationale.

La conception de stratégies réglementaires. Le cadre réglementaire revêt une importance centrale dans la résolution des défaillances du marché, dans la conciliation des intérêts des entreprises avec des objectifs sociaux plus vastes et dans la formation du climat de l'investissement. À l'heure actuelle, la plupart de nos connaissances sur la politique et les stratégies réglementaires reposent sur l'expérience des pays développés. La plupart de ces travaux se concentrent sur la réglementation de domaines assez restreints, tels que l'infrastructure, la finance, la sécurité des produits ou encore le marché du travail. La façon dont ces stratégies réglementaires pourraient être adaptées à des environnements institutionnels différents, comme ceux des pays à faible revenu, n'a pas été réellement creusée. Il y a aussi matière à explorer les leçons pouvant être tirées des expériences dépassant le cadre des différents domaines réglementaires.

Les liens entre le climat de l'investissement et la migration. La qualité du climat de l'investissement d'un pays a non seulement une incidence sur les flux de capitaux, mais peut aussi jouer sur les flux de population. On observe ces flux depuis les zones rurales vers les villes, entre deux villes, ou encore entre deux pays. De nos jours, le nombre total de migrants issus du monde en développement avoisine les 175 millions de personnes²⁴. Les 90 milliards de dollars ou plus envoyés par ces dernières à leurs familles chaque année constituent désormais la deuxième source de capitaux privés (après l'IDE) dans les pays pauvres²⁵. Comprendre les liens entre la situation du climat de l'investissement et les flux migratoires deviendra un véritable enjeu lorsque le monde devra faire face aux évolutions démogra-

phiques majeures annoncées pour les décennies à venir.

L'économie politique de l'amélioration du climat de l'investissement. Le présent Rapport souligne l'importance de l'analyse des considérations d'économie politique ayant une incidence sur les mesures relatives au climat de l'investissement. Si cette question a soulevé un intérêt significatif, on en sait toujours très peu sur les conditions qui poussent les gouvernements à choisir de poursuivre des politiques saines dans ce domaine, et sur les conséquences de tel ou tel autre structure et/ou processus politique. Il y a également matière à approfondir l'analyse des stratégies de neutralisation de la recherche de rente et, plus généralement, de la dynamique des processus de réforme.

Au-delà des données et de la recherche formelle

Mêmes limitées, les sources de données actuelles peuvent permettre d'approfondir la compréhension de nombreuses questions liées au climat de l'investissement. Les études de cas sur des pays peu-

vent procurer des éclaircissements sur plusieurs aspects importants de la conception et de la mise en œuvre de mesures d'amélioration, hors de portée des comparaisons internationales. Ces études par pays peuvent englober une évaluation rigoureuse des politiques publiques expérimentées, afin de déterminer leur impact sur les performances des entreprises, la productivité, la croissance économique et la pauvreté. Il convient également d'intensifier les récents efforts destinés à identifier et diffuser les leçons tirées des expériences acquises dans la conception et la mise en œuvre des mesures d'amélioration du climat de l'investissement. Les gouvernants pourraient ainsi mieux appréhender la longue liste d'options à leur disposition dans un domaine aussi vaste, et fondamental, que le climat de l'investissement.

Par un travail collectif sur ces questions, la communauté internationale peut contribuer à instaurer un meilleur climat de l'investissement pour tous et, ainsi, à faire de cette planète un monde plus équilibré, plus intégrateur et plus stable.

Note bibliographique

Ce rapport a été élaboré à partir d'un large éventail de publications de la Banque mondiale et de nombreuses sources extérieures. Les documents de référence, études de cas et notes ont été rédigés par Graham Bannock, Eric Bartelsman, Anthony Burns, Charles Byaruhanga, Martha Chen, David Christianson, Jacqueline Coolidge, Ramon Clarete, Luc De Wulf, Juan Carlos Echeverry Victor Endo, Saul Estrin, Simon Evenett, David Finnegan, Peter Fortune, Marco Galmarini, Peter Holmes, Matthew Gamser, Johana Gil Hubert, Lars Grava, John Haltiwanger, Ashley Hubka, David Irwin, Renana Jhabvala, Mariell Juhlin, Stepan Jurajda, Shamin Khan, Sheng Lei, Frances Lund, Raymond Mallon, Katarína Mathernová, Gregor Mackinnon, Pradeep Mehta, Klaus Meyer, Stefano Migliorisi, Winnie Mitullah, Reema Nanavaty, Camilo Navarrete, Anders Olofsgard, Gaele Pierre, John Preston, Amit Ray, Fernando José Salas, Cerstin Sander, Mauricio Santa María, Caroline Skinner, Aleksander Surdej, Sanda Utnina, Dirk Willem te Velde, Brendan Vickers, Elisha Wasukira, Simon White, Yao Yu, Pu Yufei, et Rita Zaidi.

Les documents de référence pour ce rapport sont disponibles soit sur le site Internet <http://econ.worldbank.org/wdr/wdr2005/library/>, soit auprès du bureau du Rapport sur le développement dans le monde. Les points de vue qui y sont exprimés ne reflètent pas forcément ceux de la Banque mondiale ou de ce Rapport.

L'équipe du Rapport a bénéficié des commentaires de nombreuses personnes travaillant au sein ou à l'extérieur de la Banque mondiale. De précieux commentaires et contributions ont ainsi été apportés par Alberto Agbonyitor, Daron Acemoglu, Sadiq Ahmed, Asya Akhlaque, Ian Alexander, Zoubida Allaoua, Magdi Amin, Paul Amos, Jim Anderson, Jock Anderson, Doug Andrew, Yaw Ansu, Andreas Antoniou, Robert Bacon, Joseph Battat, Simon Bell, Najy Benhassine, Philip Benoit, Lorenzo Bertolini, Subhash Bhatnagar, Freddy Bob-Jones, Milan Brahmabhatt, David Bridgeman, Harry Broadman, Penelope Brook, Jose Edgardo Campos, Gerry Caprio, Mita Chakraborty, Vandana Chandra, Shaohua Chen, Pascale Marie-Claude Chabrilat, William Cobbett, Louise Cord, Robert Cull, Angus Deaton, Asli Demirguc-Kunt, Jean-Jacques Dethier, Simeon Djankov, Antonio Estache, Marcel Fafchamps, Pablo Fajnzylber, Shahrokh Fardoust, Edgardo M. Favaro, Alexander Fleming, Olivier Floris, Francis Fo, Ricardo Fuentes, Ahmed Galal, Matthew Gamser, Sushma Ganguly, Alan Gelb, Coralie Gevers, Indermit Gill, Sylvie Gregoire, Hannes Holmsteinn Gissurarson, Judith Goans, Ian Goldin, Susan Goldmark, Carlos Gomez, Charles Griffin, Pierre Guislain, Naomi Halewood,

Jonathan Halpern, Kristin Hallberg, Clive Harris, Syed Hashemi, Joel Hellman, Rasmus Heltberg, John Hodges, Patrick Honohan, Robert Hornick, Catherine Hunt, Giuseppe Iarossi, Gregory Ingram, Naoko Ishii, Roumeen Islam, John Besant Jones, Marc Juhel, William Kalema, Daniel Kaufmann, Philip Keefer, Christine Kessides, Mumtaz Hassan Khaleque, Anupam Khanna, Homi Kharas, R. Shyam Khemani, Sunita Kikeri, Stephen Knack, Mihaly Kopanyi, Peter Lanjouw, Elizabeth Littlefield, Lili Liu, Frannie Leautier, Danny Leipziger, Anat Lewin, Syed Mahmood, William Maloney, Ali Mansoor, Jean-Michel Marchat, Marie-Françoise Marie-Nelly, Keith Maskus, Aaditya Mattoo, Caralee McLiesh, Taye Mengistae, Pradeep Mitra, Andrew Morrison, Fergus Murphy, Mamta Murthi, Mohammad Mustapha, Mustapha Kamel Nabli, John Nasir, Roger Nelli, Richard Newfarmer, Francis Ng, Paul Numba Um, Anders Olofsgard, Jacques Ould-Aoudia, Antonio Parra, Guillermo Perry, Axel Peuker, Gaele Pierre, Miria Pigato, Tony Polatajko, Sanjay Pradhan, Christine Zhen-Wei Qiang, Brice Quesnel, Firas Raad, Vijaya Ramachandran, Martin Ravallion, Francesca Recanatini, Gerry Rice, Neil Roger, Christian Rogg, Etienne Roland-Piegue, Jan Rutkowski, Cerstin Sander, Cecilia Sager, Jamal Saghir, Amartya Sen, Maurice Schiff, Robert Schware, Luis Serven, Anne Simpson, Ken Sokoloff, Nicholas Stern, Margrete Stevens, Andrew Stone, Gary Stiggins, Uma Subramanian, Victor Sulla, Gwen Swinburn, Vito Tanzi, Giovanni Tanzillo, Dirk Willem te Velde, Francis Teal, Simon Thomas, Nigel Twose, Marilou Uy, Rudolf V. Van Puymbroeck, Dirk Willem te Velde, Milan Vodopivec, Shuilin Wang, John Wilson, Peter Woicke, James D. Wolfensohn, Colin Xu et Tarik Yousef.

Une aide précieuse a également été apportée par Jean-Pierre Djomalieu, Endy Djonokusumo, Jocelyn Dytang, Ines Garcia-Thoumi, Gytis Kanchas, Jimena Luna, Polly Means, Nacer Mohamed Megherbi, Christopher Neal et Jean Gray Ponchamni.

L'équipe tient à remercier les nombreux participants aux ateliers organisés à Berlin, Dar-es-Salaam, Londres, New Delhi, Shanghai et Washington, D.C., aux vidéoconférences avec le Brésil, l'Égypte, le Guatemala, le Honduras, le Japon, le Liban, le Nicaragua, la Russie et la Serbie et Monténégro, ainsi qu'aux discussions en ligne sur le projet de rapport. Le processus consultatif a bénéficié du soutien du personnel chargé des affaires extérieures de la Banque, réparti entre plusieurs sites dans le monde.

Même si l'équipe s'est efforcée de dresser ici une liste exhaustive, il se peut qu'elle ait omis par inadvertance quelques noms. Elle s'en excuse et réitère ses remerciements à tous ceux qui ont pris part à ce Rapport.

Notes de fin de chapitre

Abrégé

1. Pour plus d'informations sur ces sources, voir encadré 1.2 et tableaux A1 et A2 de la sélection d'indicateurs à la fin de l'ouvrage.
2. Voir encadré 1.5.
3. Johnson, McMillan et Woodruff (2002b).
4. Hall et Jones (1999) ; Parente et Prescott (2000) ; Easterly et Levine (2001) ; et Bosworth et Collins (2003).
5. Schumpeter (1942).
6. Voir figure 1.13.
7. OCDE (2002b) ; Carlson et Payne (2003).
8. Dollar, Hallward-Driemeier, et Mengistae (2003a).
9. Minot et Goletti (2000) ; et Winters, McCulloch et McKay (2004).
10. Hoekman, Kee et Olarreaga (2001).
11. Voir encadré 6.12.
12. Field (2002).
13. Voir figure 1.18.
14. Banque mondiale (2004b).
15. Voir figure 1.4.
16. Voir tableau 2.1.
17. Forum économique mondial (2004).
18. Londoño et Guerrero (2000).
19. Encadré 5.13.
20. Bartelsman *et al.* (2004).
21. Banque mondiale (2004d).
22. Migliorisi et Galmarini (2004).

Chapitre 1

1. Chermak (1992).
2. Acemoglu, Johnson et Robinson (2002) ; Levine (1997) ; Kaufmann, Kraay et Mastruzzi (2003) ; La Porta *et al.* (1999) ; Glaeser et Shleifer (2002) ; et Glaeser *et al.* (2004).
3. Acemoglu et Johnson (2003) ; Rodrik, Subramanian, et Trebbi (2002) ; et Knack et Keefer (1995a).
4. Burgess et Venables (2003).
5. Pritchett (2004).
6. Banque mondiale (2004b).
7. Erb, Harvey et Viskanta (2000).
8. Calculé d'après les données des Enquêtes sur le climat des affaires dans le monde.
9. Banque mondiale (2004b).
10. Malthus (1798).
11. Maddison (1995).
12. De Long (2000). Exprimée uniquement en parité de pouvoir

d'achat et compte tenu de l'éventail de produits pouvant être achetés au début du XX^e siècle avec le revenu actuel, le revenu par habitant de la Thaïlande est de 50 % supérieur à celui des États-Unis en 1900. Celui du Mexique et de l'Uruguay en représente un peu moins du double.

13. Pritchett (1997).
14. Pritchett (2002) ; et Hausmann et Rodrik (2003).
15. Easterly (2001) ; Aghion et Durlauf (2004) ; et Hausmann, Pritchett et Rodrik (2004).
16. Tanzi et Davoodi (1998).
17. Sala-i-Martin et Vila-Artadi (2002) ; et Easterly, Devarajan et Pack (2001).
18. Bosworth et Collins (2003).
19. Krugman (1997).
20. Barro et Sala-i-Martin (2003) ; Bosworth et Collins (2003) ; Easterly et Levine (2001) ; Hall et Jones (1999) ; Klenow et Rodríguez-Clare (1997) ; et Young (1995).
21. Solow (1957) ; Jones (2002) ; Barro et Sala-i-Martin (2003). Les travaux plus récents reconnaissent toujours l'importance de la technologie, mais élargissent le concept de productivité totale des facteurs en y incluant les institutions et le capital social, notions étroitement liées au climat de l'investissement. Voir Hall et Jones (1999), ainsi que Acemogly et Johnson (2003).
22. Jovanovic (1995).
23. Parente et Prescott (2000).
24. Hall et Jones (1999) ; et Acemoglu, Johnson et Robinson (2001).
25. Hicks (1935).
26. Baumol (2002).
27. Schumpeter (1942).
28. On trouve un résultat analogue dans Carlin *et al.* (2001), qui ont exploité les données d'une série d'enquêtes antérieures réalisées dans les mêmes pays. Voir également Bastos et Nasir (2003).
29. Haltiwanger (2000) ; et Bartelsman, Scarpetta et Schivardi (2003).
30. Scarpetta et Bartelsman (2003).
31. L'endogénéité potentielle est neutralisée au moyen de valeurs retardées.
32. Desai et Mitra (2004) ; et Caballero, Engel et Micco (2004).
33. Banque mondiale (2002d).
34. Kraay (2003).
35. Bien que les tendances générales soient incontestables, les niveaux exacts de pauvreté suscitent un débat, en raison des différences de calcul entre les enquêtes auprès des ménages, les comptes nationaux,

les mesures reposant sur les dépenses ou sur la consommation. S'y ajoutent les difficultés à mesurer les transactions non monétaires. Voir Chen et Ravallion (2004) ; Ravallion (2003a) et Deaton (2002).

36. Bourguignon (2004).
37. Dollar et Kraay (2002).
38. Bourguignon (2004).
39. Banque mondiale (2003m) ; Midlarsky (1999) ; et Fearon et Laitin (2003).
40. Fields et Pfeffermann (2003).
41. OCDE (2002b) ; Carlson et Payne (2003) ; et India National Sample Survey Organisation.
42. Banque mondiale (2004i).
43. Dollar, Hallward-Driemeier et Mengistae (2003a) ; et Hallward-Driemeier, Iarossi et Sokoloff (2002).
44. Lanjouw et Stern (1998).
45. Nations Unies (2002b).
46. BIT (2002b).
47. Schneider (2002) ; Chen, Jhabvala, et Lund (2002) ; Charmes (2000) ; Mead et Liedholm (1998) ; Jhabvala, Sudarshan, et Unni (2004) ; et BIT (2002b).
48. Minot et Goletti (2000).
49. Winters, McCulloch et McKay (2004).
50. Malgré ces avantages pour les pauvres, nombre de pays restreignent la vente de vêtements d'occasion. Voir Dougherty (2004) et Tranberg Hansen (2000).
51. Hoekman, Kee et Olarreaga (2001). Les études menées au niveau des pays donnent des informations supplémentaires montrant qu'une plus grande discipline concurrentielle a réduit les majorations au Chili, en Colombie, en Côte d'Ivoire, au Mexique, au Maroc et en Turquie. Voir Roberts et Tybout (1996) ; Harrison (1994) et Levinsohn (1993).
52. ESMAP (2002).
53. Field (2002).
54. Palmade (2004). Pour une analyse plus poussée des prélèvements dans les pays en développement, voir le chapitre 5.
55. Banque mondiale (2003p).

Chapitre 2

1. En 1953, devant la Commission des forces armées des États-Unis, Wilson, ancien président de General Motors, a déclaré : « Pendant des années, j'ai pensé que ce qui était bon pour notre pays l'était pour General Motors, et vice-versa. »

2. Litvin (2003).
3. Hufbauer et Goodrich (2003a) ; Hufbauer et Goodrich (2003b).
4. Rajan et Zingales (2003) donne des exemples au Mexique, au Brésil et au Japon.
5. Stigler (1971) ; Peltzman (1976).
6. Sutton (1976).
7. Banque mondiale (1997).
8. Murphy, Shleifer et Vishny (1993).
9. Klitgaard (2000).
10. Reinikka et Svensson (1999) ; Transparency International Bangladesh (2002).
11. Adserà, Boix et Payne (2003).
12. Klitgaard (1998).
13. Van Rijckeghem et Weder (2001).
14. Laffont et Tirole (1991).
15. Hellman *et al.* (1999).
16. Wintrobe (1998).
17. Robinson et Verdier (2002) ; Robinson (1998) ; Herbst (2000) ; Bates (1981).

18. À propos des droits de propriété mal définis, voir Barzel (2002) ; concernant les lourdeurs administratives, voir De Soto (2000) ; pour les marchés du travail, voir Golden (1997) ; s'agissant du financement, voir Rajan et Zingales (2003) ; en matière d'infrastructure, voir Banque mondiale (2003p).

19. Le népotisme et le clientélisme sont souvent associés à un « vote personnel », les promesses de décideurs politiques n'étant crédibles que pour les groupes avec lesquels ces derniers entretiennent des liens personnels : Keefer (2002).

20. Voir, par exemple, Morris et Shepsle (1990) ; Keefer et Khemani (2003).

21. Khemani (2004) ; Desai et Olofsgård (2003).

22. Faccio (2003).

23. Fisman (2001).

24. Hellman et Kaufmann (2003).

25. Pour un tour d'horizon des effets du financement politique sur les phénomènes de détournement de l'État, voir Kaufmann (2002). Pour des preuves des efforts destinés à réformer les lois sur le financement des campagnes électorales dans les économies en transition, voir Banque mondiale (2000c).

26. Keefer (2002) et Keefer (2003).

27. Mukherjee (2002) ; Banque mondiale (2000a).

28. Dixit et Pindyck (1994). La théorie des options appliquée à l'investissement montre comment l'incertitude accroît la valeur de seuil qu'un projet doit atteindre avant que des entreprises ne soient disposées à s'engager, la possibilité d'attendre ayant disparu. Cependant, l'incertitude ne fait pas toujours diminuer l'investissement. Lorsqu'elle augmente la probabilité d'un mauvais résultat, elle réduit les avantages espérés. Mais si l'incertitude s'accroît avec le produit marginal de l'investissement, alors, la probabilité attendue peut elle aussi augmenter. Voir Serven (1997) et Caballero (1991).

29. Pattillo (1998) ; Darku (2001).

30. Smith (1997a).

31. Gaston et Wei (2002).

32. Keynes (1936).

33. Thaler (1993) ; Thaler (2000) ; Rabin (1998) ; Kagel et Roth (1995) ; Camerer, Loewenstein et Rabin (2003) ; Kahneman et Tversky (2000).

34. Henisz et Delios (2003) analysent les schémas d'investissement des entreprises japonaises, dans 49 pays, et constatent que les perceptions de l'incertitude vis-à-vis de la politique publique ont fortement influencé les stratégies d'entrée sur le marché.

35. Hnatkovska et Loayza (2004) ; Ramey et Ramey (1995).

36. Svensson (1998) ; Paunovic (2000) ; Rodrik (1991).

37. North (1993).

38. North et Weingast (1989).

39. Voir, notamment, Henisz (2000) ; Stasavage (2002) ; Falaschetti (2003).

40. Cukierman (1992) ; Majone (1996) ; Levy et Spiller (1994).

41. Olofsgård (2004). Voir aussi McCubbins et Lupia (1998).

42. Haber, Razo et Maurer (2003).

43. Perkins (2000).

44. Sur les différentes définitions de la confiance et du capital social, voir Fukuyama (2001) ; Coleman (1988) ; Putnam, Leonardi et Nanetti (1993).

45. Il n'est pas non plus systématique que les liens communautaires, familiaux ou parentaux instillent de la confiance et jettent les fondements d'une vie citoyenne/associative plus riche. Après la deuxième guerre mondiale, les citoyens rechignaient à coordonner leur action pour construire des entreprises, des écoles, des hôpitaux ou des struc-

tures associatives. L'organisation de la vie dépendait généralement de l'initiative d'un pouvoir central distant : l'Église et l'État. Banfield (1958) ; Piore et Sabel (1984) ; Fukuyama (1995).

46. Olivier de Sardan (1999).
47. Alesina *et al.* (2003b).
48. Henisz et Zelner (à paraître) ; Kubler (2001).
49. Kay (2003).
50. À propos de l'expérience des économies en transition, voir Center for Policy Studies (2003) et *The Economist* (2003b).
51. Projet « Pew Global Attitudes » (2003).
52. Muller (2002).
53. Citons notamment les projets de supprimer des sociétés par actions (*joint-stock companies*) en Angleterre, après les faillites des années 1860, et de nationalisation de vastes pans des entreprises des États-Unis par les tenants de la politique du New Deal. Voir Micklethwait et Wooldridge (2003).
54. Micklethwait et Wooldridge (2003).
55. Stiglitz (1989).
56. OCDE (2003g).
57. Stiglitz (1999b).

Chapitre 3

1. Maloney (2004).
2. Johnson, McMillan et Woodruff (2002b).
3. Reid et Gatrell (2003).
4. Rodrik et Subramanian (2004).
5. Cao, Qian et Weingast (1999).
6. Saavedra (2003). Voir aussi Blanchard et Giavazzi (2003) ; Bineswaree et Freund (2004) ; Klapper, Laeven et Rajan (2003).
7. Forum économique mondial (2004).
8. Banque mondiale (2004b).
9. Banque mondiale (2002c) et Secrétariat du Commonwealth (2003).
10. Blanchard et Giavazzi (2003).
11. BIT (2002b).
12. Chen, Jhabvala et Lund (2002).
13. BIT (2002b) et Ellis (2003). Voir aussi encadré 1.12.
14. Galal (2004).
15. Hallward-Driemeier et Stone (2004).
16. Mitullah (2004) ; Lund et Skinner (2004) ; Chen, Jhabvala et Lund (2002).
17. Field (2002) ; Bannock *et al.* (2004).
18. Stern, Dethier et Rogers (2004).
19. Lanjouw et Stern (1998).
20. Reardon *et al.* (1998).
21. Lanjouw et Shariff (1999).
22. Foster et Rosenzweig (2004).
23. Banque mondiale (2004k) ; Chandra et Rajaratnam (2004).
24. BERD (1999) et Batra, Kaufmann et Stone (2002) arrivent aux mêmes conclusions.
25. Christianson (2004).
26. Malgré l'attention portée à cette question, l'évaluation du crédit ne constitue pas toujours une contrainte active pour les PME : McMillan et Woodruff (2002).
27. Baldwin (2003) a récemment passé en revue l'abondante littérature relative à la croissance et à l'ouverture.
28. Aitken, Hanson et Harrison (1997).
29. L'abondante littérature sur ce sujet est résumée in Tybout (2003) et Keller (2001).
30. Hoekman, Kee et Olarreaga (2001) ; Roberts et Tybout (1996) ; Harrison (1994) ; Levinsohn (1993).

31. Pour un exemple récent, voir Hufbauer et Goodrich (2003b).
32. Bayoumi, Coe et Helpman (1999) ; de Ferranti *et al.* (2003).
33. Tybout (2003).
34. Fernandes (2003) pour la Colombie, Muendler (2002) pour le Brésil et Pavcnik (2003) pour le Chili. Sur la base de données sectorielles, Aghion *et al.* (2003) obtiennent des résultats analogues pour l'Inde.
35. Fernandes (2003).
36. Aghion *et al.* (2003).
37. Hu et Jefferson (2002) ; Aitken et Harrison (1999) ; Djankov et Murrell (2002).
38. Blalock et Gertler (2003) ; Smarzynska (2002) ; Kugler (2001).
39. Görg et Strobl (2001) ; Blomström et Kokko (1998).
40. Dans les pays présentant un faible niveau de qualification, l'acquisition de technologies étrangères produit des gains plus substantiels. En Inde, ces gains sont 44 fois plus élevés que ceux de la R&D locale. Dans les secteurs scientifiques, la rentabilité des achats de technologie atteint 166 %, contre 1 % pour la R&D locale. Voir Basant et Fikkert (1996).
41. Coe et Helpman (1995) ; Coe, Helpman et Hoffmaister (1997).
42. Le degré d'absorption peut dépendre du capital humain et du stock de R&D locale. Voir, par exemple, Crespo, Martin et Velazquez (2002).
43. Lederman et Maloney (2003).
44. CNUCED (2003c) ; de Ferranti *et al.* (2003).
45. Fernandez et Rodrik (1991).
46. Krueger (2000) ; Tommasi (2002) ; Hausmann, Pritchett et Rodrik (2004).
47. Woo-Cumings (2001).
48. Parente et Prescott (2000).
49. Berglof et Roland (2000).
50. Cao, Qian et Weingast (1999) ; Yeung (2003).
51. North et Weingast (1989).
52. Boix (2003).
53. Kingdon (1995).
54. Consumers International (www.consumersinternational.org) et Transparency International (www.transparency.org).
55. Cabanero-Verzosa et Mitchell (2003).
56. Georgian Opinion Research Business International (GORBI) (2002)
57. Yufei *et al.* (2004).
58. Smith (1997a).
59. Sidak et Baumol (1995) ; Hempling, Rose et Burns (2004).
60. Kostrzeva (2003).
61. Wedel (2002).
62. OCDE (1999a).
63. Argy et Johnson (2003).
64. OCDE (1999b) et OCDE (2002c).
65. OCDE (2000b) et OCDE (2002c).
66. Kirkpatrick et Parker (2003) ; Lee (2002).
67. Stanchev (2003).
68. Regobeth et Ahortor (2003).
69. Stanchev (2003).
70. Zeruolis (2003) ; Vilpisauskas (2003).
71. Environmental Resources Management (2004).

Chapitre 4

1. Murdoch et Sandler (2002).
2. Banque mondiale (2003m).
3. Johnson, McMillan et Woodruff (2002b).

4. Besley (1995) ; Banque mondiale (2003f).
5. Erb, Harvey et Viskanta (2000).
6. Torstensson (1994) ; Knack et Keefer (1995b).
7. Keefer (2004).
8. Banque mondiale (2003n).
9. Jimenez (1984).
10. Lanjouw et Levy (2002).
11. Friedman, Jimenez et Mayo (1988).
12. Feder *et al.* (1988).
13. Do et Iyer (2003).
14. Chiffres émanant du projet de la Banque, voir Baharoglu (2002).
15. Feder *et al.* (1988).
16. Field (2002).
17. Banque mondiale (2003n).
18. Macours (2003).
19. Banque mondiale (2003n).
20. Adlington (2002).
21. Deininger (2002).
22. Institut international pour l'environnement et le développement (2001).
23. Siamwalla (1993) ; Stanfield *et al.* (1990).
24. UN-Habitat (2003) ; Baharoglu (2002).
25. Yahya (2002) ; ministère de l'Agriculture du Botswana (2002).
26. Fleisig et De la Peña (2003).
27. SFI et ACDI (2001).
28. Banque mondiale (2002b).
29. Greif (1989) ; Fafchamps (2004).
30. Klein (1992).
31. Banque mondiale (2003a) ; Jappelli et Pagano (1999).
32. Jappelli et Pagano (1999).
33. Fafchamps (2004).
34. Milgrom, North et Weingast (1990).
35. Mnookin et Kornhauser (1979).
36. Galanter et Krishnan (2003).
37. Williamson (1996).
38. Cristini et Moya (2001) ; Castelar-Pinheiro et Cabral (2001).
39. Laevan et Woodruff (2003).
40. Castelar-Pinheiro (1998) ; Sereno, de Dios et Capuano (2001) ; Herrero et Henderson (2001).
41. Johnson, McMillan et Woodruff (2002a) ; Broadman *et al.* (2004).
42. Bigsten *et al.* (2000) ; Fafchamps et Minten (2001).
43. Djankov *et al.* (2003b).
44. Djankov *et al.* (2003b).
45. Banque mondiale (2003f).
46. Messick (1999) ; Burki et Perry (1998).
47. Chengappa (1999).
48. Pour la Tanzania, voir Kahkonen *et al.* (2001). Pour la Bolivie, voir Fleisig et De la Peña (2003).
49. Banque interaméricaine de développement (2002).
50. Ahmadi (1999).
51. CNUCED (2003a). Voir également le chapitre 9.
52. Banque mondiale (2003d).
53. Volkov (2002).
54. Polinsky et Shavell (2000).
55. Stone et Ward (2000).
56. Schärf (2001).
57. Greenwood *et al.* (1998) ; Waller et Sanfacon (2000).
58. McDonald (1994).
59. Sherman *et al.* (1998).

60. Villadeces *et al.* (2000) ; Mockus (2002).
61. Buvinic et Morrison (2000).
62. Frye et Zhuravskaya (2000).
63. Rossiter (1961).
64. Mattei (2000) ; Shavell (2004).
65. Chifor (2002).
66. Vernon (1971).
67. Wells Jr. et Gleason (1995).
68. West (2001).
70. Van der Walt (1999).
71. Stephenson (2003).

Chapitre 5

1. Coase (1960) et Pigou (1932).
2. Acemoglu, Johnson et Robinson (2001).
3. Pistor *et al.* (2003).
4. Pistor *et al.* (2003).
5. Pistor (2000).
6. Berkowitz, Pistor et Richard (2003).
7. Alesina *et al.* (2003a) ; Nicoletti et Scarpetta (2003).
8. Chiffres fondés sur les estimations présentés dans Alesina *et al.* (2003a).
9. Banque mondiale (2003a).
10. Les coûts médians concernent chaque groupe, et sont calculés pour les entreprises qui déclarent avoir demandé une autorisation d'exploitation ordinaire sur les trois dernières années. Données extraites de l'enquête sur le climat de l'investissement en Tanzanie.
11. Banque mondiale (2003g).
12. Schneider (2002).
13. Flores et Mikhnew (2004).
14. OCDE (2003a).
15. Banque mondiale (2004b).
16. Winston (1993) ; OCDE (1997b).
17. Guasch et Hahn (1999) et Guasch et Spiller (1999) synthétisent des études pour les pays en développement.
18. Fernandes (2003) pour la Colombie ; Muendler (2002) pour le Brésil ; Pavcnik (2003) pour le Chili ; Aghion et Burgess (2003) pour l'Inde.
19. Bartelsman *et al.* (2004). Ces pays sont le Brésil, le Chili, la Colombie, la Hongrie, la Lettonie, le Mexique, la Roumanie, la Slovaquie et le Venezuela. Les augmentations ont dépassé 10 % au Brésil, au Chili et au Mexique et 20 % en Colombie, en Hongrie et au Venezuela.
20. Akiyama *et al.* (2003).
21. Akiyama *et al.* (2003).
22. Voir, par exemple, McMillan, Rodrik et Welch (2002).
23. Lawson et Meyenn (2000) décrivent ce programme. Les données sont extraites du site Web de Grameen Telecom (www.grameen-info.org/grameen/gtelecom/) et datent de février 2004.
24. La Porta et López-de-Silanes (2001).
25. Banque mondiale (2004d).
26. Evenett (2004).
27. D'après les recommandations de CNUCED (2003d).
28. Voir www.internationalcompetitionnetwork.org, Conférence ICN, « Advocacy and Competition Policy » Naples, Italie, 2002.
29. Khemani (2002) ; Kovacic (1997).
30. Kee et Hoekman (2003).
31. *The Economist* (2002c).
32. Les États-Unis ont toutefois prélevé un impôt temporaire sur le revenu en 1862, pendant la guerre civile. Voir www.irs.ustreas.gov/.

33. Ebrill *et al.* (2001).
34. Lewis (2004).
35. Pour une étude de l'argument d'efficacité dans la fiscalité, voir Diamond et Mirlees (1971) ; Stiglitz et Dasgupta (1971) ; Ebrill *et al.* (2001) ; Sandmo (1976) et Slemrod (1990). Pour une discussion des considérations pragmatiques prises en compte dans la conception de la fiscalité dans les pays en développement, voir Tanzi et Zee (2001).
36. En 2000-2001, l'impôt sur le bénéfice des sociétés représentait 14 % des recettes fiscales dans les pays à bas revenu, 12 % dans les pays à revenu moyen tranche inférieure et 9 % dans les pays à revenu moyen tranche supérieure. Les prélèvements directs sur les biens et services représentaient respectivement 41 %, 42 % et 37 % des recettes. Les prélèvements sur les échanges internationaux représentaient respectivement 18 %, 14 % et 8 % des recettes. Les données sont des moyennes pour 60 pays en développement pour lesquels des données comparables étaient disponibles et ont été calculées à partir des statistiques émanant de FMI (2003) ; OCDE (2002d) et Dobrinsky (2002).
37. Mitra et Stern (2003) traitent des recettes issues de l'impôt sur les sociétés dans les économies en transition.
38. Gauthier et Gersovitz (1997) ; Gauthier et Reinikka (2001).
39. Les taxes sur les biens et services ont progressé en moyenne en pourcentage du PIB entre le milieu des années 90 et 2000-2001 parmi toutes les catégories de revenu, tandis que les taxes sur les échanges internationaux ont reculé pour toutes les catégories. Calculs effectués à partir des données émanant de FMI (2003) ; OCDE (2002d) et Dobrinsky (2002).
40. Elstrodt, Lenero et Urdapilleta (2002).
41. Djankov *et al.* (2002).
42. Ebrill *et al.* (2001) montrent que les 10 % d'entreprises les plus grandes représentent environ 90 % du chiffre d'affaires en Géorgie, en Ouganda, au Pakistan et au Sri Lanka.
43. Das-Gupta, Engelschalk et Mayville (1999).
44. Taliencio Jr. (2003b).
45. Bird et Engelschalk (2003) évoquent cet aspect plus en détail.
46. Dans la pratique, l'autonomie d'une agence dépend de nombreux facteurs, dont son statut juridique, sa structure de gouvernance et ses mécanismes de financement. Pour plus de détails, voir www1.worldbank.org/publicsector/tax/autonomy.html.
47. Bird (2003).
48. Taliencio Jr. (2003b).
49. Taliencio Jr. (2003b).
50. Taliencio Jr. (2001).
51. Taliencio Jr. (2001) ; Taliencio Jr. (2003a) ; Taliencio Jr. (2003b).
52. Voir Das-Gupta, Engelschalk et Mayville (1999) ; et Bird (2003).
53. Das-Gupta, Engelschalk et Mayville (1999).
54. Taliencio Jr. (2003b).
55. Fjeldstad (2002) ; Banque mondiale (2004e).
56. Gill (2003) ; Engelschalk, Melhem et Weist (2000).
57. Bird et Engelschalk (2003).
58. Bird (2003) ; Engelschalk, Melhem et Weist (2000) ; Bird et Engelschalk (2003).
59. Gill (2003).
60. Bird (2003).
61. Hapec Committee on Trade and Investment (2003).
62. Banque mondiale (2004d), tableau 2.9.
63. Banque mondiale (2004d), tableau 1.9. Les estimations des gains sont comprises entre 114 milliards de dollars (en dollars de 1997) et 265 milliards suivant les hypothèses retenues concernant les effets dynamiques.
64. Dollar, Hallward-Driemeier et Mengistae (2003a).
65. Engelschalk, Melhem et Weist (2000) traitent plus en détail la question de l'informatisation des douanes et de l'administration fiscale.
66. De Wulf (2003).
67. De Wulf et Finateu (2002).

Chapitre 6

1. Rajan et Zingales (2003).
2. Harris (2003) ; Banque mondiale (1994b) ; Banque mondiale (2004j) ; et Banque mondiale (2003p).
3. King et Levine (1993) ; Levine, Loayza, et Beck (2000) ; Beck, Levine, et Loayza (2000) ; Bandiera *et al.* (2000) ; et Demirgüç-Kunt et Maksimovic (1998).
4. Caprio et Honohan (2003).
5. Li, Squire et Zou (1998).
6. Rajan et Zingales (2003).
7. Easterly, Islam et Stiglitz (2000).
8. Dehejia et Gatti (2002).
9. Stiglitz et Rothschild (1976) et Stiglitz et Weiss (1981).
10. Rajan et Zingales (2003).
11. Barth, Caprio Jr. et Levine (2001) ; Clarke et Cull (2002) ; La Porta, López-de-Silanes et Shleifer (2002) ; et Sapienza (2004).
12. Beck, Cull et Afeikhena (2003) ; Beck, Crivelli et Summerhill (2003) ; et Omran (2003).
13. Berger *et al.* (à paraître) ; Demirgüç-Kunt et Maksimovic (à paraître) ; et Berger, Hasan et Klapper (2004).
14. Schreiner et Yaron (2001).
15. Townsend et Yaron (2001).
16. Harvey (1991) et Banque mondiale (2001f).
17. Banque mondiale (1994a).
18. Vittas et Je Cho (1995).
19. Klapper et Zaidi (2004) et Banque mondiale (1989).
20. Caprio et Demirgüç-Kunt (1998) et Banque mondiale (1989).
21. Au Nigeria, par exemple, 15 % des emprunts garantis souffraient d'arriérés de remboursement ; voir Njoku et Obasi (1991).
22. Management Systems International (1996) et Magno et Meyer (1988).
23. Graham Bannock et Partners Ltd. (1997).
24. Black et Strahan (2002) ; Cetorelli et Strahan (2002) ; Beck, Demirgüç-Kunt, et Levine (2003) ; Cetorelli (2003) ; et Berger, Hasan et Klapper (2004).
25. Demirgüç-Kunt, Laeven et Levine (2003).
26. Berger *et al.* (à paraître).
27. Barth, Caprio Jr. et Levine (2004) et Demirgüç-Kunt, Laeven et Levine (2003), respectivement.
28. Unite et Sullivan (2003).
29. Clarke *et al.* (2003) ; Clarke *et al.* (à paraître) ; et Escude *et al.* (2001).
30. Faulkender et Petersen (2003).
31. Carmichael et Pomerleano (2002).
32. Impavido (2001) et Impavido, Musalem et Tressel (2003).
33. Ekmekcioglu (2003).
34. Shah (1997) et Srinivas, Whitehouse et Yermo (2000).
35. Impavido (2001).
36. Deepthi *et al.* (2003).
37. Black, Jang et Kim (2003) ; Johnson *et al.* (2000) ; La Porta *et al.* (1997) ; La Porta *et al.* (1998) ; et Stiglitz (1999a).
38. Shleifer et Wolfenzohn (2002).
39. Demirgüç-Kunt et Maksimovic (1998) ; Demirgüç-Kunt et Maksimovic (1999) ; Giannetti (2003) ; Claessens et Laeven (2003) ; Allayanis, Brown et Klapper (2003) ; et Esty et Megginson (2003).
40. Bae et Goyal (2003).

41. Ainsi, en 2002, le crédit intérieur accordé au secteur privé, en pourcentage du PIB, s'établissait à seulement 12,6 % au Mexique, contre 35 % au Brésil et 141 % aux États-Unis (Statistiques financières internationales, FMI).
42. Berkowitz et White (2002).
43. Pistor, Raiser et Gelfer (2000).
44. Claessens et Laeven (2003).
45. Durnev et Kim (2003); Gompers et Metrick (2001); Joh (2003); Klapper et Love (à paraître); et La Porta *et al.* (1998).
46. McKinsey & Company (2002) et Aggarwal, Klapper et Wysocki (2003).
47. Levitt (1998); Frost, Gordon et Hayes (2002); Hail et Luez (2003); et Lee et Ng (2002).
48. Rajan et Zingales (2003).
49. Glaeser, Johnson et Shleifer (2001).
50. Miller (2003).
51. Galindo et Miller (2001) et Love et Mylenko (2003).
52. Banque mondiale (2003a).
53. Une récente étude portant sur plusieurs pays estime qu'environ 50 % des petites entreprises dans des pays sans agence d'évaluation du crédit déclarent être confrontées à des restrictions de financement, contre 27 % dans les pays dotés d'une de ces agences, et 28 % des entreprises ont pu contracter un emprunt dans les pays sans agence d'évaluation, contre 40 % dans les pays qui en ont une. Love et Mylenko (2003).
54. Barron et Staten (2003); Bailey, Chun et Wong (2003); Padilla et Pagano (2000); et Castelar-Pinheiro et Moura (2003).
55. Chami, Khan et Sharma (2003).
56. Barth, Caprio Jr. et Levine (2004) et Beck, Demirgüç-Kunt et Levine (2003).
57. Stigler et Becker (1977); Stigler (1975); et Rajan et Zingales (2003).
58. Stigler (1971).
59. Barth, Caprio Jr. et Levine (2001) et Barth, Caprio Jr. et Levine (2004).
60. Martinez Peria et Schmukler (2001).
61. Calomiris et Powell (2001).
62. Saunders et Wilson (2002).
63. Caprio et Honohan (2003).
64. Stiglitz et Yusuf (2001).
65. Caprio et Honohan (2003).
66. Levy-Yeyati, Martinez Peria et Schmukler (2004).
67. Beck, Demirgüç-Kunt et Levine (2003).
68. Voir par exemple, Tanzi et Davoodi (1997); Tanzi et Davoodi (1998); et Devarajan, Swaroop et Zou (1996).
69. Pour une analyse du problème et de l'histoire des infrastructures privées, voir Gómez-Ibáñez (2003); Gómez-Ibáñez et Meyer (1993); Klein et Roger (1994); Levy et Spiller (1994); Levy et Spiller (1996); Smith (1997b); Spiller et Savedoff (1999); Willig (1999). Ces problèmes sont le plus handicapants lorsque les investisseurs n'ont d'autre choix que de réaliser de vastes investissements en une seule fois; ils sont moindres quand une série de petits investissements génère une mise de fonds régulière, qui décourage les pouvoirs publics d'exproprier les investisseurs.
70. Voir Wodon, Ajwad et Siaens (2003). Voir aussi Clarke et Wallsten (2003); Estache, Foster et Wodon (2002); et Banque mondiale (1994b).
71. Pour des données empiriques concernant les répercussions des diverses caractéristiques du climat de l'investissement sur l'infrastructure, voir Bergara, Henisz et Spiller (1998); Henisz (2002); Henisz et Zelner (2001); Weder et Schiffer (2000); Zhang, Parker et Kirkpatrick (2002).
72. Voir Lamech et Saeed (2003) pour une sélection des données confirmant la priorité qu'accordent les investisseurs au réseau d'électricité dans les pays en développement.
73. Phillips (1993); Smith (1997a); et Smith (1997b).
74. Pour consulter les contrats publiés, voir <http://rru.worldbank.org/contracts/>.
75. Voir, par exemple, Klein et Hadjimichael (2003).
76. Dollar, Hallward-Driemeier et Mengistae (2003a). On se fonde sur le temps nécessaire à l'obtention d'une nouvelle ligne téléphonique pour estimer la qualité des services de télécommunications en général.
77. Röller et Waverman (2001).
78. Calderón et Servén (2003).
79. Données de l'Union internationale des télécommunications, extraites de la base de données SIMA pour 2001.
80. Enquête de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.
81. Rossotto *et al.* (2003) citant des données de *Telegeography*, et de l'Union internationale des télécommunications.
82. Wallsten (2001); Wallsten (2003); Bortolotti *et al.* (2002); Boylaud et Nicoletti (2001); Galal *et al.* (1994); Ramamurti (1996); Ros (1999); Wellenius (1997b); Winston (1993); et Fink, Mattoo et Rathindran (2002).
83. Komives, Whittington et Wu (2003) et Clarke et Wallsten (2003).
84. Enquête de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.
85. Enquête de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement et Batra, Kaufmann et Stone (2002).
86. Conseil mondiale de l'énergie (2001).
87. Reinikka et Svensson (2002).
88. Dollar, Hallward-Driemeier et Mengistae (2003a).
89. Calderón et Servén (2003).
90. Hunt et Shuttleworth (1996).
91. Voir, par exemple, Besant-Jones et Tenenbaum (2001).
92. Pollitt (2003); Newbery et Pollitt (1997); et Galal *et al.* (1994).
93. Banque mondiale (2004j), citant Spiller *in* Gilbert et Kahn (1996).
94. Zhang, Parker et Kirkpatrick (2002).
95. Limão et Venables (2001).
96. Clark, Dollar et Micco (2002).
97. Limão et Venables (2001).
98. Radelet et Sachs (1998).
99. Limão et Venables (2001). Les infrastructures regroupent les télécommunications, les routes pavées, les routes non pavées et les voies ferrées, une pondération de 25 % étant attribuée à chacune.
100. Limão et Venables (2001).
101. Banque mondiale (2004j).
102. Clark, Dollar et Micco (2002).
103. Banque interaméricaine de développement (2001).
104. Estache et Carbajo (1996) et Gaviria (1998), par exemple.
105. Estache et Carbajo (1996); Trujillo et Serebrisky (2003); et Gaviria (1998).
106. Banque mondiale et PPIAF (2003) analysent ces options.
107. Galal *et al.* (1994).
108. Gaviria (1998).
109. Trujillo et Serebrisky (2003).
110. Calderón et Servén (2003).
111. Fernald (1999).
112. Gómez-Ibáñez et Meyer (1993) et www.worldbank.org/html/fpd/transport/roads_ss.htm.
113. Tanzi et Davoodi (1997) et Tanzi et Davoodi (1998).
114. Liautaud (2001).

Chapitre 7

1. BIT (2004).
2. Schneider (2002). Voir aussi BIT (2002a).
3. Pritchett (2001) ; Easterly (2001) ; et Topel (1999).
4. On estime que, dans de nombreux pays, chaque année supplémentaire de scolarisation relève la rémunération de 7-10 %. Voir Psacharopoulos et Patrinos (2002).
5. De récentes études consacrées aux pays de l'OCDE, entre lesquels les écarts dans la qualité de l'enseignement sont relativement moindres que parmi les pays en développement, suggèrent que l'amélioration du capital humain a de fortes répercussions positives sur la croissance du PIB par habitant. Voir Bassanini et Scarpetta (2002), ainsi que De La Fuente et Doménech (2002).
6. Rosenzweig (1995) montre que, pour l'Inde, le retour sur investissement de la scolarisation est élevé lorsque le retour sur investissement de l'apprentissage est lui aussi élevé.
7. Pritchett (2001) et Pissarides (2000).
8. Acemoglu et Shimer (1999). Pour des données empiriques concernant les États-Unis, voir Abowd *et al.* (2001) et Nestoriak (2004).
9. Bresnahan, Brynjolfsson et Hitt (2002).
10. Van de Walle (2003).
11. Nicholls (1998).
12. Banque mondiale (2003e).
13. SFI (2001) ; Banque mondiale (2002a) ; Banque mondiale (2003e) ; et El-Khawass, DePietro-Jurand, et Holm Nielsen (1998).
14. Tooley (1999).
15. SFI (2001).
16. Données émanant du ministère de l'Éducation des États-Unis.
17. Si, dans beaucoup de pays, on peut escompter une relation positive entre le niveau obligatoire de protection de la main-d'œuvre et le revenu (c'est-à-dire, si la protection de la main-d'œuvre est un bien considéré comme normal), cette relation est, en fait, négative sur un large éventail de pays.
18. Bourguignon et Goh (2003) ; de Ferranti *et al.* (2000) ; Gill, Maloney et Sanchez-Paramo (2002) ; Devarajan, Dollar et Holmgren (2001) ; Rodrik (1997) ; Freeman (1994) ; Matusz et Tarr (1999) ; Rama (2003) ; et Banque mondiale (2002d).
19. Pour une analyse du rôle des syndicats, voir Aidt et Tzannatos (2002), Brown (2000), ainsi que Boeri, Brugiavini et Calmfors (2001).
20. Aidt et Tzannatos (2002) et Forteza et Rama (2002).
21. Calmfors (1993).
22. Haltiwanger, Scarpetta et Vodopivec (2003).
23. Eslava *et al.* (2003).
24. En Colombie, pour chaque majoration de 1 point de pourcentage du salaire minimum, le taux d'activité chute de 0,15 point de pourcentage ; Maloney et Núñez (2004). Pour l'Indonésie, voir Alatas et Cameron (2003).
25. Cette situation est possible car le secteur informel ne se conforme pas à la réglementation et certains travailleurs obtiennent des dérogations.
26. Il n'y a pas de relation linéaire directe entre la non-application du salaire minimum et le niveau de ce salaire ; cette relation dépend du climat institutionnel général et du respect de la législation.
27. En Pologne, le salaire minimum national représente plus de 80 % des salaires versés actuellement sur les marchés dans les zones les moins développées, contribuant au niveau de chômage élevé parmi les travailleurs peu qualifiés. Banque mondiale (2001b).
28. Pour plus de détails sur le rôle du salaire minimum en tant que signal de prix pour le secteur informel en Amérique latine, voir Maloney et Núñez (2004), ainsi que Banque mondiale (2004g).
29. Voir Feliciano (1998) pour le Mexique, et Gill, Montenegro et Dömeland (2002) en ce qui concerne l'expérience des pays d'Amérique latine ayant introduit des salaires d'apprentissage.
30. L'indicateur des conditions d'emploi utilisé à la figure 7.5 est la somme normalisée du nombre maximal d'heures travaillées par semaine, des heures supplémentaires, du travail de nuit, des jours fériés, des horaires de travail, des congés et de la question de savoir si les jours fériés sont obligatoirement chômés et payés. Pour davantage de détails, voir Djankov *et al.* (2003a) et Banque mondiale (2003a).
31. Les 39 jours mentionnés pour le Sierra Leone correspondent au cas d'un travailleur présentant 20 années d'ancienneté.
32. Heckman et Pagés (2004) estiment que les travailleurs absorbent entre 52 et 90 % du coût associé aux avantages sociaux non salariaux en Amérique latine. Mondino et Montoya (2004) pour l'Argentine, et MacIsaac et Rama (1997) pour l'Équateur suggèrent que la conformité à la réglementation du travail induit une hausse des coûts de la main-d'œuvre, et, éventuellement, des suppressions d'emplois.
33. Dans la plupart des pays, la rotation des travailleurs est encore plus importante que la rotation des emplois, car les travailleurs passent non seulement d'un emploi à un autre, mais aussi de l'emploi au chômage et à l'inactivité. Voir Alogoskoufis *et al.* (1995).
34. À l'aide d'une autre mesure de la sécurité de l'emploi qui prend en compte les transferts financiers devant être accordés aux travailleurs licenciés, Heckman et Pagés (2004) confirment que ces transferts ont tendance à être plus importants en Amérique latine que dans les pays industrialisés.
35. L'indicateur synthétique de la protection de l'emploi des travailleurs disposant d'un contrat à durée indéterminée est la somme normalisée : (a) des inconvénients procéduraux ; (b) des indemnités de départ et de licenciement ; (c) des normes relatives aux licenciements « abusifs » et des sanctions y afférentes ; et (d) des procédures de licenciement collectif. Les indicateurs de la protection de l'emploi pour les contrats temporaires se réfèrent : (a) aux raisons « objectives » pour lesquelles ils peuvent être proposés ; (b) la durée maximale cumulée du contrat. Voir Djankov *et al.* (2003a) et Banque mondiale (2003a).
36. Banque mondiale (2003j).
37. Banque mondiale (2002a).
38. Ces résultats sont issus d'analyses économétriques s'appuyant sur des données concernant l'ensemble du secteur et neutralisant les effets des autres principaux facteurs de productivité ou des taux d'entrée. Voir, en particulier, Nicoletti *et al.* (2001) pour la relation entre R&D et réglementation du travail, et Scarpetta *et al.* (2002), ainsi que Scarpetta et Tressel (2004) pour des données sur l'impact de la protection de l'emploi sur la productivité et les taux d'entrée.
39. Görg (2002) et Dewit, Gorg et Montagna (2003) pour des données relatives aux répercussions de la protection de l'emploi sur l'IDE.
40. Voir Nicoletti *et al.* (2001) sur le travail indépendant ; Nicoletti *et al.* (2001) pour des données concernant la taille des entreprises ; et Scarpetta *et al.* (2002) pour des informations relatives à la taille des entreprises entrantes et à leur expansion ultérieure. Christianson (2004) suggère qu'en Afrique du Sud, le caractère contraignant de la réglementation du travail incite les petites et moyennes entreprises à recourir à des technologies à forte intensité capitaliste.
41. En 1998, en Russie, le non-paiement des sommes dues aux termes des obligations contractuelles, ou arriérés de salaire, concernaient presque 60 % de tous les travailleurs et, bien que dans une moindre mesure, ont continué d'affecter une proportion significative de la main-d'œuvre dans les années qui ont suivi. Voir Banque mondiale (2003j).

42. Voir Pagès et Montenegro (1999), ainsi que Montenegro et Pagès (2004) pour l'Amérique latine. Djankov *et al.* (2003a) suggèrent qu'une augmentation de un point de l'indice relatif à la législation de l'emploi, qui va de 0,76 à 2,4, se traduit par une hausse de 6,7 points de pourcentage de la part de l'économie souterraine dans le PIB et une hausse de 13,8 points de la part de l'emploi souterrain.

43. Addison et Teixeira (2001) et Nickell et Layard (1999).

44. Cavalcanti (2003) et Mondino et Montoya (2004).

45. Besley et Burgess (2004).

46. Kugler et Pica (2003) pour des données sur l'Italie.

47. Pierre et Scarpetta (2004). Les données concernant l'Afrique du Sud suggèrent que plus de 90 % des grandes entreprises recourent plus souvent à l'emploi temporaire pour accroître la flexibilité de la main-d'œuvre. Voir Chandra *et al.* (2001). Voir également Saavedra et Torero (2004) en ce qui concerne le Pérou, et Banque mondiale (2003a) pour d'autres pays.

48. Dolado, García-Serrano et Jimeno (2001) ; Blanchard et Landier (2001) ; et Hopenhayn (2004).

49. Agénor (1996) affirme que l'efficacité des programmes d'ajustement des pays en développement est affectée par les caractéristiques spécifiques de leur marché du travail.

50. Goldberg et Pavcnik (2003) pour la Colombie, et Aghion *et al.* (2003) pour l'Inde.

51. Winter-Ebmer (2001).

52. Kikeri (1998).

53. Winter-Ebmer (2001) et Kikeri (1998).

54. Voir Holzmann et Jorgensen (2001), et Banque mondiale (2001c). Voir également Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation (2004).

55. De Ferranti *et al.* (2000) suggèrent que si l'Amérique latine et les Caraïbes avaient su diversifier leur volatilité agrégée spécifique au cours des années 90, elles auraient bénéficié d'un surcroît de consommation de 7 %.

56. Bigsten *et al.* (2003) indiquent que, dans les pays africains dont les marchés de l'assurance et du crédit sont sous-développés, les entreprises ne peuvent pas s'assurer contre les chocs temporaires sur la demande et qu'elles doivent donc procéder à l'ajustement des salaires et de l'emploi.

57. Acemoglu et Shimer (1999) suggèrent que le niveau modeste de l'allocation chômage contribue à améliorer l'adéquation des travailleurs aux emplois, avec des répercussions positives sur la productivité et la croissance de la production

58. Les ménages tanzaniens détenant des actifs liquides limités (bétail) tendent à cultiver, en proportion, davantage de patates douces, culture peu risquée et à faible rendement, que les ménages plus aisés, voir Dercon (1996). Dans les villages ICRISAT indiens, on estime que la réduction des effets de la variabilité des précipitations (au moyen de mécanismes d'assurance) a un impact considérable sur les recettes agricoles des ménages pauvres, voir Rosenzweig et Binswanger (1993).

59. Voir, par exemple, Ravallion (2003b) et Banque mondiale (2002d).

60. Klasen et Woolard (2001) affirment que l'absence d'allocation chômage en Afrique du Sud contraint les chômeurs à choisir l'endroit où ils vont s'installer en fonction de la disponibilité d'un appui économique, généralement accessible en zone rurale, souvent dans les foyers parentaux, plutôt que sur la présence de nouveaux emplois.

61. De Ferranti *et al.* (2000) suggèrent que la libéralisation des échanges et le renforcement de la concurrence en Amérique latine ont limité la mutualisation *de facto* des risques de chômage par le biais d'indemnités de départ pour une plus grande partie de la population. Cette mutualisation était rendue possible grâce aux subventions des entre-

prises potentiellement en faillite que représentaient les prix plus élevés.

62. En Slovaquie, les demandes d'indemnités non payées s'élèvent à plus d'un tiers des provisions pour indemnité de licenciement : Vodopivec (2004). Au Pérou, les travailleurs pauvres sont moins susceptibles d'avoir droit à une indemnité de licenciement, et ont aussi moins de chances de la recevoir en cas de licenciement : MacIsaac et Rama (2001).

63. Gruber (1997) constate que sans assurance chômage, les dépenses de consommation moyennes chuteraient de 22 %.

64. Plus des deux tiers des foyers comptant au moins un chômeur recevaient ce type d'allocation en Hongrie et en Pologne au milieu des années 90, voir Vodopivec (2004).

65. Martin et Grubb (2001).

66. Mazza (1999).

67. Banque mondiale (1995b).

68. Tabor (2002).

69. Cox, Jimenez et Jordan (1994) estiment que l'incidence de la pauvreté serait 25 % supérieure parmi les bénéficiaires des transferts s'ils ne les avaient pas reçus.

70. On estime que les transferts informels compensent moins de 10 % de la taille des chocs classiques sur les revenus lors des périodes difficiles en Inde, et moins de 3 % dans la région sahélienne, suite à la sécheresse de 1984, Morduch (1999a).

71. Ravallion (2003b), Ravallion et Datt (1995) ; Subbarao (1997) ; Teklu et Asefa (1999) ; Jalan et Ravallion (2003) ; et Chirwa, Zgou et Mvula (2002).

72. Gaiha (2000).

73. Subbarao, Ahmed, et Teklu (1995) pour les Philippines et Banque mondiale (2002d) pour les pays africains.

74. Haddad et Adato (2001) constatent une relation ténue entre la part de l'activité de travaux d'intérêt public au niveau du district et la pauvreté relative, le chômage et les besoins en infrastructure sur un échantillon de 101 projets de ce type au Cap-Occidental, en Afrique du Sud.

75. Rawlings, Sherburne-Benz et Van Domelen (2003).

76. Le pourcentage de bénéficiaires vivant en dessous du seuil de pauvreté national varie entre 71 % en Zambie et 55 % au Nicaragua.

77. Rawlings et Rubio (2002).

78. Sedlacek, Ilahi et Gustafsson-Wright (2000) et Bourguignon, Ferreira et Leite (2002).

Chapitre 8

1. Chang (2002).

2. Taylor (1996).

3. Les publications récentes montrent que ce débat n'est pas clos. Parmi les sceptiques à l'égard du rôle de la politique industrielle dans la croissance en Asie de l'Est, citons notamment Noland et Pack (2003) ; Pack (2000) et Smith (2000). Des avis plus favorables sont exprimés dans Lall (2003) ; Lall (2000) ; Amsden et Chu (2003). Wong et Ng (2001) expriment une opinion intermédiaire. Voir également Hernandez (2004).

4. Les perspectives de retombées positives de l'IDE, des exportations et de la R&D apportent un argument économique en faveur d'interventions sélectives axées sur ces activités. Les tenants des interventions sélectives mettent aussi en lumière d'autres éventuels dysfonctionnements du marché susceptibles de justifier un traitement spécial : des économies d'apprentissage différentes en fonction de chaque technologie, voir Lall (2000) ; la coordination des investissements concurrents, voir Chang (1999) ; l'aide aux arrivants tardifs, pour qu'ils réalisent des économies d'échelle dans les secteurs matures, voir Ams-

- den et Chu (2003).
5. Lipsey et Lancaster (1956).
 6. Reid et Gattrell (2003) ; Wolman (1988) ; Kokko (2002).
 7. Hausmann et Rodrik (2003).
 8. Pour les références sur : Bangladesh, Colombie et Inde, voir Hausmann et Rodrik (2003) ; Japon, voir Banque mondiale (1993) ; et Kenya, voir English, Jaffee et Okello (2004).
 9. Noland et Pack (2003).
 10. L'OMC (2003) analyse la littérature consacrée aux efforts déployés par les pouvoirs publics pour restreindre la concurrence en Asie de l'Est. Elle conclut que la cartellisation n'a pas amélioré les performances économiques au Japon et a eu des conséquences négatives en Corée.
 11. Voir, notamment, Banque mondiale (2004d) ; Noland et Pack (2003) ; Mody (1999) ; Wong et Ng (2001) ; Lall (2000).
 12. Irwin (2004).
 13. Rodríguez-Clare (2001).
 14. Greenstone et Moretti (2003).
 15. Reid et Gattrell (2003) décrivent le cas d'un constructeur automobile qui a menacé de partir s'installer dans une autre ville des États-Unis s'il ne bénéficiait pas de diverses incitations. Il a ainsi reçu pour 322,5 millions de subventions. Alors qu'il avait promis 4 900 emplois en 1997, il a annoncé en 2001 qu'il allait réduire son effectif à 3 600. La même étude avance que la menace de délocalisation était motivée par l'opportunisme.
 16. Thaler (1993).
 17. La politique technologie prévue dans le neuvième plan quinquennal de l'Inde (1997-2002) incluait les objectifs suivants : (a) utilisation optimale de la science et de la technologie afin de maîtriser la croissance démographique, améliorer la sécurité alimentaire et l'alphabétisation, notamment ; (b) accompagner les meilleurs scientifiques et être les pionniers dans un certain nombre de domaines de recherche ; (c) se concentrer sur les capacités technologiques pouvant offrir des débouchés commerciaux ; (d) promouvoir des techniques respectueuses de l'environnement et autres procédés non polluants ; (e) étoffer le potentiel d'innovation dans l'éducation ; (f) accroître les moyens consacrés à la R&D dans les entreprises privées ; (g) appuyer les secteurs stratégiques, tels que l'énergie nucléaire ou l'espace. Cité dans Mani (2001b).
 18. Cardenas, Ocampo et Thorp (2003) indiquent pourquoi les notions de soutien reposant sur les performances et un horizon temporel ont été absentes des stratégies de remplacement des importations en Amérique latine après la deuxième guerre mondiale.
 19. Jones et Sakong (1980).
 20. Shah (1995a).
 21. OCDE (2003c). Les pays non-OCDE sont l'Afrique du Sud, l'Argentine, la Bolivie, le Cambodge, le Chili et le Kenya.
 22. CNUCED (2002a) ; Noland et Pack (2003).
 23. OCDE (2003e).
 24. Chen *et al.* (2004).
 25. BIT (2002b).
 26. PPIAF et Banque mondiale (2002).
 27. Banque mondiale (2003i).
 28. Charitonenko et Campion (2003) ; Yaron, Benjamin et Piprek (1997).
 29. Morduch (1999b).
 30. Adams (1988).
 31. Yaron, Benjamin et Piprek (1997).
 32. Banque mondiale (2003i).
 33. Anderson et Feder (2003).
 34. Alex, Zijp et Byerlee (2002) ; Anderson et Feder (2003).
 35. Glaeser (2001).
 36. Batra et Mahmood (2003).
 37. Klein et Hadjimichael (2003).
 38. Nugent et Yhee (2002).
 39. Johnson, McMillan et Woodruff (2002a).
 40. Hallberg (2000) ; Batra et Mahmood (2003).
 41. Hallberg et Konishi (2003).
 42. Batra et Mahmood (2003).
 43. Scott et Storper (2003).
 44. Porter (1998) analyse la littérature consacrée aux regroupements d'activités (*clusters*). Ces regroupements sont définis comme « un ensemble géographiquement proche, et interdépendant, d'entreprises, de fournisseurs, de prestataires de services et de structures connexes, situés dans une zone particulière et reliés par différentes formes d'externalités ». Porter (2003).
 45. Sölvell, Lindqvist et Ketels (2003).
 46. Banque mondiale (2003b).
 47. Ainsi, Altenburg et Meyer-Stamer (1999) identifient trois types de regroupements d'activités en Amérique latine : « les regroupements de survie de PME, les regroupements de production de masse, plus évolués et différenciés, et les regroupements autour d'entreprises transnationales ».
 48. Altenburg et Meyer-Stamer (1999).
 49. Mitchell Group Inc. (2003).
 50. Mitchell Group Inc. (2003).
 51. Y compris les personnes travaillant dans les zones franches, dans les zones économiques spéciales, dans les zones de développement économique et technologique, ainsi que dans les *maquiladoras* (entreprises qui, au Mexique, transforment ou assemblent des pièces importées, qui sont ensuite exportées).
 52. Madani (1999) cite au moins 18 pays d'Afrique subsaharienne qui ont lancé un système de zones franches sous une forme ou une autre. L'agitation politique a bloqué la mise en place des zones franches au Togo, et la guerre civile a fait de même au Liberia et en Sierra Leone. Au Kenya, ce sont les distorsions macro-économiques qui ont entravé le développement des zones franches. Au Sénégal et au Ghana, les coûts de l'infrastructure et de l'administration ont freiné ce processus. La réussite de Maurice et de Madagascar est atypique au niveau régional.
 53. Sbramanian et Roy (2003).
 54. Jenkins et Kuo (2000) ; Panagariya (2000) ; Radelet (1999) ; Harrold, Jayawickrama et Bhattasali (1996).
 55. English et De Wulf (2002).
 56. CNUCED (1996) ; Christiansen, Oman et Charlton (2003) ; Easson (2001).
 57. CNUCED (2000c).
 58. Morisset (2003b).
 59. Fletcher (2002).
 60. CNUCED (2002b).
 61. Wells *et al.* (2001) ; Bergsman (1999).
 62. MIGA (2002).
 63. Wunder (2001b).
 64. En Thaïlande, une étude menée en 1984 par le ministère des Finances observe que l'investissement qui aurait été réalisé même en l'absence d'incitations représente 70 % du total. Cité dans Halvorsen (1995).
 65. Zee, Stotsky et Ley (2002) ; Shah (1995a).
 66. Wells *et al.* (2001).
 67. CNUCED (2002b).
 68. Morisset (2003a).

69. Morisset et Andrews-Johnson (2003).
70. Morisset et Andrews-Johnson (2003). Les auteurs mesurent le climat de l'investissement au moyen de l'indicateur de la liberté économique établi par la Heritage Foundation. Cet indicateur composite agrège des indicateurs de la stabilité macro-économique, de la fiscalité et d'autres facteurs.
71. CNUCED (2003b).
72. Pursell (2001) ; CNUCED (2003b).
73. Moran (2001).
74. Moran (2001).
75. Battat, Frank et Shen (1996).
76. Zee, Stotsky et Ley (2002).
77. Hall et Van Reenen (1999).
78. Shah et Baffes (1995) et Shah (1995b) ont constaté que les incitations à la R&D sont rentables, respectivement au Pakistan et au Canada. En revanche, Hall et Van Reenen (1999) ont analysé la littérature concernant les incitations fiscales au sein de l'OCDE et se montrent plus sceptiques. Ils ont passé en revue les études des crédits d'impôt aux États-Unis et sont parvenus à la conclusion qu'en moyenne, les dépenses de R&D déclarées augmentaient d'un dollar.
79. OCDE (2003f).
80. Kim (1997) et Yusuf (2003). Cependant, une réglementation lourde et un financement public massif peuvent avoir limité le développement du capital-risque privé. Israël en est un contre-exemple, créant un secteur du capital-risque suffisamment fructueux pour attirer les investissements privés et rendre superflue l'aide publique. Trajtenberg (2002).
81. David, Hall et Toole (2000).
82. Selon Wallsten (2004), rien qu'aux États-Unis, on recensait 135 parcs scientifiques en 1998. Cet auteur constate que ces parcs ne constituent pas une importante source d'emplois de haute technologie. La littérature consacrée à l'évaluation de ces pôles n'est pas très abondante, et rares sont les études qui se penchent sur le rapport coût-efficacité. De Ferranti *et al.* (2003).
83. Feser (2002).
84. Yusuf (2003).
85. de Ferranti *et al.* (2003).

Chapitre 9

1. Braithwaite et Drahos (2000) ; Dollinger (1970).
2. Par exemple, en 1928, dans l'affaire de l'usine de Chorzów, la Cour permanente de justice internationale a statué qu'une réparation était due pour l'expropriation par la Pologne de biens qui étaient la propriété privée d'une entreprise allemande. La cour a déclaré « qu'il ne peut faire aucun doute que l'expropriation ... constitue un manquement aux règles généralement appliquées concernant le traitement des étrangers et au principe du respect des droits acquis ».
3. Putnam (1988) ; Ederington (2001) ; Staiger et Tabellini (1999) ; Conconi et Perroni (2003).
4. Dixit et Nalebuff (1991) ; Persson et Tabellini (2000).
5. Sous les auspices d'initiatives conjointes Banque mondiale-FMI sur les programmes d'évaluation des secteurs financiers (*Financial Sector Assessment Program – FSAP*) ou les rapports sur la mise en œuvre des codes et normes internationales (*Report on Observance of Standards and Codes – ROSC*), les Principes de l'OCDE sont utilisés comme référence pour l'évaluation des cadres institutionnels et des pratiques du gouvernement d'entreprise.
6. Shihata (1986) cite l'exemple de l'affaire « Jecker », dans laquelle la France avait pris pour prétexte un différend relatif à un investissement pour déclarer la guerre au Mexique en 1861-62.

7. Ainsi, les règles d'arbitrage de la CNUDCI, la Convention de New York de 1958 pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères et la Cour internationale d'arbitrage de la Chambre de commerce internationale. Pour une étude de l'arbitrage commercial international, voir Paulsson (1996).

8. Pour des informations sur le CIRDI, voir Shihata (1986). On peut aussi consulter le site Web du CIRDI (www.worldbank.org/CIRDI/) et le *CIRDI Review-Foreign Investment Law Journal*, publié par Johns Hopkins University Press.

9. CIRDI (2003).

10. Des affaires récentes se fondent sur des interprétations de l'ALENA, plutôt que des TBI, bien que des cas similaires puissent se présenter. Ces affaires sont évoquées dans CNUCED (2003e) et Hallward-Driemeier (2003). Pour celles relevant de la compétence du CIRDI, voir aussi www.worldbank.org/CIRDI/cases/awards.htm.

11. Weingast (1995). Pour un point de vue sceptique des bienfaits de l'harmonisation dans le domaine de la concurrence, voir Stephan (1999). Pour un examen des compromis dans les services financiers, voir White (1996).

12. Putnam (1988) ; voir aussi Maggi et Rodríguez-Clare (1998).

13. La Chambre de commerce internationale date de 1919, et s'occupe de promouvoir l'harmonisation des différentes modalités contractuelles afin de faciliter les échanges internationaux (www.iccwbo.org).

14. La CNUDCI est un organe subsidiaire de l'Assemblée générale des Nations Unies, et a été créée en 1966, avec la mission générale de faire avancer l'harmonisation progressive et l'unification du droit du commerce international. La CNUDCI a depuis rédigé de multiples conventions, lois types et autres instruments traitant du droit positif régissant les transactions commerciales ou d'autres aspects du droit des affaires influant sur les échanges internationaux (www.uncitral.org).

15. Hoekman *et al.* (2004) ; Schiff et Winters (2003) ; Bhagwati (2002).

16. Les accords multilatéraux sur les questions environnementales datent de la Conférence des Nations Unies de Stockholm, en 1972.

17. Siebert (2003).

18. Banque mondiale (2003b) ; OMC (2003) ; Clarke et Evenett (2003b).

19. Hoekman et Mavroidis (2002) ; Clarke et Evenett (2003a).

20. Le débat sur l'harmonisation fiscale au sein de l'UE dure depuis plusieurs années. Des travaux analytiques récents suggèrent que les bienfaits d'une coordination fiscale communautaire pourraient être négligeables. Voir Mendoza et Tesar (2003).

21. Ainsi, même si les autorités nationales brésiliennes ont interdit aux États d'exonérer les entreprises de la taxe sur la valeur ajoutée, les États ont pu contourner cette interdiction en recourant à divers mécanismes, y compris le prêt aux entreprises d'un montant équivalent à l'impôt qu'elles devaient, après application de généreuses subventions. Voir Tendler (2002).

22. OCDE (2003d) et OCDE et OMC (2003).

Chapitre 10

1. Banque mondiale (2003b).

2. Le G7 (Groupe des 7) a aussi affirmé l'importance d'améliorer le climat de l'investissement ; voir le communiqué de septembre 2003. La place des améliorations du climat de l'investissement dans la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement est également mise en avant dans le rapport de la Commission des Nations Unies sur le secteur privé et le développement (2004).

3. Nations Unies (2002b).

4. Banque mondiale (2004d) ; CNUCED (2000a) et CNUCED et OMC (2000).

5. Estimations du FMI d'après l'ESP (estimation du soutien aux producteurs) de l'OCDE ; OCDE (2002a) et CAD, OCDE (2003).

6. Estimations fondées sur les gains dynamiques de revenu réel (par rapport à l'année de référence, 1997) à l'aide de la base de données Global Trade Analysis Project (GTAP). Elles reposent sur un scénario de croissance « favorable aux pauvres », dans lequel les pays à revenu élevé abaissent les droits de douane et suppriment les crêtes tarifaires. L'agriculture est assujettie à des droits plafonnés à 10 %, avec une moyenne à 5 %, et le secteur manufacturier présente des droits plafonnés à 5 %, avec une moyenne à 1 %. De plus, les subventions aux exportations sont supprimées, les subventions nationales sont découplées, et les droits de douane spécifiques, les contingents tarifaires et les droits antidumping sont éliminés. Voir Banque mondiale (2004d).

7. Hoekman (2000).

8. Les données sur l'aide au développement sont extraites de CAD, OCDE (2004) et incluent l'aide débloquée au titre de l'aide publique au développement (APD). Pour les besoins de ce Rapport, l'aide publique apportée au sous-ensemble des pays et territoires en développement les plus avancés a été exclue. Les données sur les engagements présentées dans le Système de notification des pays créanciers de l'OCDE ont été appliquées à des catégories précises d'aide (soutien aux réformes, renforcement des capacités et infrastructure). Pour une discussion de la méthodologie et des avertissements y afférents, voir Migliorisi et Galmarini (2004).

9. Banque mondiale (1998a).

10. Banque mondiale (2004a).

11. L'approche pilotée par l'UE (par exemple au Burkina Faso) repose sur des indicateurs de résultat préalablement convenus avec les autorités du pays destinataire. Voir Zongo *et al.* (2000). L'approche adoptée pour le *Millennium Challenge Account* se concentre sur la sélectivité vis-à-vis des pays selon trois grands critères : impartialité des autorités, promotion de la liberté économique et investissement dans le capital humain ; pour plus de détails, voir www.mca.gov.

12. Pour une discussion sur l'aide fondée sur les résultats et ses applications, voir Brook et Smith (2001).

13. Environ un tiers de l'aide en faveur de réformes débloquée pendant cette période était destinée à des opérations liées au secteur financier, en réaction aux crises financières. Ces crises expliquent égale-

ment la progression des prêts en faveur des réformes, qui avaient tendance à diminuer jusqu'alors.

14. Une évaluation des prêts à l'ajustement consentis par la Banque mondiale montre qu'entre 1996 et 1999, environ 40 % des conditions liées au climat de l'investissement avaient trait au climat d'affaires, un tiers aux privatisations et à la réforme des entreprises publiques et un quart au soutien de la participation du secteur privé à la mise en place de l'infrastructure. Banque mondiale (2001a).

15. Devarajan, Dollar et Holmgren (2001) et Banque mondiale (1998a).

16. McMillan, Rodrik et Welch (2002).

17. Banque mondiale (2003k) et Wolfensohn (1998).

18. IDA et FMI (2003) et Banque mondiale (2003l). L'expérience n'a pas été adoptée uniformément dans tous les pays préparant un DSRP ; voir Banque mondiale (2004h).

19. Pistor (2000).

20. L'assistance technique n'entre pas dans la recommandation de 2001 du Comité d'aide au développement de l'OCDE, qui suggère à ses membres de ne plus conditionner l'aide publique au développement accordée aux pays les moins avancés ; voir CAD, OCDE (2001). Cependant, certains pays, dont le Royaume-Uni, ont déjà levé les conditions sur toute leur aide au développement, et des propositions analogues sont débattues au sein de l'UE et de l'OCDE. Voir Commission européenne (2004a) et Royaume-Uni - DFID (2001).

21. Batra et Mahmood (2003).

22. Une étude récente de l'aide des donateurs au développement du secteur privé observait : « On peut mettre en doute la sincérité des donateurs qui prétendent œuvrer [au développement du secteur privé] dans les pays en développement, mais dont les instruments sont principalement axés sur la promotion des exportations et l'investissement de leur propre secteur privé. Cela ne signifie pas pour autant qu'il faille systématiquement condamner la participation du secteur privé des pays donateurs, mais plutôt qu'il est facile d'affirmer que l'investissement et les exportations contribuent par définition au développement du secteur privé du pays destinataire, et encore plus à la lutte contre la pauvreté. » Voir Schulpen et Gibbon (2002).

23. En particulier, le Partenariat statistique au service du développement à l'aube du XXI^e siècle (PARIS21), (www.paris21.org).

24. Nations Unies (2002a).

25. Banque mondiale (2004c).

Références

- La mention « Document interne » désigne les travaux reproduits de manière informelle, qu'il n'est généralement pas possible de trouver dans des bibliothèques.
- Abowd, John M., John Haltiwanger, Julia Lane et Kristin Sandusky. 2001. « Within and Between Changes in Human Capital, Technology, and Productivity. » U.S. Census Bureau. Washington, D.C. Document interne.
- Acemoglu, Daron. 2001. « Directed Technical Change. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper 8287.
- Acemoglu, Daron et Simon Johnson. 2003. « Unbundling Institutions. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9934.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson et James A. Robinson. 2001. « The Colonial Origins of Comparative Development : An Empirical Investigation. » *American Economic Review* 91(5) : pp. 1369-401.
- . 2002. « Reversal of Fortune : Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. » *Quarterly Journal of Economics* 117(4) : p. 1 231-94.
- Acemoglu, Daron et Robert Shimer. 1999. « Efficient Unemployment Insurance. » *Journal of Political Economy* 107(5) : pp. 893-28.
- Acevedo, Germán C. et Patricio A. Eskenazi. 2003. « The Chilean Unemployment Insurance : A New Model of Income Support Available for Unemployed Workers. » Contribution présentée lors de l'*International Workshop on Severance Pay Reform : Toward Unemployment Savings and Retirement Accounts*. Vienne. 7 novembre.
- Acs, Zoltan J. et David B. Audretsch. 1987. « Innovation, Market Structure and Firm Size. » *Review of Economics and Statistics* 69(4) : pp. 567-74.
- Adams, Dale W. 1988. « The Conundrum of Successful Credit Projects in Floundering Rural Financial Markets. » *Economic Development and Cultural Change* 36(2) : pp. 355-67.
- Addison, John T. et Paulino Teixeira. 2001. « The Economics of Employment Protection. » Bonn : IZA/Institute for the Study of Labor Discussion Paper 381.
- Adenikinju, Adeola F. 2003. « Electric Infrastructure Failures in Nigeria : A Survey-Based Analysis of the Costs and Adjustment Responses. » *Energy Policy* 31(14) : pp. 1519-30.
- Adlington, Gavin. 2002. « Land Workshop Material. » Contribution présentée lors du Regional Workshop on Land Issues in Europe and the CIS. Budapest, Hongrie. 3 avril.
- Adserà, Alicia, Carles Boix et Mark Payne. 2003. « Are you Being Served ? Political Accountability and Quality of Government. » *Journal of Law, Economics, and Organization* 19(2) : pp. 445-90.
- Aedo, Cristián et Sergio Núñez. 2001. *The Impact of Training Policies in Latin America and the Caribbean : The Case of 'Programa Joven'*. Washington, D.C. : Inter-American Development Bank. Disponible en ligne sur : <http://www.ilo.org/public/english/region/ampro/cinterfor/temas/youth/doc/aedo/aedo.pdf>.
- Agarwal, Manish, Ian Alexander et Bernard Tenenbaum. 2003. « The Delhi Electricity Discom Privatizations : Some Observations and Recommendations for Future Privatizations in India and Elsewhere. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Energy and Mining Sector Board Discussion Paper 8.
- Agénor, Pierre. 1996. « The Labor Market and Economic Adjustment. » *FMI Staff Papers* 43(2) : pp. 261-335.
- Aggarwal, Reena, Leora Klapper et Peter D. Woysocki. 2003. « Portfolio Preferences of Foreign Institutional Investors. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3101.
- Aghion, Philippe, Robin Burgess, Stephen Redding et Fabrizio Zilibotti. 2003. « The Unequal Effects of Liberalization : Theory and Evidence from India. » Centre for Economic Policy Research, Londres. Document interne.
- Aghion, Philippe et Robin Burgess. 2003. « Liberalization and Industrial Performance : Evidence from India and the UK. » Harvard University, Cambridge, Massachusetts. Document interne. Aghion, Philippe and Steven Durlauf. À paraître. « *Handbook of Economic Growth*. » Amsterdam : Hollande septentrionale.
- Ahluwalia, Montek. 2002. « Economic Reforms in India Since 1991 : Has Gradualism Worked ? », *Journal of Economic Perspectives* 16(3) : pp. 67-88.
- Ahmadi, Justice A. M. 1999. « ADR Programmes in India. » In USAID and Banque mondiale (sous la direction de), *Background Material on ADR*. Washington, D.C. : Banque mondiale, Legal Institutions Thematic Group.
- AID et FMI. 2003. *Poverty Reduction Strategy Papers—Detailed Analysis of Progress in Implementation*. Washington, D.C. : Association internationale de développement et Fonds monétaire international.
- Aidt, Toke et Zafiris Tzannatos. 2002. *Unions and Collective Bargaining—Economic Effects in a Global Environment*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Aitken, Brian, Gordon H. Hanson et Ann E. Harrison. 1997. « Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior. » *Journal of International Economics* 43(1-2) : pp. 103-32.

- Aitken, Brian J. et Ann E. Harrison. 1999. « Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment ? Evidence from Venezuela. » *American Economic Review* 89(3) : pp. 605-18.
- Akiyama, Takamasa, John Baffes, Donald Larson et Panayotis Varangis. 2003. « Commodity Market Reforms in Africa : Some Recent Experience. » *Economic Systems* 27(1) : pp 83-115.
- Alatas, Vivi et Lisa Cameron. 2003. « The Impact of Minimum Wages on Employment in a Low Income Country : An Evaluation Using the Difference-in-Differences Approach. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2985.
- Alesina, Alberto, Silvia Ardagna, Giuseppe Nicoletti et Fabio Schiantarelli. 2003a. « Regulation and Investment. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research, Working Paper Series 9560.
- Alesina, Alberto, Arnaud Devleeschauwer, William Easterly, Sergio Kurlat et Romain Wacziarg. 2003b. « Fractionalization. » *Journal of Economic Growth* 8(2) : pp 155-94.
- Alex, Gary, Willem Zijp et Derek Byerlee. 2002. « Rural Extension and Advisory Services : New Directions. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Rural Development Strategy Background Paper 9.
- Allayanis, George, Gregory W. Brown et Leora F. Klapper. 2003. « Capital Structure, Foreign Debt and Financial Risk : Evidence from East Asia. » *Journal of Finance* 58(6) : pp. 2667-709.
- Alogoskoufis, George, Charles R. Bean, Giuseppe Bertola, Daniel Cohen, Juan José Dolado et Gilles Saint-Paul. 1995. *Unemployment : Choices for Europe. Monitoring European Integration*. Londres : Centre for Economic Policy Research.
- Altenburg, Tilman et Jorg Meyer-Stamer. 1999. « How to Promote Clusters : Policy Experiences from Latin America. » *World Development* 27(9) : pp. 1693-713.
- Amsden, Alice H. et Wan-wen Chu. 2003. *Beyond Late Development : Taiwan's Upgrading Policies*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- Anderson, Jock R. et Gershon Feder. 2003. « Rural Extension Services. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2976.
- APEC Committee on Trade and Investment. 2003. *Guide to the Investment Regimes of the APEC Economies, 5th ed.* Singapour : Secrétariat de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC).
- Argy, Steven et Matthew Johnson. 2003. *Mechanisms for Improving the Quality of Regulations : Australia in an International Context*, Melbourne : Productivity Commission.
- Ariyoshi, Akira, Karl Habermeier, Bernard Laurens, Inci Otker-Robe, Jorge Ivan Canales-Krijenko et Andrei Kirilenko. 2000. « Capital Controls : Country Experiences with their Use and Liberalization. » Washington, D.C. : Fonds monétaire international, Occasional Paper 190.
- Arora, Ashish, Marco Ceccagnoli et Wesley M. Cohen. 2003. « R&D and the Patent Premium. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9431.
- Aw, Bee Yan, Sukkyun Chung et Mark J. Roberts. 2000. « Productivity and Turnover in the Export Market : Micro-level Evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China). » *World Bank Economic Review* 14(1) : pp. 65-90.
- Ayyagari, Meghana, Thorsten Beck et Asli Demirgüç-Kunt. 2002. « Small and Medium Enterprises across the Globe : A New Database. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3127.
- Ba, Seydou. 2000. « How Can Effective Strategies Be Developed for Law and Justice Programs ? Are There Models for Legal Reform Programs ? An Example of OHADA. » Contribution présentée lors de la conférence sur l'évolution du droit (*Comprehensive Legal and Juridical Development Conference*). Washington, D.C. 6 mai.
- Bae, Kee-Hong et Vidhan K. Goyal. 2003. « Property Rights Protection and Bank Loan Pricing. » Université de Corée et Université des sciences et de la technologie de Hong-Kong, Séoul. Document interne.
- Baharoglu, Deniz. 2002. « World Bank's Experience in Land Management and The Debate on Tenure Security. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Urban and Local Government Background Series 16.
- Bailey, Andre, Suzi Chun et Jeffery Wong. 2003. « Wanted : Asian Credit Bureaus. » *The McKinsey Quarterly*, 9 juillet.
- Baker, Joanne. 1996. *Conveyancing Fees in a Competitive Market*. Sydney : Law Foundation of New South Wales for the Justice Research Centre.
- Baldwin, Richard E et Paul Krugman. 2004. « Agglomeration, Integration et Tax Harmonisation. » *European Economic Review* 48(1) : pp. 1-23.
- Baldwin, Richard E. 2003. « Openness and Growth : What's the Empirical Relationship ? » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9578.
- Bandiera, Oriana, Gerard Caprio, Patrick Honohan et Fabio Schiantarelli. 2000. « Does Financial Reform Raise or Reduce Savings ? », *Review of Economics and Statistics* 82(2) : pp. 239-63.
- Banfield, Edward C. 1958. *The Moral Basis of a Backward Society*. Glencoe, Ill. : Free Press.
- Banks, Arthur. 2001. *Cross-national Time-series Data Archive*. Binghamton, N.Y. : Center for Comparative Political Research at the State University of New York. Bannock Consulting. 2001. *Best Practices in « One Stop Shops » for SME Development. Bulgaria Reform of Administrative Barriers to SME Development*. Londres, UK : Bannock Consulting.
- Bannock, Graham, Matthew Gamser et Mariell Juhlin. 2004. « The Importance of the Enabling Environment for Business and Economic Growth : A 10 Country Comparison of Central Europe and Africa. » Étude de cas commandée par le UK Department for International Development pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Banque interaméricaine de développement. 2001. *Rapport 2001 : Progrès économique et social en Amérique latine*. Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement.
- . 2002. *Evaluation of MIF Projects : Alternative Commercial Dispute Resolution Methods*. Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement, Bureau d'évaluation et de supervision.
- Banque mondiale. 1989. *Rapport sur le développement dans le monde 1989. Systèmes financiers et développement*. Paris : Economica.
- . 1993. *The East Asian Miracle : Economic Growth and Public Policy*. New York : Oxford University Press.
- . 1994a. *Mexico : Agricultural Sector Memorandum*. Washington, D.C. : Banque mondiale, Natural Resources and Poverty Division, Latin America and Caribbean Regional Office, Country Department II.

- . 1994b. *Rapport sur le développement dans le monde 1994 : Une infrastructure pour le développement*. Paris : Economica.
- . 1995a. *World Bank Policy Research Report. Bureaucrats in Business : The Economics and Politics of Government Ownership*. New York : Oxford University Press.
- . 1995b. *Rapport sur le développement dans le monde 1995 : Le monde du travail dans une économie sans frontières*. Paris : Economica.
- . 1996a. *Morocco-Socioeconomic Influence of Rural Roads : Fourth Highway Project*. Washington, D.C. : Banque mondiale, Operations Evaluation Department.
- . 1996b. *Rapport sur le développement dans le monde 1996 : De l'économie planifiée à l'économie de marché*. Paris : Economica.
- . 1997. *Rapport sur le développement dans le monde 1997 : L'État dans un monde en mutation*. Paris : Economica.
- . 1998a. *Assessing Aid : What Works, What Doesn't and Why*. New York : Oxford University Press.
- . 1998b. *Project Appraisal Document : Ghana Trade and Investment Gateway Project*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2000a. *Bolivia : From Patronage to a Professional State*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2000b. *Chad/Cameroon Petroleum Development and Pipeline Project (Annex 11)*. Washington, D.C. : Banque mondiale. Disponible en ligne sur http://www.worldbank.org/afr/ccproj/project/pro_document.htm.
- . 2000c. *Reforming Public Institutions and Strengthening Governance*. Washington, D.C. : Banque mondiale, Public Sector Group, Poverty Reduction and Economic Management (PREM) Network.
- . 2001a. *Adjustment Lending Retrospective*. Washington, D.C. : Banque mondiale, Operations Policy and Country Services.
- . 2001b. *Poland Labor Market Study : The Challenge of Job Creation*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2001c. *Social Protection Sector Strategy : From Safety Net to Springboard*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2001d. *Uganda. Country Assistance Evaluation : Policy, Participation, People*. Washington, D.C. : Banque mondiale, Operations Evaluation Department.
- . 2001e. « World Bank Group Activities in the Extractive Industries. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- . 2001f. *World Bank Policy Research Report 2001. Finance for Growth : Policy Choices in a Volatile World*. New York : Oxford University Press.
- . 2001g. *World Bank Policy Research Report 2001 : Engendering Development Through Gender Equality In Rights, Resources And Voice*. New York : Oxford University Press.
- . 2002a. *Brazil Jobs Report 24480-BR*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2002b. « Review of Leasing Across Selected Middle East and North Africa Countries. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- . 2002c. *World Bank Group Work in Low Income Countries Under Stress : A Task Force Report*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2002d. *World Bank Policy Research Report 2002. Globalization, Growth et Poverty : Building an Inclusive World Economy*. New York : Oxford University Press.
- . 2003a. *Doing Business in 2004—Understanding Regulation*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2003b. *Global Economic Prospects and the Developing Countries : Investing to Unlock Global Opportunities*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2003c. *India : Sustaining Reform, Reducing Poverty. Report 25797-IN*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2003d. *Jamaica : The Road to Sustained Growth. Report 26088-JM*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2003e. *Lifelong Learning in the Global Knowledge Economy : Challenges for Developing Countries. A Banque mondiale Report*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2003f. *Nicaragua Land Policy and Administration : Toward a More Secure Property Rights Regime. Report 26683-NI*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2003g. *Peru. Microeconomic Constraints to Growth : The Evidence from the Manufacturing Sector*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2003h. « Productivity and Investment Climate Survey ». Washington, D.C., Banque mondiale.
- . 2003i. *Rural Financial Services : Implementing the Bank's Strategy to Reach the Rural Poor. Report 26030*. Washington, D.C. : World Bank, Agriculture and Rural Development Department.
- . 2003j. *The Russian Labor Market : Moving from Crisis to Recovery*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2003k. *Towards Country-Led Development : A Multipartner Evaluation of the Comprehensive Development Framework. Synthesis Report*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2003l. *World Bank Group Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2003m. *World Bank Policy Research Report 2003. Breaking the Conflict Trap : Civil War and Development Policy*. New York : Oxford University Press.
- . 2003n. *World Bank Policy Research Report 2003. Land Policies for Growth and Poverty Reduction*. New York : Oxford University Press.
- . 2003o. *Rapport sur le développement dans le monde 2003 : Développement durable dans un monde dynamique*. Paris : Economica.
- . 2003p. *Rapport sur le développement dans le monde 2004 : Des services pour les pauvres*. Paris : Economica.
- . 2004a. *2003 Annual Review of Development Effectiveness : The Effectiveness of Bank Support for Policy Reform. Report 28290*. Washington, D.C. : Banque mondiale Operations Evaluation Department.
- . 2004b. *La Pratique des affaires en 2005 : Éliminer les obstacles à la croissance*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2004c. *Global Development Finance 2004 : Harnessing Cyclical Gains for Development*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2004d. *Global Economic Prospects 2004 : Realizing the Development Promise of the Doha Agenda*. Washington, D.C. : Banque mondiale.

- . 2004e. *Investment Climate Assessment : Enterprise Performance and Growth In Tanzania*. Washington, D.C : Banque mondiale.
- . 2004f. *MENA Development Report : Gender and Development in the Middle East and North Africa Region : Women in the Public Sphere*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2004g. « Minimum Wages in Latin America and the Caribbean : The Impact on Employment, Inequality and Poverty. » World Bank Office of the Chief Economist for LAC. Washington, D.C. Document interne.
- . 2004h. *The Poverty Reduction Strategy Initiative : An Independent Evaluation of the World Bank's Support Through 2003*. Washington, D.C : Banque mondiale.
- . 2004i. *Towards a Private Sector Development Strategy for Cambodia*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2004j. *Banque mondiale Policy Research Report 2004. Reforming Infrastructure : Privatization, Regulation et Competition*. New York : Oxford University Press.
- . 2004k. *World Development Indicators*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Banque mondiale et SFI. 2003. *Race to the Top : Attracting and Enabling Global Sustainable Business*. Washington, D.C. : Banque mondiale et Société financière internationale.
- Banque mondiale et PPIAF. 2003. *Port Reform Toolkit : Effective Decision Support for Policymakers*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Barro, Robert et Xavier Sala-i-Martin. 2003. *Economic Growth*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- Barro, Robert J. et Jong-Wha Lee. 2001. « International Data on Educational Attainment : Updates and Implications. » *Oxford Economic Papers* 53(3) : pp. 541-63.
- Barron, John M. et Michael Staten. 2003. « The Value of Comprehensive Credit Reports : Lessons from the U.S. Experience. » In Margaret Miller (sous la direction de), *Credit Reporting Systems and the International Economy*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- Bartelsman, Eric, John Haltiwanger et Stefano Scarpetta. 2004. « Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Bartelsman, Eric, Stefano Scarpetta et Fabiano Schivardi. 2003. « Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival : Micro-Level Evidence for the OCDE Countries. » Paris : Organisation de coopération et de développement économiques, Document de travail n° 348 du Département des affaires économiques.
- Barth, James R., Gerard Caprio Jr. et Ross Levine. 2001. « Banking Systems Around the Globe : Do Regulation and Ownership Affect Performance and Stability. » In Frederic Mishkin S. (sous la direction de), *Prudential Regulation and Supervision : What Works and What Doesn't*. Chicago, I.L. : University of Chicago Press.
- . 2004. « Bank Regulation and Supervision : What Works Best ? » *Journal of Financial Intermediation* 13(2) : 205-48.
- Barzel, Yoram. 2002. *A Theory of the State : Economic Rights, Legal Rights, and the Scope of the State*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Basant, Rakesh et Brian Fikkert. 1996. « The Effects of R&D, Foreign Technology Purchase, and Domestic and International Spillovers on Productivity in Indian Firms. » *Review of Economics and Statistics* 78(2) : pp. 187-99.
- Bassanini, Andrea et Stefano Scarpetta. 2002. « Does Human Capital Matter for Growth in OCDE Countries ? A Pooled Meangroup Approach. » *Economics Letters* 74(3) : pp. 399-405.
- Bastos, Fabiano et John Nasir. 2003. « Which Dimensions of the IC are Most Constraining ? » Banque mondiale. Washington D.C. Document interne.
- Basu, Kaushik. 1999. « Child Labor : Cause, Consequence, and Cure, with Remarks on International Labor Standards. » *Journal of Economic Literature* 37(3) : pp. 1083-119.
- Bates, Robert H. 1981. *Markets and States in Tropical Africa : The Political Basis of Agricultural Policies*. Berkeley : University of California Press.
- . 2001. *Prosperity and Violence : The Political Economy of Development*. New York : W.W. Norton & Company Ltd.
- Batra, Geeta, Daniel Kaufmann et Andrew H.W. Stone. 2002. *Investment Climate Around the World : Voices of the Firms from the World Business Environment Survey*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Batra, Geeta et Syed Mahmood. 2003. « Direct Support to Private Firms : Evidence on Effectiveness. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3170.
- Batra, Geeta et Hong Tan. 1995. « Enterprise Training in Developing Countries : Overview of Incidence, Determinants, and Productivity Outcomes. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Private Sector Development Occasional Paper 9.
- Battat, Joseph, Isaiah Frank et Xiaofang Shen. 1996. « Suppliers to Multinationals : Linkage Programs to Strengthen Local Companies in Developing Countries. » Washington, D.C. : Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper 6.
- Baumol, William J. 2002. *The Free-Market Innovation Machine : Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton, New Jersey : Princeton University Press.
- Bayoumi, Tamim, David T. Coe et Elhanan Helpman. 1999. « R&D Spillovers and Global Growth. » *Journal of International Economics* 47(2) : pp. 399-428.
- Beck, Thorsten, Juan Miguel Crivelli et William Summerhill. 2003. « The Transformation of State Banks in Brazil. » Contribution présentée lors de la conférence de la Banque mondiale sur la privatisation des banques. Washington, D.C. 20 novembre.
- Beck, Thorsten, Robert Cull et T. Jerome Afeikhena. 2003. « Bank Privatization and Performance : Empirical Evidence from Nigeria. » conférence de la Banque mondiale sur la privatisation des banques. Washington, D.C. 20 novembre.
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt et Ross Levine. 2003. « The Impact of SMEs on Growth, Development, and Poverty : Cross-Country Evidence. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3178.
- Beck, Thorsten, Ross Levine et Norman Loayza. 2000. « Finance and the Sources of Growth. » *Journal of Financial Economics* 58(1-2) : pp. 261-300.
- Becker, Randy et J. Vernon Henderson. 2000. « Effects of Air Quality Regulations on Polluting Industries. » *Journal of Political Economy* 108(2) : pp. 379-421.
- Bell, Clive, Shantayanan Devarajan et Hans Gersbach. 2003. « The Long-Run Economic Costs of AIDS : Theory and an Application to South Africa. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3152.

- Bergara, Mario E., Witold J. Henisz et Pablo T. Spiller. 1998. « Political Institutions and Electric Utility Investment : A Cross-Nation Analysis. » *California Management Review* 40(2) : pp. 18-35.
- Berger, Allen, Seth Bonime, Lawrence Goldberg et Lawrence White. À paraître. « The Dynamics of Market Entry : The Effects of Mergers and Acquisitions on Entry in the Banking Industry. » *Journal of Business*.
- Berger, Allen N., Asli Demirgüç-Kunt, Ross Levine et Joseph G. Haubrich. À paraître. « Bank Concentration and Competition : An Evolution in the Making. » *Journal of Money, Credit and Banking*.
- Berger, Allen N., Iftekhar Hasan et Leora F. Klapper. 2004. « Further Evidence on the Link between Finance and Growth : An International Analysis of Community Banking and Economic Performance. » *Journal of Financial Services Research* 25(2-3) : pp. 169-202.
- Berglof, Erik et Gerard Roland. 2000. « From Regatta to Big Bang ? The Impact of EU Accession Strategy on Reforms in Central and Eastern Europe. » Fonds monétaire international. Washington, D.C. Document interne.
- Bergsman, Joel. 1999. « Advice on Taxation and Tax Incentives for Foreign Direct Investment. » Contribution présentée lors des FIAS Seminars on FDI Issues : Knowledge Gains. Washington, D.C. 27 mai.
- Berkowitz, Daniel, Katharina Pistor et Jean-Francois Richard. 2003. « Economic Development, Legality, and the Transplant Effect. » *European Economic Review* 47(1) : pp. 165-95.
- Berkowitz, Jeremy et Michelle J. White. 2002. « Bankruptcy and Small Firm's Access to Credit. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9010.
- Berman, Jonathan E. et Tobias Webb. 2003. *Race to the Top : Attracting and Enabling Global Sustainable Business. Business Survey Report*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Bernard, Andrew B. et J. Bradford Jensen. 1999. « Exceptional Exporter Performance : Cause, Effect or Both ? » *Journal of International Economics* 47(1) : pp. 1-25.
- Bernstein, Peter L. 1996. *Against the Gods : The Remarkable Story of Risk*. New York : John Wiley & Sons.
- Bertola, Giuseppe, Tito Boeri et Sandrine Cazes. 2000. « Employment Protection in Industrialized Countries : The Case for New Indicators. » *International Labour Review* 139(1) : pp. 57-72.
- Besant-Jones, John et Bernard Tenenbaum. 2001. « The California Power Crisis : Lessons for Developing Countries. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Energy and Mining Sector Board Discussion Paper 1.
- Besley, Timothy. 1995. « Property Rights and Investment Incentives : Theory and Evidence from Ghana. » *Journal of Political Economy* 103(5) : pp. 903-37.
- Besley, Timothy et Robin Burgess. 2004. « Can Labor Regulation Hinder Economic Performance ? Evidence from India. » *Quarterly Journal of Economics* 119(1) : pp. 91-134.
- Betcherman, Gordon, Karina Olivas et Amit Dar. 2003. « Impacts of Active Labor Market Programs : New Evidence from Evaluations with Particular Attention to Developing and Transition Countries. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Social Protection Network Paper Series 402.
- Bhagwati, Jagdish. 2002. *Free Trade Today*. Princeton, New Jersey : Princeton University Press.
- Bhatnagar, Subnash et Rajeb Chawla. 2004. « Bhoomi : Online Delivery of Land Titles in Karnataka, India. » Ahmedabad Indian Institute of Management et autorités du Karnataka. Ahmedabad, Inde et Karnataka, Inde. Document interne.
- Biers, Dan et Sadanard Dhume. 2000. « In India, a Bit of California. » *Far Eastern Economic Review* 163(44) : pp. 38-40.
- Biggs, Tyler. 2003. « Is Small Beautiful and Worthy of Subsidy ? Literature Review. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Biggs, Tyler, Vijaya Ramachandran et Manju Kedia Shah. 1998. « The Determinants of Enterprise Growth in Sub-Saharan Africa : Evidence from the Regional Program on Enterprise Development. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Regional Program for Enterprise Development Discussion Paper 103.
- Biggs, Tyler, Manju Kedia Shah et Pradeep Srivastava. 1995. « Technological Capabilities and Learning in African Enterprises. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Africa Department Series, Technical Paper 288.
- Bigsten, Arne, Paul Collier, Stefano Dercon, Marcel Fafchamps, Bernard Gauthier, Jan Willem Gunning, Abena Oduro, Remco Oostendorp, Cathy Patillo, Måns Soderbom, Francis Teal et Albert Zeufack. 2000. « Contract Flexibility and Dispute Resolution in African Manufacturing. » *Journal of Development Studies* 36(4) : pp. 1-37.
- . 2003. « Risk Sharing in Labor Markets. » *World Bank Economic Review* 17(3) : pp. 349-66.
- Bineswaree, Bolasky et Caroline Freund. 2004. « Trade, Regulations and Growth. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3255.
- Binswanger, Hans P., Klaus Deininger et Gershon Feder. 1995. « Power, Distortions, Revolt, and Reform in Agricultural Land Relations. » In Jere Behrman et T. N. Srinivasan (sous la direction de), *Handbook of Development Economics vol. 3B*. Amsterdam : Elsevier B.V. Bird, Richard M. 2003. « Administrative Dimensions of Tax Reform. » Université de Toronto. Toronto, Canada. Document interne.
- Bird, Richard M. et Michael Engelschalk. 2003. « Tax Policy and Tax Administration : Lessons from the Last Decade. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- BIT (Bureau international du travail). 2002a. « Compendium of Official Statistics on Employment in the Informal Sector. » Genève : Bureau international du travail, STAT Working Paper 1.
- . 2002b. *Women and Men in the Informal Economy : A Statistical Picture*. Genève : Bureau international du travail.
- . 2003a. *Employment and Social Policy in Respect of Export Processing Zones (EPZs)*. Genève : Conseil d'administration de l'Organisation internationale du travail.
- . 2003b. *Investing in Every Child—An Economic Study of the Costs and Benefits of Eliminating Child Labor*. Genève : Bureau international du travail.
- . 2004. *Global Employment Trends*. Genève : Bureau international du travail.
- Black, Bernard, Hansung Jang et Woochan Kim. 2003. « Does Corporate Governance Affect Firms' Market Values ? Evidence from Korea. » Stanford, Californie : Stanford Law and Economics School, Olin Working Paper 237.
- Black, Sandra E. 1999. « Investigating the Link Between Competition and Discrimination. » *Monthly Labor Review*, décembre.

- Black, Sandra E. et Philip E. Strahan. 2002. « Entrepreneurship and Bank Credit Availability. » *Journal of Finance* 57(6) : pp. 2807-33.
- Blalock, Garrick et Paul Gertler. 2003. « Technology From Foreign Direct Investment and Welfare Gains Through the Supply Chain. » Université de Californie. Berkeley, C.A. Document interne.
- Blanchard, Olivier. 1986. « Investment, Output, and the Cost of Capital: A Comment. » *Brookings Papers on Economic Activity* 0(1) : pp. 153-58.
- Blanchard, Olivier et Francesco Giavazzi. 2003. « Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets. » *Quarterly Journal of Economics* 118(3) : pp. 879-907.
- Blanchard, Olivier J. et Augustin Landier. 2001. « The Perverse Effects of Partial Labor Market Reform: Fixed-term Contracts in France. » *Economic Journal* 112(480) : pp. 214-44.
- Blomström, Magnus et Ari Kokko. 1998. « Multinational Corporations and Spillovers. » *Journal of Economic Surveys* 12(3) : pp. 247-77.
- Bloom, David E., Lakshmi. R. Bloom, Davod Steven et Mark Weston. 2003. *Business and HIV/AIDS: Who Me?* Genève : Forum économique mondial.
- Boeri, Tito, Agar Brugiavini et Lars Calmfors (sous la direction de). 2001. *The Role of Unions in the Twenty-First Century*. New York : Oxford University Press.
- Boix, Carles. 2003. *Democracy and Redistribution*. New York : Cambridge University Press.
- Bortolotti, Bernardo, Juliet D'Souza, William L. Megginson et Marcella Fantini. 2002. « Privatization and the Sources of Performance Improvement in the Global Telecommunications Industry. » *Telecommunications Policy* 26(5-6) : pp. 243-68.
- Bosworth, Barry et Susan M. Collins. 2003. « The Empirics of Growth: An Update. » The Brookings Institution. Washington, D.C. Document interne.
- Botswana-Ministry of Lands, Housing and Environment. 2002. *Botswana National Land Policy*. Gaborone : Natural Resources Services Ltd. pour le ministère des Terres, du logement et de l'environnement. Département des terres.
- Bourguignon, Francois. 2000. « Crime, Violence, and Inequitable Development. » In Joseph Stiglitz (sous la direction de), *Conférence annuelle de la Banque mondiale sur l'économie du développement*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 2004. « The Poverty-Growth-Inequality Triangle. » Contribution présentée lors de la conférence du Conseil indien pour la recherche sur les relations économiques internationales (*Indian Council for Research on International Economic Relations Conference*). New Delhi, Inde. 4 février.
- Bourguignon, Francois, Francisco Ferreira et P. G. Leite. 2002. *Ex-ante Evaluation of Conditional Cash Transfer Programs: The Case of Bolsa Escola*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Bourguignon, Francois et C. Goh. 2003. *Trade and Labor Market Vulnerability in Korea, Indonesia, and Thailand: Evaluating Vulnerability from Repeated Cross-sections*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Boylaud, Olivier et Giuseppe Nicoletti. 2001. « Le secteur des télécommunications : réglementation, structure du marché et performance ». *Étude économique n° 32 de l'OCDE*, pp. 99-142.
- Braga, Carlos A. Primo, Carsten Fink et Claudia Paz Sepúlveda. 2000. « Intellectual Property Rights and Economic Development. », Washington, D.C. : Banque mondiale, Discussion Paper 412.
- Braithwaite, John et Peter Drahos. 2000. *Global Business Regulation*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Bratton, William J. et William Andrews. 1999. « What We've Learned About Policing. » *City Journal* 9(2) : pp. 14-27.
- . 2004. « Driving Out the Crime Wave: The Police Methods that Worked in New York Can Work in Latin America. », *Time*, 23 juillet.
- Brautigam, Deborah et Michael Woolcock. 2001. « Small States in a Global Economy—The Role of Institutions in Managing Vulnerability and Opportunity in Small Developing Economies. » World Institute for Development Economics/Université des Nations Unies. Helsinki. Document interne.
- Brennan, Geoffrey et James Buchanan. 1980. *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Bresnahan, Timothy F., Erik Brynjolfsson et Lorin M. Hitt. 2002. « Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labor: Firm-Level Evidence. » *Quarterly Journal of Economics* 117(1) : pp. 339-76.
- Brimble, Atchaka. 2002. « Thailand's Experience of One-Stop Shops. » Paper presented at the APEC Seminar on Investments' One Stop Shop. Lima, Pérou. 26 février.
- Broadman, Harry, James Anderson, Constantijn A. Claessens, Randi Ryterman, Stefka Slavova, Maria Vagliasindi et Maria Vincelette. 2004. *Building Market Institutions in South Eastern Europe: Comparative Prospects for Investment and Private Sector Development*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Brook, Penelope J. et Suzanne M. Smith (sous la direction de). 2001. *Contracting for Public Services: Output-Based Aid and Its Applications*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Brown, Drusilla K. 2000. « International Trade and Core Labour Standards: A Survey of Recent Literature. » Paris : OCDE, Direction de l'emploi, du travail et des affaires sociales, Labour Market and Social Policy-Occasional Paper n° 43.
- Brown, Drusilla K., Alan V. Deardorff et Robert M. Stern. 2003. « The Effects of Multinational Production on Wages and Working Conditions in Developing Countries. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9669.
- Brown, J. David et John S. Earle. 2004. « Economic Reforms and Productivity-Enhancing Reallocation in the Post-Soviet Transition. » Kalamazoo, M.I. : Upjohn Institute Staff Working Paper 04- 98. Disponible en ligne sur <http://www.upjohninst.org>.
- Brueckner, Jan K. 2000. « Fiscal Decentralization in Developing Countries: The Effects of Local Corruption and Tax Evasion. » *Annals of Economics and Finance* 1(1) : pp. 1-18.
- Brusky, Bonnie. 2003. « Knowing When to Stop: The Case of PNUD Bangladesh. » Washington, D.C. : CGAP Direct Case Study 4.
- Burgess, Robin et Tony Venables. 2003. « Towards a Microeconomics of Growth. » London School of Economics. Londres. Document interne.
- Burki, Shahid Javed et Guillermo E. Perry. 1998. *An Economic Theorist's Book of Tales: Essays that Entertain the Consequences of New Assumptions in Economic Theory*. Washington, D.C. : World Bank Latin American and Caribbean Studies.
- Burns, Anthony. 2004. « Thailand's 20 Year Program to Title Rural Land. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.

- Burr, Chandler. 2000. « Grameen Village Phone : Its Current Status and Future Prospects. » Contribution présentée lors de la conférence Business Services for Small Enterprises in Asia : Developing Markets and Measuring Performance. Hanoi, Vietnam. 6 mars.
- Burra, Neera. 1995. *Born to Work : Child Labour in India*. Oxford : Oxford University Press.
- Busse, Matthias. 2003. « Tariffs, Transport Costs and the WTO Doha Round : The Case of Developing Countries. » *Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy* 4(1) : pp. 15-31.
- Buvinic, Mayra et Andrew Morrison. 2000. « Technical Notes on Violence Prevention. » Washington, D.C. : Banque de développement interaméricaine, Social Development Division, Technical Note 5.
- Caballero, Ricardo J. 1991. « On the Sign of the Uncertainty-Investment Relationship. » *American Economic Review* 81(1) : pp. 279-88.
- . 1999. « Aggregate Investment. » In John B. Taylor and Michael Woodford (sous la direction de), *Handbook of Macroeconomics*. Amsterdam : Elsevier Science B.V.
- Caballero, Ricardo J., Eduardo M. R. A. Engel et Alejandro Micco. 2004. « Microeconomic Flexibility in Latin America. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10398.
- Caballero, Ricardo J. et Mohamad Hammour. 2000. « Creative Destruction and Development : Institutions, Crises and Restructuring. » Contribution présentée lors de la conférence de la Banque mondiale sur l'économie du développement. Washington, D.C. 20 juillet.
- Cabanero-Verzosa, Cecilia et Paul Mitchell. 2003. « Communicating Economic Reform. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Calderón, César et Luis Servén. 2003. « The Output Cost of Latin America's Infrastructure Gap. » In William R. Easterly and Luis Servén (sous la direction de), *The Limits of Stabilization : Infrastructure, Public Deficits, and Growth in Latin America*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Calderon-Madrid, A. et T. Belem. 2001. *The Impact of the Mexican Training Program for Unemployed Workers on Re-employment Dynamics and on Earnings*. Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement.
- Calmfors, Lars. 1993. « Centralisation des négociations de salaires et performances macro-économiques : une analyse ». *Étude économique n° 21 de l'OCDE* : pp 161-91.
- Calomiris, Charles W. et Andrew Powell. 2001. « Can Emerging Market Regulators Establish Credible Discipline ? The Case of Argentina. 1992-99. » In Frederic Mishkin (sous la direction de), *Prudential Supervision : What Works and What Doesn't*. Chicago, Illinois : University of Chicago Press.
- Camerer, Colin F., George Loewenstein et Matthew Rabin (sous la direction de), 2003. *Advances in Behavioral Economics*. Princeton : Princeton University Press.
- Cannock, Geoffrey. 2001. « Expanding Rural Telephony : Output-Based Contracts for Pay Phones in Peru. » In Penelope J. Brook et Suzanne M. Smith (sous la direction de) *Contracting for Public Services : Output-based Aid and its Applications*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Cao, Yuanzheng, Yingyi Qian et Barry R. Weingast. 1999. « From Federalism, Chinese Style, to Privatization, Chinese Style. » *Economics of Transition* 7(1) : pp. 103-31.
- Caprio, Gerard et Asli Demirgüç-Kunt. 1998. « The Role of Long-Term Finance : Theory and Evidence. » *World Bank Research Observer* 13(2) : pp. 171-89.
- Caprio, Gerard et Patrick Honohan. 2003. « Can the Unsophisticated Market Provide Discipline ? » Contribution présentée lors de la conférence Market Discipline : The Evidence across Countries and Industries. Chicago, Illinois. 30 octobre.
- Cardenas, Enrique, José Antonio Ocampo et Rosemary Thorp (sous la direction de), 2003. *An Economic History of Twentieth-Century Latin America. Vol. 3. Industrialization and the State in Latin America : The Postwar Years*. New York : Palgrave Publishers Ltd.
- Carlin, Wendy, Steven Fries, Mark E. Schaffer et Paul Seabright. 2001. « Competition and Enterprise Performance in Transition Economies : Evidence from a Cross-country Survey. » Londres : CEPR Discussion Paper 2 840.
- Carlson, Ingrid et Mark J. Payne. 2003. « Estudio Comparativo de Estadísticas de Empleo Público en 26 Países de América Latina y el Caribe. » In Koldo Echebarria (sous la direction de), *Red de Gestión y Transparencia de la Política Pública. Servicio Civil : Temas para un Diálogo*. Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement.
- Carmichael, Jeffrey et Michael Pomerleano. 2002. *The Development and Regulation of Non-Bank Financial Institutions*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Castelar Pinheiro, Armando, Indermit S. Gill, Luis Servén et Mark R. Thomas. 2001. « Brazilian Economic Growth, 1900-2000 : Lessons and Policy Implications. » Contribution présentée lors de la Conférence du GDN. Rio de Janeiro. 9 décembre. Castelar-Pinheiro, Armando. 1998. « The Hidden Costs of Judicial Inefficiency : General Concepts and Calculation for Brazil. » In Organisation des États américains (sous la direction de), *Judicial Reform in Latin America : An Unfinished Task*. Washington, D.C. : Organisation des États américains.
- Castelar-Pinheiro, Armando et Célia Cabral. 2001. « Credit Markets in Brazil : The Role of Judicial Enforcement. » In Marco Pagano et Oracio Attansio (sous la direction de), *Defusing Default : Incentive and Institutions*. Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement.
- Castelar-Pinheiro, Armando et Alkimar Moura. 2003. « Segmentation and the Use of Information in Brazilian Credit Markets. » In Margaret S. Miller (sous la direction de), *Credit Reporting Systems and the International Economy*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- Cavalcanti, Carlos B. 2003. « Argentina : Growth, Productivity and Labor Reallocation. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Center for Policy Studies. 2003. *Blue Bird Agenda for Civil Society in Southeast Europe. In Search of Responsive Government : State Building and Economic Growth in the Balkans*. Budapest : Center for Policy Studies, Central European University.
- Cetorelli, Nicola. 2003. « Life-Cycle Dynamics in Industrial Sectors : The Role of Banking Market Structure. » *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 85(4) : pp. 135-47.
- Cetorelli, Nicola et Philip E. Strahan. 2002. « Banking Competition, Technology and the Structure of Industry. » Federal Reserve Bank of Chicago. Chicago, I.L. Document interne. CGAP (The Consultative Group to Assist the Poor). 1997. « Scaling Up in Microfinance-Evidence from Global Experience. » Washington, D.C. : CGAP Focus Note 6.

- Chalk, Nigel A. 2001. « Tax Incentives in the Philippines : A Regional Perspective. » Washington, D.C. : Fonds monétaire international, Working Paper WP/01/181.
- Chami, Ralph, Mohsin Khan et Sunil Sharma. 2003. « Emerging Issues in Bank Regulation. » Washington, D.C. : Fonds monétaire international, Working Paper 101.
- Chandra, Vandana, Lalita Moorty, Jean-Pascal Nganou, Bala Rajaratnam et Kendall Schaefer. 2001. « Constraints to Growth and Employment in South Africa : Report No.2 – Evidence from the Small, Medium and Micro Enterprise Firm Survey. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Southern Africa Department, Discussion Paper 15.
- Chandra, Vandana et Bala Rajaratnam. 2004. « Differences in Firm Types and Obstacles to Growth : Insights from South African Investment Climate Surveys. » Banque mondiale, Washington, D.C. Document interne.
- Chang, Ha-Joon. 1999. « Industrial Policy and East Asia : The Miracle, the Crisis, and the Future. » Contribution présentée lors de la conférence Re-thinking the East Asian Miracle. San Francisco, Californie.
- . 2002. *Kicking Away the Ladder : Development Strategy in Historical Perspective*. Londres : Anthem.
- Charitonenko, Stephanie et Anita Champion. 2003. « Expanding Commercial Microfinance in Rural Areas : Constraints and Opportunities. » Contribution présentée lors de la conférence sur les meilleures pratiques d'avenir dans le domaine du financement rural (*Paving the Way Forward : An International Conference on Best Practice on Rural Finance*). Washington, D.C. 2 juin.
- Charlton, Andrew. 2003. « Incentive Bidding for Mobile Investment : Economic Consequences and Potential Responses. » Paris : Organisation de coopération et de développement économiques, Centre de Développement, Document technique n° 203.
- Charmes, Jacques. 2000. « The Contribution of Informal Sector to GDP in Developing Countries : Assessment, Estimates, Methods, Orientations for the Future. » Contribution présentée lors de la 4^e réunion du Delhi Group on Informal sector Statistics. Genève.
- Chaudhry, Kiren Aziz. 1997. *The Price of Wealth : Economics and Institutions in the Middle East*. Ithaca : Cornell University Press.
- Chen, Chunlai. 2002. « Foreign Direct Investment : Prospects and Policies. » In OCDE (sous la direction de), *La Chine dans l'économie mondiale : Les enjeux de la politique économique intérieure*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- Chen, Martha Alter, Renana Jhabvala et Frances Lund. 2002. *Supporting Workers in the Informal Economy : A Policy Framework*. Genève : Bureau international du travail.
- Chen, Martha Alter, Renana Jhabvala et Reema Nanavaty. 2004. « The Investment Climate for Female Informal Businesses : A Case Study from Urban and Rural India. » Document de référence pour le Rapport sur le développement dans le monde 2005.
- Chen, Shaohua et Martin Ravallion. 2004. « How Have the World's Poorest Fared since the Early 1980s ? » *Banque mondiale Research Observer* 19(2) : pp. 141-69.
- Chen, Shaohua et Yan Wang. 2001. « China's Growth and Poverty Reduction : Trends between 1990 and 1999. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2651.
- Chengappa, A. 1999. « File Management in Secretariat : Present Structure. » Institute for Human Resource Development. Hyderabad, Inde. Document interne.
- Chermak, Janie M. 1992. « Political Risk Analysis : Past and Present. » *Resources Policy* 18(3) : pp. 167-78.
- Chifor, George. 2002. « Caveat Emptor : Developing International Disciplines for Deterring Third Party Investment in Unlawfully Expropriated Property. » *Law and Policy in International Business* 33(2) : pp. 179-282.
- Chinoy, Mike. 1998. *N. Korea Shows Small Signs of Private Enterprise*. Atlanta, G.A. : Site Internet de CNN News. Disponible sur <http://www.cnn.com/WORLD/asiapcf/9809/16/nkorea.economy/>.
- Chirwa, Ephraim W., Eviou K. Zgou et Peter M. Mvula. 2002. « Participation and Impact of Poverty-oriented Public Works Projects in Rural Malawi. » *Development Policy Review* 20(2) : pp. 159-176.
- Christiansen, Hans, Charles Oman et Andrew Charlton. 2003. « Incentives-based Competition for Foreign Direct Investment : The Case of Brazil. » Paris : Organisation de coopération et de développement économiques, Centre de Développement, Working Papers on International Investment 2003/1.
- Christianson, David. 2004. « The Investment Climate in South Africa Regulatory Issues : Some Insights from the High-Growth, Export-Oriented SME Sector. » Étude de cas commandée par le DFID (ministère britannique du Développement international) pour le Rapport sur le développement dans le monde 2005.
- Claessens, Stijn et Luc Laeven. 2003. « Financial Development, Property Rights, and Growth. » *Journal of Finance* 58(6) : pp. 2401-36.
- Clark, Ximena, David Dollar et Alejandro Micco. 2002. « Maritime Transport Cost and Port Efficiency. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2781.
- Clarke, George R. G et Lixin Colin Xu. 2004. « Privatization, Competition and Corruption : How Characteristics of Bribe Takers and Payers Affect Bribes To Utilities. » *Journal of Public Economics* 88(9-10) : pp. 2067-97.
- Clarke, George R. G. et Robert Cull. 2002. « Political and Economic Determinants of the Likelihood of Privatizing Argentine Public Banks. » *Journal of Law and Economics* 45(1) : pp. 165-77.
- Clarke, George R. G., Robert Cull, María Soledad Martínez Peria, and Susana Sánchez. À paraître. « Bank Lending to Small Businesses in Latin America : Does Bank Origin Matter ? » *Journal of Money, Credit and Banking*.
- . 2003. « Foreign Bank Entry : Experience, Implications for Developing Countries, and Agenda for Further Research. » *World Bank Research Observer* 18(1) : pp. 25-40.
- Clarke, George R. G., Robert Cull et Mary Shirley. 2003. « Synthesis : Empirical Studies of Bank Privatization. » Contribution présentée lors de la conférence de la Banque mondiale sur la privatisation. Washington, D.C. 20 novembre.
- Clarke, George R. G. et Scott J. Wallsten. 2003. « Universal Service : Empirical Evidence on the Provision of Infrastructure Services to Rural and Poor Urban Consumers. » In Timothy C. Irwin et Penelope J. Brook (sous la direction de), *Infrastructure for Poor People : Public Policy for Private Provision*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Clarke, Julian L. et Simon J. Evenett. 2003a. « A Multilateral Framework for Competition Policy ? » In Simon J. Evenett et Secrétariat d'État suisse pour les affaires économiques (sous la direction de), *The Singapore Issues and the World Trading System : The Road to Cancun and Beyond*. Berne : World Trade Institute.

- . 2003b. « The Deterrent Effects of National Anti-Cartel Laws : Evidence from the International Vitamins Cartel. » *Anti-trust Bulletin* 48(3) : pp. 689-726. Clerides, Sofronis K., Saul Lach et James R. Tybout. 1998. « Is Learning by Exporting Important ? Micro-dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. » *Quarterly Journal of Economics* 113(3) : pp. 903-947.
- CNUCED. 1996. *Incentives and Foreign Direct Investment*. Genève et New York : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.
- . 1998. *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s*. New York et Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.
- . 2000a. *A Positive Agenda for Developing Countries : Issues for Future Trade Negotiations*. New York et Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.
- . 2000b. *Bilateral Investment Treaties 1959-1999*. New York et Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Disponible en ligne sur <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiid2.en.pdf>.
- . 2000c. « Tax Incentives and Foreign Direct Investment : A Global Survey. » Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement ASIT Advisory Studies 16. Disponible en ligne sur http://www.unctad.org/en/docs/iteipcmisc3_en.pdf.
- . 2001a. *Social Responsibility*. New York et Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Disponible en ligne sur <http://www.unctad.org/en/docs/psiteiid22.en.pdf>.
- . 2001b. *Rapport sur l'investissement dans le monde 2001 : vers de nouvelles relations interentreprises*. Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Disponible en ligne sur <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2434&lang=2>.
- . 2002a. *Investment Policy Review. Botswana*. Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Disponible en ligne sur <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2811&lang=1>.
- . 2002b. *Rapport sur l'investissement dans le monde 2002 : Sociétés transnationales et compétitivité à l'exportation*. Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Disponible en ligne sur <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2399&lang=2>.
- . 2003a. *Dispute Settlement : Investor-state*. Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.
- . 2003b. *Foreign Direct Investment and Performance Requirements : New Evidence from Selected Countries*. New York et Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Disponible en ligne sur <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=4378&intItemID=1397&lang=1>.
- . 2003c. *Investment and Technology Policies for Competitiveness : Review of Successful Country Experiences*. New York et Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Technology for Development Series. Disponible en ligne sur http://www.unctad.org/en/docs/iteipc20032_en.pdf.
- . 2003d. « Model Law on Competition. » Genève, Suisse : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Series on Issues in Competition Law and Policy TD/B/RBP/CONF.5/7/Rev.1.
- . 2003e. *Rapport sur l'investissement dans le monde 2003 : Les politiques d'IED et le développement : perspectives nationales et internationales*. Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Disponible en ligne sur <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2979&lang=2>.
- CNUCED et OMC. 2000. *The Post-Uruguay Round Tariff Environment for Developing Country Exports : Tariff Peaks and Tariff Escalation*. Genève : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et Organisation mondiale du commerce.
- Coase, Ronald H. 1960. « The Problem of Social Cost. » *Journal of Law and Economics* 3(1) : pp. 1-44.
- Coe, David et Elhanan Helpman. 1995. « International R&D Spillovers. » *European Economic Review* 39(5) : pp. 859-87.
- Coe, David T., Elhanan Helpman et Alexander W. Hoffmaister. 1997. « North-South R&D Spillovers. » *Economic Journal* 107(440) : pp. 134-49.
- Cohen, Nevin. 2001. *What Works : Grameen Telecom's Village Phones*. Washington, D.C. : World Resources Institute, Digital Dividend Study.
- Coleman, James S. 1988. « Social Capital in the Creation of Human Capital. » *American Journal of Sociology* 94(Supplement) : s95-s120.
- Commission des Nations Unies pour le secteur privé et le développement. 2004. *Report to the Secretary-General of the United Nations. Unleashing Entrepreneurship : Making Business Work for the Poor*. New York : Programme des Nations Unies pour le développement.
- Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique. 2000. « HIV/AIDS and Economic Development in Sub-Saharan Africa. » Contribution présentée lors du Forum sur le développement de l'Afrique 2000, SIDA : Le plus grand défi lancé aux responsables. Addis Abeba, Éthiopie. 3 décembre.
- Commission européenne. 2004a. *Proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil relatif à l'accès à l'aide extérieure de la Communauté*. Bruxelles : Commission européenne.
- . 2004b. *Rapport sur la concurrence dans les services professionnels*. Bruxelles : Commission européenne.
- Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation. 2004. *Une mondialisation juste : créer des opportunités pour tous*. Genève : Organisation internationale du travail.
- Conconi, Paola et Carlo Perroni. 2003. « Self-enforcing International Agreements and Domestic Policy Credibility. » Munich : CESifo Working Paper Series 988.
- Conseil mondial de l'énergie. 2001. *La Fixation du prix de l'énergie dans les pays en développement*. Londres, Royaume-Uni : Conseil mondial de l'énergie. Disponible en ligne sur <http://www.worldenergy.org>.
- Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. 2002. *Informe Estadístico del Sector Zonas Francas 2002*. San Domingue, République dominicaine : Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- Coolidge, Jacqueline, Lars Grava et Sanda Putnina. 2004. « Inspectorate Reform in Latvia 1999-2003. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Copeland, Brian R. et M. Scott Taylor. 2004. « Trade, Growth and the Environment. » *Journal of Economic Literature* 42(1) : pp. 7-71.

- Covin, Jeffrey G. et Dennis P. Slevin. 1989. « Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. » *Strategic Management Journal* 10(1) : pp. 75-87.
- Cox, Donald, Emmanuel Jimenez et John. Jordan. 1994. « Family Safety Nets and Economic Transition : A Study of Private Transfers in Kyrgyzstan. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Crespo, Jorge, Carmela Martin et Francisco Javier Velazquez. 2002. « International Technology Diffusion Through Imports and Its Impact on Economic Growth. » Madrid : European Economy Group Working Paper 12.
- Cristini, Marcela et Ramiro A. Moya. 2001. « The Importance of an Effective Legal System for Credit Markets : The Case of Argentina. » *In* Marco Pagano et Orazio Attansio (sous la direction de), *Defusing Default : Incentives and Institutions*. Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement.
- Cukierman, Alex. 1992. *Central Bank Strategy, Credibility, and Independence : Theory and Evidence*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- CUTS Center for Competition, Investment and Economic Regulation (sous la direction de). 2003. *Pulling Our Socks Up : A Study of Competition Regimes of Seven Developing Countries of Africa and Asia under the 7-UP Project*. Jaipur, Inde : Jaipur Printers.
- Darku, Alexander Bilson. 2001. « Private Investment, Uncertainty and Irreversibility in Uganda. » *African Finance Journal* 3(1) : pp. 1-25.
- Das-Gupta, Arindam, Michael Engelschalk et William Mayville. 1999. « An Anti-corruption Strategy for Revenue Administration. » Banque mondiale, Washington, D.C. : PREM Note 33.
- David, Paul A., Bronwyn H. Hall et Andrew A. Toole. 2000. « Is Public R&D a Complement or Substitute for Private R&D ? A Review of the Econometric Evidence. » *Research Policy* 29(4-5) : pp. 497-529.
- de Carvalho, Antonio Gledson (sous la direction de). 2003. « Effects of Migration to Special Corporate Governance Levels of Bovespa. » Université de São Paulo, Département d'économie. São Paulo. Document interne.
- de Ferranti, David, Guillermo E. Perry, Indermit S. Gill, J. Luis Guasch, William F. Maloney, Carolina Sanchez-Paramo et Norbert Schady. 2003. *Closing the Gap in Education and Technology*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- de Ferranti, David, Guillermo E. Perry, Indermit S. Gill et Luis Servén. 2000. *Securing Our Future in a Global Economy*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- De La Fuente, A. et R. Doménech. 2002. « Human Capital in Growth Regressions, How Much Difference Does Data Quality Make ? » Londres : CEPR Discussion Paper 3 587.
- De Long, J. Bradford. 2000. « Cornucopia : The Pace of Economic Growth in the Twentieth Century. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 7602.
- De Long, J. Bradford. 2003. « India since Independence : An Analytic Growth Narrative. » *In* Dani Rodrik (sous la direction de), *In Search of Prosperity*. Princeton : Princeton University Press.
- De Mooij, Ruud A. et Sjef Ederveen. 2001. « Taxation and Foreign Direct Investment. » CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis : CPB Discussion Paper 003.
- . 2002. « Taxation and Foreign Direct Investment : A Meta-Analysis. » CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis : CPB Report 2002/1.
- De Soto, Hernando. 2000. *The Mystery of Capital : Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York : Basic Books.
- De Wulf, Luc. 2004. « Tradenet in Ghana : Best Practice in the Use of Information Technology. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- . 2003. « Uganda : Issues and Lessons in Customs Reform. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- De Wulf, Luc et Emile Finateu. 2002. « Best Practices in Customs Administration Reform — Lessons from Morocco. » Washington, D.C. : Banque mondiale, PREM notes 67.
- Deaton, Angus. 2002. « Counting the World's Poor : Problems and Possible Solutions. » *World Bank Research Observer* 16(2) : pp. 125-47.
- Deccan Herald. 2003. « Will China Challenge India ? » *Deccan Herald*, 3 février.
- Deepthi, Fernando, Leora Klapper, Victor Sulla et Dimitri Vittas. 2003. « The Global Growth of Mutual Funds. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3055.
- Dehejia, Rajeev H. et Roberta Gatti. 2002. « Child Labor : The Role of Income Variability and Access to Credit in a Cross Section of Countries. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2767.
- Deiningering, Klaus. 2002. « Agrarian Reforms in Eastern European Countries : Lessons from International Experience. » *Journal of International Development* 14(7) : pp. 987-1003.
- Deiningering, Klaus, Songquing Jin, Berham Andrew, Samuel Gebre-Selassie et Berhanu Nega. 2003. « Tenure Security and Land-Related Investment : Evidence from Ethiopia. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2991.
- Demirgüç-Kunt, Asli, Thorsten Beck et Vojislav Maksimovic. À paraître. « Bank Competition, Financing Obstacles and Access to Credit. » *Journal of Money Credit and Banking*.
- Demirgüç-Kunt, Asli, Luc Laeven et Ross Levine. 2003. « The Impact of Bank Regulations, Concentration and Institutions on Bank Margins. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3030.
- Demirgüç-Kunt, Asli et Vojislav Maksimovic. 1998. « Law, Finance and Firm Growth. » *Journal of Finance* 53(6) : pp. 2107-37.
- . 1999. « Institutions, Financial Markets and Firm Debt Maturity. » *Journal of Financial Economics* 54(3) : pp. 295-336.
- Demombynes, Gabriel et Berk Özler. 2002. « Crime and Local Inequality in South Africa. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2925.
- Demsetz, Harold. 1967. « Toward a Theory of Property Rights. » *American Economic Review* 57(May 1967) : pp. 347-58.
- Dercon, Stefan. 1996. « Risk, Crop Choice, and Savings : Evidence from Tanzania. » *Economic Development and Cultural Change* 44(3) : pp. 458-513.
- Desai, Padma et Pritha Mitra. 2004. « Why Do Some Countries Recover So Much More Easily Than Others ? » Contribution présentée pour la brochure commémorative en l'honneur de Guillermo A. Calvo. Washington, D.C.

- Desai, Raj M. 2004. « Political Influence and Firm Innovation : Micro-Level Evidence from Developing Countries. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Desai, Raj M. et Anders F. Olofsgård. 2003. « A Political Model of the Soft Budget Constraint : Evidence from Transitions Economies. » Georgetown University, School of Foreign Service Working Paper. Washington, D.C.
- Devarajan, Shantayanan, David Dollar et Torgny Holmgren. 2001. *Aid and Reform in Africa Lessons from Ten Case Studies*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Devarajan, Shantayanan, Vinaya Swaroop et Heng-fu Zou. 1996. « The Composition of Public Expenditure and Economic Growth. » *Journal of Monetary Economics* 37(2) : pp. 313-44.
- Devereux, Michael P., Rachael Griffith et Alexander Klemm. 2002. « Corporate Income Tax Reforms and International Tax Competition. » *Economic Policy : A European Forum* 0(35) : pp. 449-88.
- Dewit, G., H. Gorg et C. Montagna. 2003. « Should I Stay or Should I Go ? A Note on Employment Protection, Domestic Anchorage, and FDI. » Bonn, Allemagne : IZA/Institute for the Study of Labor, Discussion Paper 845.
- Diamond, Peter A. et James A. Mirlees. 1971. « Optimal Taxation and Public Production I : Production Efficiency. » *American Economic Review* 61(1) : pp. 8-27.
- Diop, Chimere. 2003. « Support to Private Sector and Trade Development : Lessons Learned. » Contribution présentée lors de la conférence internationale sur les échanges et l'investissement (*International Conference on Trade and Investment*). Dakar. 23 avril.
- Dixit, Avinash et Barry Nalebuff. 1991. « Making Strategies Credible. » In Richard Zeckhauser (sous la direction de), *Strategy and Choice*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- Dixit, Avinash K. et Robert S. Pindyck. 1994. *Investment Under Uncertainty*. Princeton, New Jersey : Princeton University Press.
- Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes, Andrei Shleifer et Juan Botero. 2003a. « The Regulation of Labor. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9756.
- Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes et Andrei Shleifer. 2003b. « Courts. » *Quarterly Journal of Economics* 118(2) : pp. 453-518.
- Djankov, Simeon, Ira Lieberman, Joyita Mukherjee et Tatiana Nenova. 2002. « Going Informal : Benefits and Costs. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Djankov, Simeon et Peter Murrell. 2002. « Enterprise Restructuring in Transition : A Quantitative Survey. » *Journal of Economic Literature* 40(3) : pp. 739-792.
- Do, Quy-Toan et Lakshmi Iyer. 2003. « Land Rights and Economic Development : Evidence from Vietnam. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3120.
- Dobrnisky, Rumen. 2002. « Tax Structures in Transitions Economies : A Comparative Perspective vis-a-vis EU Member States. » Contribution présentée lors de la conférence Est-Ouest de Oesterreichische National Bank (*Oesterreichische National Bank East-West Conference*). Vienne. 3 novembre.
- Doig, Alan et Stephen Riley. 1998. « Corruption and Anticorruption Strategies : Issues and Case Studies from Developing Countries. » In PNUD (sous la direction de), *Corruption and Integrity Improvement Initiatives in Developing Countries*. New York : Programme des Nations Unies pour le développement.
- Dolado, Juan José, Carlos García-Serrano et Juan F. Jimeno. 2001. « Drawing Lessons from the Boom of Temporary Employment in Spain. » Madrid : Fundación de Estudios de Economía Aplicada 2001-11. Disponible en ligne sur <http://www.fedea.es/>.
- Dollar, David, Mary Hallward-Driemeier et Taye Mengistae. 2003a. « Investment Climate and Firm Performance in Developing Countries. » Banque mondiale. Washington D.C. Document interne.
- . 2003b. « Investment Climate, Infrastructure and Trade : A Comparison of Latin America and Asia. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Dollar, David et Aart Kraay. 2002. « Growth is Good for the Poor. » *Journal of Economic Growth* 7(3) : pp. 195-225.
- Dollar, David, Anqing Shi, Shuilin Wang et L. Colin. Xu. 2004. *Improving City Competitiveness through the Investment Climate : Ranking 23 Chinese Cities*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Dollinger, Philippe. 1970. *The German Hansa*. Stanford, Californie : Stanford University Press.
- Dolzer, Rudolf et Margrete Stevens. 1995. *Bilateral Investment Treaties*. La Haye : Martinus Nijhoff Publishers.
- Domberger, Simon et Avrom Sherr. 1989. « The Impact of Competition on Pricing and Quality of Legal Services. » *International Review of Law and Economics* 9(1) : pp. 41-56.
- Dougherty, Carter. 2004. « Trade Theory versus Used Clothes in Africa. » *The New York Times*, 3 juin.
- Dowell, Glen, Stuart Hart et Bernard Yeung. 2000. « Do Corporate Global Environmental Standards Create or Destroy Market Value ? » *Management Science* 46(8) : pp. 1059-74.
- Dubash, Navroz K. et Sudhir Chella Rajan. 2001. « The Politics of Power Sector Reform in India. » World Resources Institute. Washington, D.C. Document interne.
- Durnev, Art et E. Han Kim. 2003. « To Steal or Not to Steal : Firm Attributes, Legal Environment, and Valuation. » Contribution présentée lors de la 14^e Conférence annuelle sur l'économie et la comptabilité financières (*Annual Conference on Financial Economics and Accounting - FEA*). San Diego. 31 octobre.
- Dyer, Geoff. 2001a. « Brazil's Pitch for Market Credibility. » *Financial Times*, 27 février.
- . 2001b. « UBS Warburg Leads Brasil IPO. » *Financial Times*, 22 février.
- Easson, Alex. 2001. « Tax Incentives for Foreign Direct Investment, Part I : Recent Trends and Countertrends. » *Bulletin for International Fiscal Documentation* 55(7) : pp. 266-74.
- Easterly, William. 2001. *The Elusive Quest for Growth : Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- Easterly, William, Shantayanan Devarajan et Howard Pack. 2001. « Is Investment in Africa Too Low or Too High ? Macro and Micro Evidence. » *Journal of African Economies* 10(supplement) : pp. 81-108.
- Easterly, William et Ross Levine. 2001. « It's Not Factor Accumulation : Stylized Facts and Growth Models. » *World Bank Economic Review* 15(2) : pp. 177-219.
- . 2003. « Tropics, Germs and Crops : How Endowments Influence Economic Development. » *Journal of Monetary Economics* 50(1) : pp. 3-39.

- Easterly, William R., Roumeen Islam et Joseph E. Stiglitz. 2000. « Shaken and Stirred : Explaining Growth Volatility. » In Boris Pleskovic et Nicholas Stern (sous la direction de), *Conférence annuelle de la Banque mondiale sur l'économie du développement*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Easterly, William R. et Luis Servén (sous la direction de). 2003. *The Limits of Stabilization : Infrastructure, Public Deficits, and Growth in Latin America*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- EBRD (European Bank for Reconstruction and Development). 1999. *Transition Report 1999 : Ten Years of Transition*. Londres, Royaume-Uni : Banque européenne pour la reconstruction et le développement.
- Ebrill, Liam, Michael Keen, Jean-Paul Bodin et Victoria Summers. 2001. *The Modern VAT*. Washington, D.C. : Fonds monétaire international.
- Economic and Social Research Foundation (ESRF). 2002. *Competition Law and Policy—A Tool for Development in Tanzania*. Jaipur, Inde : CUTS Center for International Trade, Economics and Environment.
- Ederington, Josh. 2001. « International Coordination of Trade and Domestic Policies. » *American Economic Review* 91(5) : pp. 1580-39.
- Edmonds, Eric V. 2004. « Does Child Labor Decline with Improving Economic Status ? » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10134.
- Edwards, Sebastian. 1999. « How Effective Are Capital Controls ? » *Journal of Economic Perspectives* 13(4) : pp. 65-84.
- Ekmekcioglu, Rengin. 2003. « Development of Factoring Market in Turkey. » Contribution présentée lors de la conférence sur l'affacturage en tant qu'instrument clé pour le développement des PME dans les pays candidats à l'adhésion à l'UE (*Factoring Industry as a Key Tool for SME Development in EU Accession Countries Conference*). Varsovie. 23 octobre.
- El-Khawas, Elaine, Robin DePietro-Jurand et Lauritz Holm Nielsen. 1998. *Quality Assurance in Higher Education : Recent Progress ; Challenges Ahead. Report 21199*. Washington, D.C. : Banque mondiale, Human Development Network.
- Ellis, Amanda. 2003. *Engendering Private Sector Development*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Elstrodt, Heinz-Peter, Pablo Ordorica Lenero et Eduardo Urdapilleta. 2002. « Micro Lessons for Argentina. » *The McKinsey Quarterly* 2002(2) : pp. 1-8.
- Engelschalk, Michael, Samia Melhem et Dana Weist. 2000. « Computerizing Tax and Customs Administrations. » Washington, D.C. : Banque mondiale, PREM Note 44.
- English, Philip et Luc De Wulf. 2002. « Export Development Policies and Institutions. » In Bernard M. Hoekman, Philip English et Aaditya Mattoo (sous la direction de), *Development, Trade, and the WTO : A Handbook*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- English, Philip, Steven Jaffee et Julius Okello. 2004. « Exporting Out of Africa : The Kenya Horticulture Success Story. » Contribution présentée lors de la conférence Scaling Up Poverty Reduction : A Global Learning Process. Shanghai, 25 mai.
- Environmental Resources Management. 2004. *Contracting Out Utility Regulatory Functions*. Washington, D.C. : Environmental Resources Management for the World Bank.
- Erb, Claude B., Campbell R. Harvey et Tadas E. Viskanta. 2000. « The Risk and Expected Returns of African Equity Investment. » In Paul Collier et Catherine Pattillo (sous la direction de), *Investment and Risk in Africa*. Londres : McMillan.
- Escude, Guillermo, Tamara Burdisso, Marcelo Catena, Laudra D'Amato, George McCandless et Thomas E. Murphy. 2001. « Las MIP y MES y el Mercado de Credito en la Argentina. » Buenos Aires : Banque centrale de la République d'Argentine, Documento de Trabajo 15.
- Eslava, Marcela, John Haltiwanger, Adriana Kugler et Maurice Kugler. 2003. « Have Market Reforms Changed the Evolution of Productivity and Profitability in Colombia ? » Contribution présentée lors de la conférence IASE-National Bureau of Economic Research on « Productivity Dynamics ». Santiago du Chili.
- ESMAP.2002. *Rural Electrification and Development in the Philippines : Measuring the Social and Economic Benefits*. Washington, D.C. : Energy Sector Management Assistance Programme.
- Estache, Antonio et José Carbajo. 1996. « Competing Private Ports—Lessons from Argentina. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Public Policy for the Private Sector Note 100.
- Estache, Antonio, Vivien Foster et Quentin Wodon. 2002. *Accounting for Poverty in Infrastructure Reforms : Learning from Latin America's Experience*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Esty, Benjamin C. et William L. Megginson. 2003. « Creditor Rights, Enforcement, and Debt Ownership Structure : Evidence from the Global Syndicated Loan Market. » *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 38(1) : pp. 37-59.
- Etounga-Manguelle, Daniel D. 2000. « Does Africa Need a Cultural Adjustment Program ? » In Lawrence E. Harrison et Samuel Huntington (sous la direction de), *Culture Matters : How Values Shape Human Progress*. New York : Basic Books.
- Evenett, Simon J. 2004. « Competition Law and the Investment Climate in Developing Countries. » Étude de cas commandée par le DFID (ministère britannique pour le développement international) pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Faccio, Mara. 2003. « Politically Connected Firms. » University of Nashville. Nashville, Tennessee. Document interne.
- Fafchamps, Marcel. 2004. *Market Institutions and Sub-Saharan Africa : Theory and Evidence*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- Fafchamps, Marcel et Bart Minten. 2001. « Property Rights in a Flea Market Economy. » *Economic Development and Cultural Change* 49(2) : pp. 229-68.
- Fairbairn, I. J. et Worrell DeLisle. 1996. *South Pacific and Caribbean Island Economies : A Comparative Study*. Brisbane : Foundation for Development Cooperation.
- Falaschetti, Dino. 2003. « Credible Commitments and Investment : Does Opportunistic Ability or Incentive Matter ? » *Economic Inquiry* 41(4) : pp. 660-74.
- Fan, Shenggen, Peter Hazell et Sukhadeo Thorat. 1999. « Linkages between Government Spending, Growth, and Poverty in Rural India. » Washington, D.C. : IFPRI Research Report 110. Disponible en ligne sur www.ifpri.org
- Fan, Shenggen, Linxiu Zhang et Xiaobo Zhang. 2002. « Growth, Inequality and Poverty in Rural China. » Washington, D.C. : IFPRI Research Report 125. Disponible en ligne sur www.ifpri.org
- Fan, Shenggen, Xiaobo Zhang et Neetha Rao. 2004. « Public Expenditure, Growth, and Poverty Reduction In Rural Uganda. » Washington, D.C. : IFPRI, Development Strategy and Governance Division

- (DSGD), Discussion Paper 4. Disponible en ligne sur www.ifpri.org
- Faulkender, Michael et Mitchell A. Petersen. 2003. « Does the Source of Capital Affect Capital Structure ? » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9930.
- Fearon, James D. et David Laitin. 2003. « Ethnicity, Insurgency and Civil War. » *American Political Science Review* 91(1) : pp. 75-90.
- Feder, Gershon, Tongroj Onchan, Yongyuth Chalamwong et Chira Hongladarom. 1988. *Land Policies and Farm Productivity in Thailand*. Baltimore : John Hopkins University Press.
- Feliciano, Zadia M. 1998. « Does Minimum Wage Affect Employment in Mexico ? » *Eastern Economic Journal* 24(2) : pp. 165-80.
- Fernald, John G. 1999. « Roads to Prosperity ? Assessing the Link Between Public Capital and Productivity. » *American Economic Review* 89(3) : pp. 619-38.
- Fernandes, Ana M. 2003. « Trade Policy, Trade Volumes and Plant Level Productivity in Colombian Manufacturing Industries. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3064.
- Fernandez, Raquel et Dani Rodrik. 1991. « Resistance to Reform : Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty. » *American Economic Review* 81(5) : pp. 1146-53.
- Ferrarini, Benno. À paraître. « A Multilateral Framework for Investment ? » In Simon J. Evenett et Secrétariat d'État suisse pour les affaires économiques (sous la direction de). *The Singapore Issues and the World Trading System : The Road to Cancun and Beyond*. Berne : World Trade Institute.
- Feser, Edward. 2002. « The Relevance of Clusters for Innovation Policy in Latin America and the Caribbean. » University of California, Document de référence destiné à la Banque mondiale, LAC Group. Chapel Hill. Document interne.
- Field, Erica. 2002. « Entitled to Work : Urban Property Rights and Labor Supply in Peru. » Princeton, New Jersey : Princeton University, Princeton Law and Public Affairs Working Paper 02-1.
- Fields, Gary S. et Guy Pfeffermann (sous la direction de), 2003. *Paths Out of Poverty*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Fink, Carsten, Aaditya Mattoo et Randeep Rathindran. 2002. « Liberalizing Basic Telecommunications : The Asian Experience. » HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg : HWWA Discussion Paper 163.
- Fisman, Raymond. 2001. « Estimating the Value of Political Connections. » *American Economic Review* 91(4) : pp. 1095-102.
- Fjeldstad, Odd-Helge. 2002. « Fighting Fiscal Corruption : The Case of the Tanzania Revenue Authority. » Chr. Michelsen Institute. Bergen, Norvège. Document interne.
- Fleisig, Heywood et Nuria De la Peña. 2003. *Law, Legal Institutions, and Development : Lessons of the 1990s for Property Rights, Secured Transactions, Business Registration, and Contract Enforcement*. Washington, D.C. : Center for the Economic Analysis of Law.
- Fleisig, Heywood W. 1998. *How Problems in the Framework for Secured Transactions Limit Access to Credit*. Washington, D.C. : Center for the Economic Analysis of Law.
- Fletcher, Kevin. 2002. « Tax Incentives in Cambodia, Laos PDR, and Vietnam. » Contribution présentée lors de la conférence du FMI sur l'investissement direct étranger (*Conference on Foreign Direct Investment : Opportunities and Challenges for Cambodia, Laos PDR and Vietnam*). Hanoi. 16 août.
- Flores, Gonzalo et Andrei Mikhnew. 2004. « Improving the Business Environment for SMEs. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- FMI (Fonds monétaire international). 2003. *Government Finance Statistics*. Washington, D.C. : Fonds monétaire international.
- . 2004. *Perspectives de l'économie mondiale*. Washington, D.C. : Fonds monétaire international.
- FMI et AID. 2003. *Joint Staff Assessment of the Poverty Reduction Strategy Paper Annual Progress Report*. Washington, D.C. : Fonds monétaire international et Association internationale de développement.
- Fombad, Manga. 1999. « Curbing Corruption in Africa : Some Lessons from Botswana's Experience. » *International Social Science Journal* 51(2) : pp. 241-54.
- Forteza, Alvaro et Martín Rama. 2002. « Labor Market « Rigidity » and the Success of Economic Reforms across More Than One Hundred Countries. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2521.
- Forum économique mondial. 2002. *Rapport sur la compétitivité mondiale 2001/02*. Genève, Suisse : Forum économique mondial.
- . 2004. *Rapport sur la compétitivité mondiale 2003-2004*. Genève : Forum économique mondial.
- Foster, Andrew D. et Mark R. Rosenzweig. 2004. « Agricultural Productivity Growth, Rural Economic Diversity and Economic Reforms : India 1970-2000. » *Economic Development and Cultural Change* 52(3) : pp. 509-42.
- Frankel, Jeffrey A. 2003. « The Environment and Globalization. » Cambridge Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10090.
- Freeman, Richard. 1994. *A Global Labor Market ? Differences in Wages Among Countries in the 1980s*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Friedman, Joseph, Emmanuel Jimenez et Stephen K. Mayo. 1988. « The Demand for Tenure Security in Developing Countries. » *Journal of Development Economics* 29(2) : pp. 185-98.
- Frost, Carol, Elizabeth Gordon et Andrew Hayes. 2002. « Stock Exchange Disclosure and Market Liquidity : An Analysis of 50 International Exchanges. » Contribution présentée lors de la 13^e conférence annuelle sur l'économie et la comptabilité financières, conjointement au 5^e symposium du Maryland sur la finance (*Maryland Finance Symposium*). College Park, Maryland. 15 novembre.
- Frye, Timothy et Ekaterina Zhuravskaya. 2000. « Rackets, Regulation, and the Rule of Law. » *Journal of Law, Economics and Organizations* 16(2) : pp. 478-502.
- Fuchs, Victor R, Alan B. Krueger et James M. Poterba. 1998. « Economist's Views about Parameters, Values and Policies : Survey Results in Labor and Public Economics. » *Journal of Economic Literature* 36(3) : pp. 1387-425.
- Fukuyama, Francis. 1995. *Trust : The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York : Free Press.
- . 2001. « Social Capital, Civil Society and Development. » *Third World Quarterly* 22(1) : pp. 7-20.
- Fundación Paz Ciudadana. 2001. *Plan Cuadrante : la Gran Reforma*. Santiago du Chili : Fundación Paz Ciudadana. Disponible en ligne sur http://www.pazciudadana.cl/haciendo/doc/plan_cuadrante.PDF

- . 2002. *Plan Comuna Segura, Compromiso 100*. Santiago du Chili : Fundación Paz Ciudadana. Disponible en ligne sur http://www.pazciudadana.cl/haciendo/doc/comuna_segura.PDF
- Funke, Norbert et Saleh Nsouli. 2003. « The New Partnership for Africa's Development (NEPAD) : Opportunities and Challenges. » Washington, D.C. : International Monetary Fund Working Paper 03/69.
- Gaiha, R. 2000. *Rural Public Works and the Poor : A Review of the Employment Guarantee Scheme in Maharashtra*. Inde : Université de Delhi, Faculté de gestion.
- Galal, Ahmed. 2004. « The Economics of Formalization : Potential Winners and Losers from Formalization in Egypt. » Le Caire : The Egyptian Center for Economic Studies Working Paper 95.
- Galal, Ahmed, Leroy Jones, Pankaj Tandon et Ingo Vogelsang. 1994. *Welfare Consequences of Selling Public Enterprises : An Empirical Analysis*. New York : Oxford University Press.
- Galanter, Marc et Jayanth Krishnan. 2003. « Debased Informalism : Lok Adalats and Legal Rights in Modern India. » In Erik G. Jensen et Thomas C. Heller (sous la direction de), *Beyond Common Knowledge : Empirical Approaches to the Rule of Law*. Stanford, Californie : Stanford University Press.
- Galindo, Arturo et Margaret J. Miller. 2001. « Can Credit Registries Reduce Credit Constraints ? Empirical Evidence on the Role of Credit Registries in Firm Investment Decisions. » Document présenté à la réunion annuelle de la Banque interaméricaine de développement. Santiago du Chili. 16 mars.
- Gallup, John Luke, Jeffrey D. Sachs et Andrew D. Mellinger. 1999. « Geography and Economic Development. » *International Regional Science Review* 22(2) : pp. 179-232.
- Gaston, Gelos R. et Shang-Jin Wei. 2002. « Transparency and International Investor Behavior. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9260.
- Gauthier, Bernard et Mark Gersovitz. 1997. « Revenue Erosion through Exemption and Evasion in Cameroon, 1993. » *Journal of Public Economics* 64(3) : pp. 407-24.
- Gauthier, Bernard et Ritva Reinikka. 2001. « Shifting Tax Burdens Through Exemptions and Evasion : An Empirical Investigation of Uganda. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2735.
- Gaviria, Juan. 1998. « Port Privatization and Competition in Colombia. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Public Policy for the Private Sector, note 167.
- Ge, Wei. 1999. « Special Economic Zones and the Opening of the Chinese Economy : Some Lessons for Economic Liberalization. » *World Development* 27(7) : pp. 1267-85.
- Georgian Opinion Research Business International (GORBI). 2002. *Legal Reform Monitoring Study*. Tbilisi, Géorgie : Georgian Opinion Research Business International. Disponible en ligne sur www.gorgi.com.
- Ghatak, Maitreesh et Timothy W. Guinnane. 1999. « The Economics of Lending with Joint Liability : Theory and Practice. » *Journal of Development Economics* 60(1) : pp. 195-228.
- Giannetti, Mariassunta. 2003. « Do better Institutions Mitigate Agency Problems ? Evidence from Corporate Finance Choices. » *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 38(1) : 185-212.
- Gilbert, Richard J. et Edward P. Kahn (sous la direction de). 1996. *International Comparisons of Electricity Regulation*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Gill, Indermit S., William F. Maloney et Carolina Sanchez-Paramo. 2002. *Trade Liberalization and Labor Reform in Latin America and the Caribbean in the 1990s*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Gill, Indermit S., Claudio E. Montenegro et Dörte Dömeland. 2002. *Crafting Labor Policy : Techniques and Lessons from Latin America*. New York : Oxford University Press.
- Gill, Jit B. S. 2003. *The Nuts and Bolts of Revenue Administration Reform*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Gillespie, Kate, Liesl Riddle, Edward Sayre et David Sturges. 1999. « Diaspora Interest in Homeland Investment. » *Journal of International Business Studies* 30(3) : pp. 623-34.
- Gissurason, Hannes H. 2000. « Overfishing : The Icelandic Solution. » Sussex : The Institute of Economic Affairs, Studies on the Environment 17.
- Glaeser, Edward L., Simon Johnson et Andrei Shleifer. 2001. « Coase Versus the Coasians. » *Quarterly Journal of Economics* 116(3) : pp. 853-99.
- Glaeser, Edward L. 2001. « The Economics of Location-Based Tax Incentives. » Cambridge, Massachusetts : Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper 1932.
- Glaeser, Edward L. et Andrei Shleifer. 2002. « Legal Origins. » *Quarterly Journal of Economics* 117(4) : pp. 1193-229.
- Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes et Andrei Shleifer. 2004. « Do Institutions Cause Growth ? » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10568.
- Goldberg, Pinelopi K. et Nina Pavcnik. 2003. « The Response of the Informal Sector to Trade Liberalization. » *Journal of Development Economics* 72(2) : pp. 463-96.
- Golden, Miriam A. 1997. *Heroic Defeats : The Politics of Job Loss*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Golub, Stephen et Ahmadou Aly Mbaye. 2002. « Obstacles and Opportunities for Senegal's International Competitiveness : Case Studies of the Peanut Oil, Fishing and Textile Industries. » Washington, D.C. : World Bank Africa Region Working Paper Series 37.
- Golub, Stephen S. 2003. « Measures of Restrictions on Inward Foreign Direct Investment for OECD Countries. » Paris : Organisation de coopération et de développement économiques, département des affaires économiques, document de travail 357.
- Gómez-Ibáñez, José A. 2003. *Regulating Infrastructure : Monopoly, Contracts et Discretion*. Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press.
- Gómez-Ibáñez, José A et John R. Meyer. 1993. *Going Private, The International Experience with Transport Privatization*. Washington, D.C. : Brookings Institution.
- Gompers, Paul A. et Andrew Metrick. 2001. « Institutional Investors and Equity Prices. » *Quarterly Journal of Economics* 116(1) : pp. 229-59.
- Gordon, Roger et James R. Hines. 2002. « International Taxation. » In Alan J. Auerbach et Martin Feldstein (sous la direction de), *Handbook of Public Economics, Vol. 4*. Amsterdam : Elsevier B.V.
- Görg, H. 2002. « Fancy a Stay at the 'Hotel California' ? Foreign Direct Investment, Taxation and Firing Costs. » Bonn : Institut zur Zukunft der Arbeit, document de travail 665.

- Görg, Holger et Eric Strobl. 2001. « Multinational Companies and Productivity Spillovers : A Meta-analysis. » *Economic Journal* 111(475) : F723-F739.
- Graham Bannock and Partners Ltd. 1997. *Credit Guarantee Schemes for Small Business Lending : A Global Perspective*. Londres : Graham Bannock and Partners Ltd.
- Graham, Carol et Stefano Pettinato. 2001. « Frustrated Achievers : Winners, Losers et Subjective Well Being in New Market Economies. » Washington, D.C. : Brookings Institution, Center on Social and Economic Dynamics Working Paper Series 21.
- Graham, Edward M. 2000. *Fighting the Wrong Enemy : Anti-Global Activists and Multinational Enterprises*. Washington, D.C. : Institute for International Economics.
- Greenstone, Michael. 2002. « The Impact of Environmental Regulations on Industrial Activity : Evidence from the 1970 and 1977 Clean Air Act Amendments and the Census of Manufactures. » *Journal of Political Economy* 110(6) : pp. 1175-1219.
- Greenstone, Michael et Enrico Moretti. 2003. « Bidding for Industrial Plants : Does Winning a 'Million Dollar Plant' Increase Welfare ? » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9844.
- Greenwood, Peter W., Karyn E. Model, C. Peter Rydell et James R. Chiesa. 1998. *Diverting Children from a Life of Crime : Measuring Costs and Benefits*. Santa Monica, Californie : Rand Corporation.
- Greif, Avner. 1989. « Reputation and Coalitions in Medieval Trade : Evidence on the Maghribi Traders. » *Journal of Economic History* 49(4) : pp. 857-82.
- Groupe d'intervention conjoint du Secrétariat du Commonwealth/de la Banque mondiale sur les petits États. 2004. *Les petits États face aux défis de l'économie mondiale*. Washington, D.C. and Londres : Secrétariat du Commonwealth et Banque mondiale.
- Gruber, Jonathan. 1997. « Consumption Smoothing Effects of Unemployment Insurance. » *American Economic Review* 87(1) : pp. 192-205.
- Guasch, J. Luis et Robert W. Hahn. 1999. « The Costs and Benefits of Regulation : Implications for Developing Countries. » *World Bank Research Observer* 14(1) : pp. 137-58.
- Guasch, J. Luis et Pablo Spiller. 1999. *Managing the Regulatory Process : Design, Concepts, Issues et the Latin American and Caribbean story*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Gupta, S. P. 1999. *Interim Report of the Study Group on Development of Small Enterprises*. New Delhi : Planning Commission, Village and Small Industries Division, État central de l'Inde.
- Haber, Stephen, Armando Razo et Noel Maurer. 2003. *The Politics of Property Rights : Political Instability, Credible Commitments et Economic Growth in Mexico, 1876-1929*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Haddad, L. et M. Adato. 2001. « How Efficient do Public Works Programs Transfer Benefits to the Poor? Evidence from South Africa. » Washington, D.C. : IFPRI (Institut international de recherche sur les politiques alimentaires), document de travail 08.
- Hail, Luzi et Christian Luez. 2003. « International Differences in Cost of Capital : Do Legal Institutions and Securities Regulation Matter ? » Brussels : European Corporate Governance Institute (ECGI)-Law Working Paper 15.
- Hall, Bronwyn H. et John Van Reenen. 1999. « How Effective are Fiscal Incentives for R&D ? A Review of the Evidence. » *Research Policy* 29(4-5) : pp. 449-69.
- Hall, Robert E. et Charles I. Jones. 1999. « Why Do Some Countries Produce so much more Output per Worker than Others ? » *Quarterly Journal of Economics* 114(1) : pp. 83-116.
- Hallberg, Kristin et Yasuo Konishi. 2003. « Bringing SMEs into Global Markets. » In Gary S. Fields et Guy Pfeffermann (sous la direction de), *Pathways out of Poverty : Private Firms and Economic Mobility in Developing Countries*. Boston, Massachusetts : Kluwer Academic Publishers for the International Finance Corporation.
- Hallberg, Kristin. 2000. « A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises. » Washington, D.C. : Société financière internationale, document de travail 40.
- Hallward-Driemeier, Mary. 2003. « Do Bilateral Treaties Attract Foreign Direct Investment ? Only a Bit...and They Could Bite. » Banque mondiale. Washington, DC. Document interne.
- Hallward-Driemeier, Mary, Giuseppe Iarossi et Kenneth L. Sokoloff. 2002. « Exports and Manufacturing Productivity in East Asia : A Comparative Analysis with Firm-Level Data. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 8894.
- Hallward-Driemeier, Mary et David Stewart. 2004. « How Do Investment Climate Conditions Vary Across Countries and Types of Firms ? » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Hallward-Driemeier, Mary et Andrew H. W. Stone. 2004. « The Investment Climate for Informal Firms. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Hallward-Driemeier, Mary, L. Colin. Xu et Scott Wallsten. 2003. « The Investment Climate and the Firm : Firm-Level Evidence from China. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3003.
- Haltiwanger, John. 2000. « Aggregate Growth : What Have we Learned from Microeconomic Evidence. » Paris : Organisation de coopération et de développement économiques, département des affaires économiques, document de travail 267.
- Haltiwanger, John, Stefano Scarpetta et Milan Vodopivec. 2003. « How Institutions Affect Labor Market Outcomes : Evidence from Transition Economies. » Document présenté au forum des économistes de la Banque mondiale 2003 (*Economists' Forum*). Washington, D.C. 10 avril.
- Halvorsen, Robert. 1995. « Fiscal Incentives for Investment in Thailand. » In Anwar Shah, (sous la direction de), *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*. New York : Oxford University Press.
- Harris, Clive. 2002. « Private Rural Power : Network Expansion Using an Output-Based Scheme in Guatemala. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Réseau finances, secteur privé et infrastructure, Note 245.
- . 2003. « Private Participation in the Infrastructure of Developing Countries : Trends, Impacts et Policy Lessons. » Washington, D.C. : Banque mondiale, document de travail 5.
- Harrison, Ann E. 1994. « Productivity, Imperfect Competition and Trade Reform : Theory and Evidence. » *Journal of International Economics* 36(1-2) : pp. 53-73.

- Harrison, Ann E. et Edward Leamer. 1997. « Labor Markets in Developing Countries : An Agenda for Research. » *Journal of Labor Economics* 15(3) : S1-S19.
- Harrold, Peter, Malathi Jayawickrama et Deepak Bhattasali. 1996. « Practical Lessons for Africa from East Asia in Industrial and Trade Policies. » Washington, D.C. : World Bank Africa Technical Department Series 310.
- Harsch, Ernest. 2002. « Making Regional Integration a Reality : New Strategies Aim for Public Involvement, Practical Results. » *Africa Recovery* 16(2-3) : pp. 10-10.
- Harsh, Vivek. 2003. *Small Scale Industries and Reservation Policy*. Anand-Gujarat, Inde : Institute of Rural Management. Disponible en ligne sur <http://www.irma.ac.in/pub/network/9-3doc2.html>.
- Hart, David M. 2003. « Entrepreneurship Policy : What It Is and Where It Came From. » In David M. Hart (sous la direction de), *Emergence of Entrepreneurship Policy : Governance, Start-Ups et Growth in the U.S. Knowledge Economy*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Harvey, Charles. 1991. « On the Perverse Effects of Financial Sector Reform in Anglophone Africa. » *South African Journal of Economics* 59(3) : pp. 258-86.
- Haufler, Andreas. 2001. *Taxation in a Global Economy*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Hausmann, Ricardo, Lant Pritchett et Dani Rodrik. 2004. « Growth Accelerations. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau Economic Research Working Paper Series 10566.
- Hausmann, Ricardo et Dani Rodrik. 2003. « Economic Development As Self-Discovery. » *Journal of Development Economics* 72(2) : pp. 603-33.
- Head, Keith et John Reis. 1998. « Immigration and Trade Creation : Econometric Evidence from Canada. » *Canadian Journal of Economics* 31(1) : pp. 47-62.
- Heckman, James et Carmen Pagés. 2004. *Law and Employment : Lessons from the Latin America and the Caribbean*. Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research.
- Hellman, Joel S., Geraint Jones, Daniel Kaufmann et Mark Schankerman. 1999. « Measuring Governance and State Capture : The Role of Bureaucrats and Firms in Shaping the Business Environment. » Londres, Royaume-Uni : Banque européenne pour la reconstruction et le développement, document de travail 51.
- Hellman, Joel S. et Daniel Kaufmann. 2003. « The Inequality of Influence. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Hempling, Scott, Kenneth Rose et Robert E. Burns. 2004. *The Regulatory Treatment of Embedded Costs Exceeding Market Prices : Transition to a Competitive Electric Generation Market*. Columbus, Ohio : National Regulatory Research Institute.
- Henderson, David. 2000. *The MAI Affair : A Story and its Lessons*. Londres : Royal Institute of International Affairs.
- Henisz, Witold J. 2000. « The Institutional Environment for Economic Growth. » *Economics and Politics* 12(1) : pp. 1-31.
- . 2002. « The Institutional Environment for Infrastructure Investment. » *Industrial and Corporate Change* 11(2) : pp. 355-89.
- Henisz, Witold J. et A. Delios. 2003. « Policy Uncertainty and the Sequence of Entry by Japanese Firms, 1980-1998. » *Journal of International Business Studies* 34(3) : pp. 227-41.
- Henisz, Witold J. et Bennet A. Zelner. À paraître. « Legitimacy, Interest Group Pressures and Change in Emergent Institutions : The Case of Foreign Investors and Host Country Governments. » *Academy of Management Review*.
- Henisz, Witold J. et Bennet A. Zelner. 2001. « The Institutional Environment for Telecommunications Investment. » *Journal of Economics & Management Strategy* 10(1) : pp. 123-47.
- Herbst, Jeffrey I. 2000. *States and Power in Africa : Comparative Lessons in Authority and Control*. Princeton, N.J. : Princeton University Press.
- Hernandez, Zenaida. 2004. « The Debate on Industrial Policy in East Asia : In Search for Lessons. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Herrero, Alvaro et Keith Henderson. 2001. « The Cost of Resolving Small Business Conflicts : The Case of Peru. » Banque interaméricaine de développement, département du développement durable, Best Practices Series. Washington, D.C. Document interne.
- Herzberg, Benjamin. 2004. « Investment Climate Reform : Going the Last Mile : The Bulldozer Initiative in Bosnia and Herzegovina. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Hess, Ulrich et Leora Klapper. 2003. « The Use of New Products, Processes and Technology for the Delivery of Rural and Microfinance Loans in India. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Hettige, Hemamala, Mainul Huq, Sheoli Pargal et David Wheeler. 1995. « Determinants of Pollution Abatement in Developing Countries : Evidence from South East Asia. » *World Development* 24(12) : pp. 1891-904.
- Hicks, John R. 1935. « Annual Survey of Economic Theory : The Theory of Monopoly. » *Econometrica* 3(1) : pp. 1-20.
- Hines, James R. Jr. 1999. « Lessons from Behavioral Responses to International Taxation. » *National Tax Journal* 52(2) : pp. 305-23.
- Hnatkovska, Viktoria et Norman A. Loayza. 2004. « Volatility and Growth. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3184.
- Hoekman, Bernard. 2000. « The Next Round of Services Trade Negotiations : Identifying Priorities and Options. » *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 82(4) : pp. 31-48.
- Hoekman, Bernard, Hiau Looi Kee et Marcelo Olarreaga. 2001. « Markups, Entry Regulations et Trade : Does Country Size Matter ? » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2662.
- Hoekman, Bernard, Aadita Mattoo et Philip English (sous la direction de). 2002. *Development, Trade et the WTO : A Handbook*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Hoekman, Bernard et Petros C. Mavroidis. 2002. « Economic Development, Competition Policy et the WTO. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Report Working Paper Series 2917.
- Hoekman, Bernard, Constantine Michalopoulos et Alan L. Winters. 2003. « More Favorable and Differential Treatment of Developing Countries : Toward a New Approach in the World Trade Organization. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3107.
- Hoekman, Bernard, et al.. 2004. *Leveraging Trade for Development : The Banque mondiale Research Agenda*. Washington, D.C. : Banque mondiale.

- Hoff, Karla. 2003. « Paths of Institutional Development : A View from Economic History. » *Banque mondiale Research Observer* 18(2) : pp. 205-26.
- Hoff, Karla et Joseph E. Stiglitz. 2004. « After the Big Bang ? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies. » *American Economic Review* 94(3) : pp. 753-63.
- Hofstede, Geert. 1984. *Culture's Consequences : International Differences in Work Related Values*. Beverly Hills, Californie : Sage Publications.
- Holmgren, Torgny, Louis Kasekende, Michael Atangi-Ego et Daniel Ddamulira. 2001. « Uganda. » In Shantayanan Devarajan, David Dollar et Torgny Holmgren (sous la direction de), *Aid and Reform in Africa : Lessons from ten Case Studies*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Holzmann, Robert et Steer Jorgensen. 2001. « Social Risk Management : A New Conceptual Framework for Social Protection and Beyond. » *International Tax and Public Finance* 8(4) : pp. 529-56.
- Hopenhayn, Hugo. 2004. « Labor Market Policies and Employment Duration : The Effects of Labor Market Reform in Argentina. » In James Heckman and Carmen Pagés (sous la direction de), *Law and Employment : Lessons from the Latin America and the Caribbean*. Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research.
- Hu, Albert G. Z et Gary H. Jefferson. 2002. « FDI Impact and Spillover : Evidence from China's Electronic and Textile Industries. » *World Economy* 25(8) : pp. 1063-76.
- Hubka, Ashley et Rita Zaidi. 2004. « Innovations in Microfinance. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Hufbauer, Gary Clyde et Ben Goodrich. 2003a. « Next Move in Steel : Revocation or Retaliation. » Washington, D.C. : Institute for International Economics, International Economics Policy Briefs PB03-10.
- . 2003b. « Steel Policy : The Good, the Bad and the Ugly. » Washington, D.C. : Institute for International Economics, International Economics Policy Briefs PB03-1.
- Hunt, Sally et Graham Shuttleworth. 1996. *Competition and Choice in Electricity*. New York : John Wiley & Sons.
- Hussain, Abid. 1997. *Report of the Expert Committee on Small Enterprises*. New Delhi : État central de l'Inde, ministère de l'Industrie.
- ICSID. 2003. « Disputes before the Centre. » *News from ICSID* 20(1) : pp. 2-2.
- IDA Ireland. 2002. *IDA Annual Report 2002 : Enriching Ireland*. Dublin : Industrial Development Agency.
- Impavido, Gregorio. 2001. *Assessment of Implementation of the IAIS Insurance Supervisory Principles*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Impavido, Gregorio, Alberto R. Musalem et Thierry Tresselt. 2003. « The Impact of Contractual Savings Institutions on Securities Markets. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Papers Series 2948.
- Inde, ministère des Finances. 2003. *Economic Survey 2002-2003*. New Delhi : Inde, ministère des Finances.
- Inde, ministère des Petites entreprises. 2003. *Annual Report 2002-2003*. New Delhi : Inde, ministère des Petites entreprises.
- Inglehart, Ronald et al.. 2000. *World Values Surveys and European Values Surveys, 1981-1984, 1990-1993 et 1995-1997*. Ann Arbor, Michigan : Inter University Consortium for Political and Social Research [distributeur].
- Institut international pour l'environnement et le développement. 2001. *From Abundance to Scarcity—The Closing of the Frontier : Addressing Land Issues in West & Central Africa*. Londres : Institut international pour l'environnement et le développement, Drylands Program.
- Irwin, Timothy C. 2004. « Accounting for Public-Private Partnerships : How Should Governments Report Guarantees and Long-term Purchase Contracts. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Iyigun, Murat F. et Dani Rodrik. 2003. « On the Efficacy of Reforms : Policy Tinkering, Institutional Change et Entrepreneurship. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10455.
- Jadresic, Alejandro. 2000. « Promoting Private Investment in Rural Electrification : The Case of Chile. » Washington, D.C. : World Bank Viewpoint Note 214.
- Jaffe, Adam B., Steven R. Peterson, Paul R. Portney et Robert N. Stavins. 1995. « Environmental Regulation and the Competitiveness of U.S. Manufacturing : What Does the Evidence Tell Us ? » *Journal of Economic Literature* 33(1) : pp. 132-63.
- Jalan, Jyotsna et Martin Ravallion. 2003. « Estimating the Benefit Incidence of an Anti-Poverty Program by Propensity-Score Matching. » *Journal of Business and Economic Statistics* 21(1) : pp. 19-30.
- Jappelli, Tullio et Marco Pagano. 1999. « Information Sharing, Lending and Defaults : Cross-Country Evidence. » Salerno, Italy : Center for Studies in Economics and Finance, document de travail 22.
- Jenkins, Glenn P. et Chun-Yan Kuo. 2000. « Promoting Export-Oriented Foreign Direct Investment in Developing Countries : Tax and Customs. » Cambridge, Massachusetts : Harvard Institute for International Development, Consulting Assistance on Economic Reform II 65.
- Jhabvala, Renana, Ratna M. Sudarshan et Jeemol Unni (sous la direction de). 2004. *Informal Economy Centre Stage : New Structures of Employment*. New Delhi : Sage Publications India.
- Jimenez, Emmanuel. 1984. « Tenure Security and Urban Squatting. » *Review of Economic and Statistics* 66(4) : pp. 556-67.
- Joh, Sung Wook. 2003. « Corporate Governance and Firm Profitability : Evidence from Korea before the Economic Crisis. » *Journal of Financial Economics* 68(2) : pp. 287-322.
- Johnson, Simon, Peter Boone, Alasdir Breach et Eric Friedman. 2000. « Corporate Governance in the Asian Financial Crisis. » *Journal of Financial Economics* 58(1-2) : pp. 141-86.
- Johnson, Simon, John McMillan et Christopher Woodruff. 2002a. « Courts and Relational Contracts. » *Journal of Law, Economics and Organization* 18(1) : pp. 221-77.
- . 2002b. « Property Rights and Finance. » *American Economic Review* 92(5) : pp. 1335-56.
- Jones, Charles I. 2002. *Introduction to Economic Growth*. New York : W. W. Norton & Company.
- Jones, Leroy et Il Sakong. 1980. *Government, Business and Entrepreneurship in Economic Development : The Korean Case*. Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press.
- Jorgensen, Helle Bank, Michael Peder Pruzan-Jorgensen, Margaret Jungk et Aaron Cramer. 2003. *Strengthening Implementation of*

- Corporate Social Responsibility in Global Supply Chains*. Washington, D.C. : Banque mondiale et Société financière internationale.
- Jovanovic, Boyan. 1995. « Learning and Growth. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 5383.
- Kabeer, N. 2003. *Gender Mainstreaming in Poverty Eradication and the Millennium Development Goals : A Handbook for Policy-makers and other Stakeholders*. Londres : Secrétariat du Commonwealth.
- Kagel, John H. et Alvin E. Roth (sous la direction de). 1995. *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton, N.J. : Princeton University Press.
- Kahkonen, Satu, Young Lee, Patrick Meagher et Haji Semboja. 2001. « Contracting Practices in an African Economy : Industrial Firms and Suppliers in Tanzania. » College Park, MD : University of Maryland, IRIS Center Working Paper 242.
- Kahneman, Daniel et Amos Tversky (sous la direction de) 2000. *Choices, Values and Frames*. Cambridge, Royaume-Uni : Press Syndicate of the University of Cambridge.
- Kaminsky, Graciela L., Carmen M. Reinhart et Carlos A. Végh. 2003. « The Unholy Trinity of Financial Contagion. » *Journal of Economic Perspectives* 17(4) : pp. 51-74.
- Kapur, Devesh. 2001. « Diasporas and Technology Transfers. » *Journal of Human Development* 2(2) : pp. 265-86.
- Katrak, Homi. 1999. « Small-Scale Enterprise Policy in Developing Countries : An Analysis of India's Reservation Policy. » *Journal of International Development* 11(5) : pp. 701-15.
- Kaufmann, Daniel. 2002. « Rethinking Governance : Empirical Lessons Challenge Orthodoxy. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- . 2003. « Governance Redux : The Empirical Challenge. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay et Massimo Mastruzzi. 2003. « Governance Matters III : Governance Indicators for 1996-2002. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Report Series 3106.
- Kay, John. 2003. *The Truth About Markets : Their Genius, Their Limits et Their Follies*. Londres : Allen Lane.
- Kee, Hiau Looi et Bernard Hoekman. 2003. « Imports, Entry et Competition Law as Market Disciplines. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3031.
- Keefer, Philip. 2002. « The Political Economy of Corruption in Indonesia. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- . 2003. « The Political Economy of Public Spending Decisions in the Dominican Republic. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- . 2004. « A Review of the Political Economy of Governance : From Property Rights to Voice. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3315.
- Keefer, Philip et Stuti Khemani. 2003. « Democracy, Public Expenditures et the Poor. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3154.
- Keller, Wolfgang. 2001. « International Technology Diffusion. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 8573.
- Keller, Wolfgang et Arik Levinson. 2002. « Pollution Abatement Costs and Foreign Direct Investment Inflows to U.S. States. » *Review of Economics and Statistics* 84(4) : pp. 691-703.
- Keynes, John M. 1936. *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*. Paris : éditions Payot.
- Khemani, R. S. 2002. « Competition Policy, Economic Adjustment and Competitiveness. » In Ijaz Nabi et Manjula Luthria (sous la direction de), *Building Competitive Firms : Incentives and Capabilities*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Khemani, Stuti. 2004. « Political Cycles in a Developing Economy : Effects of Elections in the Indian States. » *Journal of Development Economics* 73(1) : pp. 125-54.
- Kikeri, Sunita. 1998. « Privatization and Labor : What Happens to Workers when Governments Divest ? » Washington, D.C. : Banque mondiale Technical Paper 396.
- Kim, Linsu. 1997. *Imitation to Innovation : The Dynamics of Korea's Technological Learning*. Cambridge, Massachusetts : Harvard Business School Press.
- King, Robert G. et Ross Levine. 1993. « Finance and Growth : Schumpeter Might be Right. » *Quarterly Journal of Economics* 108(3) : pp. 717-37.
- Kingdon, John W. 1995. *Agendas, Alternatives et Public Policies*. New York : Longman.
- Kirkpatrick, Colin et David Parker. 2003. « Regulatory Impact Assessment : Developing its Potential for Use in Developing Countries. » Manchester, Royaume-Uni : Centre on Regulation and Competition, Working Paper Series 56.
- Klapper, Leora et Elke Kraus. 2002. « Credit Information Infrastructure and Political Economy Issues. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Klapper, Leora, Luc Laeven et Raghuram G. Rajan. 2003. « Business Environment and Firm Entry : Evidence from International Data. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10380.
- Klapper, Leora F. et Inessa Love. À paraître. « Corporate Governance, Investor Protection et Performance in Emerging Markets. » *Journal of Corporate Finance*.
- Klapper, Leora F. et Rida Zaidi. 2004. « A Survey of Government Regulation and Intervention in Financial Markets. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Klasen, Stephan. 1999. « Does Gender Inequality Reduce Growth and Development ? Evidence from Cross-country Regressions. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Report on Gender et Development Working Paper Serie 7.
- Klasen, Stephan et Francesca Lamanna. 2003. « The Impact of Gender Inequality in Éducation and Employment on Economic Growth in the Middle East and North Africa. » Université de Munich. Munich. Document interne.
- Klasen, Stephan et Ingrid Woolard. 2001. « Surviving Unemployment without State Support : Unemployment and Household Formation in South Africa. » Bonn, Allemagne : Institut zur Zukunft der Arbeit, document de travail 237.
- Klein, Daniel B. 1992. « Promise Keeping in the Great Society : A Model of Credit Information Sharing. » *Economics and Politics* 4(2) : pp. 117-36.
- Klein, Michael U. et Bitu Hadjimichael. 2003. *The Private Sector in Development : Entrepreneurship, Regulation et Competitive Disciplines*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Klein, Michael U. et Neil Roger. 1994. « Back to the Future : The Potential in Infrastructure and Privatization. » In Richard O'Brien

- (sous la direction de), *Finance and the International Economy Vol. 8 : The AMEX Bank Review Prize Essays : In Memory of Robert Marjolin*. New York : Oxford University Press.
- Klenow, Peter et Andrés Rodríguez-Clare. 1997. « Economic Growth : A Review Essay. » *Journal of Monetary Economics* 40(3) : pp. 597-617.
- Klitgaard, Robert. 1998. « International Cooperation Against Corruption. » *Finance and Development* 35(1) : pp. 3-6.
- . 2000. « Subverting Corruption. » *Finance and Development* 37(2) : pp. 2-5.
- Knack, Stephen et Philip Keefer. 1995a. « Institutions and Economic Performance : Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. » *Economics and Politics* 7(3) : pp. 207-227.
- . 1995b. « Institutions and Economic Performance : Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. » *Economics and Politics* 7(3) : pp. 207-27.
- Kokko, Ari. 2002. « Globalization and FDI Incentives. » Document présenté lors de la conférence ABCDE-Europe de la Banque mondiale. Oslo, Norvège. 22 juin.
- Komives, Kristin, Dale Whittington et Xun Wu. 2003. « Infrastructure Coverage and the Poor : A Global Perspective. » In Timothy C. Irwin et Penelope J. Brook (sous la direction de), *Infrastructure for Poor People : Public Policy for Private Provision*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Kostrzeva, Karina. 2003. « New Quality of Law-drafting Process and Public Administration in Poland Concerning the Harmonization with EU Legislation. » Document présenté à la conférence sur l'évaluation de l'impact de la réglementation (*Regulatory Impact Assessment Conference*). American University of Bulgaria. 27 février.
- Kovacic, William E. 1997. « Getting Started : Creating New Competition Policy Institutions in Transition Economies. » *Brooklyn Journal of International Law* 23(2) : pp. 1197-225.
- Kraay, Aart. 1999. « Exports and Economic Performance : Evidence from a Panel of Chinese Enterprises. » *Revue d'Economie du Développement* 0(1-2) : pp. 183-207.
- . 2003. « What Can Cross-Country Regressions Tell Us About the Determinants of Pro-Poor Growth ? » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Krueger, Anne. 1996. « Observations on International Labor Standards and Trade. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 5632.
- , sous la direction de. 2000. *Economic Policy Reform : The Second Stage*. Chicago, Illinois : University of Chicago Press.
- Krugman, Paul. 1997. *The Age of Diminished Expectations : U.S. Economic Policy in the 1990s*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- Krumm, Kathie et Homi Kharas. 2004. « Overview. » In Kathie Krumm et Homi Kharas (sous la direction de), *East Asia Integrates : A Trade Policy Agenda for Shared Growth*. Washington, D.C. : Banque mondiale et Oxford University Press.
- Kubler, Dorothea. 2001. « On the Regulation of Social Norms. » *Journal of Law, Economics et Organization* 17(2) : pp. 449-76.
- Kugler, Adriana. 2002. « From Severance Pay to Self-Insurance : Effects of Severance Payments Savings Accounts in Colombia. » Bonn, Allemagne : Institut zur Zukunft der Arbeit, document de travail 434.
- Kugler, Adriana et Giovanni Pica. 2003. « Effects of Employment Protection and Product Market Regulations on the Italian Labor Market. » Bonn, Allemagne : Institut zur Zukunft der Arbeit, document de travail 948.
- Kugler, Maurice. 2001. « Externalities from Foreign Direct Investment : The Sectoral Pattern of Spillovers and Linkages. » University of Southampton. Southampton. Document interne.
- La Porta, Rafael, Florencio López-de-Silanes, Andrei Shleifer et Robert Vishny. 1997. « Legal Determinants of External Finance. » *Journal of Finance* 52(3) : pp. 1131-50.
- La Porta, Rafael et Florencio López-de-Silanes. 2001. « Creditor Protection and Bankruptcy Law Reform. » In Stijn Claessens, Simeon Djankov et Ashoka Mody (sous la direction de), *Resolution of Financial Distress : An International Perspective on the Design of Bankruptcy Laws*. Washington DC : Banque mondiale.
- La Porta, Rafael, Florencio López-de-Silanes et Andrei Shleifer. 2002. « Government Ownership of Banks. » *Journal of Finance* 57(1) : pp. 265-301.
- La Porta, Rafael, Florencio López-de-Silanes, Andrei Shleifer et Robert Vishny. 1998. « Law and Finance. » *Journal of Political Economy* 106(6) : pp. 1113-55.
- . 1999. « The Quality of Government. » *Journal of Law, Economics et Organization* 15(1) : pp. 222-79.
- Laevan, Luc et Christopher Woodruff. 2003. « The Quality of the Legal System, Firm Ownership et Firm Size. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3246.
- Laffont, Jean-Jacques et Jean Tirole. 1991. « The Politics of Government Decision Making : A Theory of Regulatory Capture. » *Quarterly Journal of Economics* 106(4) : pp. 1089-127.
- Lal, Sumir. 2004. « Can Good Economics Ever Be Good Politics ? Case Study of the Power Sector in India. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Lall, Sanjaya. 2000. « Selective Industrial and Trade Policies in Developing Countries : Theoretical and Empirical Issues. » Oxford, Royaume-Uni : Queen Elizabeth House Working Paper Series 48.
- . 2003. « Reinventing Industrial Strategy : The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness. » Oxford, Royaume-Uni : Queen Elizabeth House Working Paper Series 111.
- Lamech, Ranjit et Kazim Saeed. 2003. « What International Investors Look for When Investing in Developing Countries : Results from a Survey of International Investors in the Power Sector. » Washington, D.C. : World Bank Energy and Mining Sector Board Paper Series 6.
- Lanjouw, Jean O. et Philip I. Levy. 2002. « Untitled : A Study of Formal and Informal Property Rights in Urban Ecuador. » *Economic Journal* 112(482) : pp. 986-1019.
- Lanjouw, Peter et A. Shariff. 1999. « Rural Poverty and Non-Farm Employment in India : Evidence from Survey Data. » Université Charles. Prague. Document interne.
- Lanjouw, Peter et Nicholas Stern. 1998. *Economic Development in Palampur over Five Decades*. Oxford et New York : Oxford University Press.
- Lawson, Cina et Natalie Meyenn. 2000. « Bringing Cellular Phone Service to Rural Areas : Grameen Telecom and Village Pay phones in Bangladesh. » Washington, D.C. : World Bank Public Policy for the Private Sector Note 205.
- Lax, David A. et James K. Sebenis. 1986. *The Manager as Negotiator : Bargaining for Co-operation and Competitive Gain*. New York : Free Press.

- Lederman, Daniel et William F. Maloney. 2003. « R&D and Development. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3024.
- Lederman, Daniel et Laura Saenz. 2003. « Innovation and Development Around the World 1960-2000. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Lee, Charles et David Ng. 2002. « Corruption and International Valuation : Does Virtue Pay ? » Cornell University. Cornell. Document interne.
- Lee, Norman. 2002. « Developing and Applying Regulatory Impact Assessment Methodologies in Low and Middle Income Countries. » Manchester, Royaume-Uni : Centre on Regulation and Competition, Working Paper Series 30.
- Lee, Sang M. et Suzanne J. Peterson. 2000. « Culture, Entrepreneurial Orientation et Global Competitiveness. » *Journal of World Business* 35(4) : pp. 401-16.
- Leite, Carlos et Jens Weidmann. 1999. « Does Mother Nature Corrupt ? Natural Resources, Corruption et Economic Growth. » Washington, D.C. : Fonds monétaire international, document de travail WP/99/85. Disponible en ligne sur http://www.imf.org/external/pubs/cat/wp1_sp.cfm?s_year=1997&e_year=2001&brtype=default.
- Levi, Margaret. 1988. *Of Rule and Revenue*. Berkeley : University of California Press.
- Levine, Ross. 1997. « Financial Development and Economic Growth : Views and Agenda. » *Journal of Economic Literature* 35(2) : pp. 688-726.
- Levine, Ross, Norman Loayza et Thorsten Beck. 2000. « Financial Intermediation and Growth : Causality and Causes. » *Journal of Monetary Economics* 46(1) : pp. 31-77.
- Levinsohn, James. 1993. « Testing the Imports-as-Market-Discipline Hypothesis. » *Journal of International Economics* 35(1-2) : pp. 1-22.
- Levitt, Arthur. 1998. « The Importance of High Quality Accounting Standards. » *Accounting Horizons* 12 : pp. 79-82.
- Levy, Brian et Pablo T. Spiller. 1994. « The Institutional Foundations of Regulatory Commitment : A Comparative Analysis of Telecommunications Regulation. » *Journal of Law, Economics and Organization* 10(2) : pp. 201-46.
- (sous la direction de) 1996. *Regulations, Institutions et Commitment : Comparative Studies of Telecommunications*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Levy-Yeyati, Eduardo, María Soledad Martínez Peria et Sergio L. Schmukler. 2004. « Market Discipline in Emerging Economies : Beyond Bank Fundamentals. » In William C. Hunter, George G. Kaufman, Claudio Borio et Kostas Tsatsaronis (sous la direction de), *Market Discipline across Countries and Industries*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- Lewis, William W. 2004. *The Power of Productivity : Wealth, Poverty and the Threat to Global Stability*. Chicago : University of Chicago Press.
- Li, Hongyi, Lyn Squire et Heng-fu Zou. 1998. « Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality. » *Economic Journal* 108(406) : pp. 26-43.
- Li, Shaomin, Shuhe Li et Weiyang Zhang. 1999. « Cross-regional Competition and Privatization in China. » *MOCT-MOST* 9(1) : pp. 75-8.
- Liautaud, Gerard. 2001. « Maintaining Roads : Experience with Output-Based Contracts in Argentina. » In Penelope J. Brook et Suzanne M. Smith (sous la direction de), *Contracting for Public Services : Outputbased Aid and Its Applications*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Libecap, Gary D. 1994. *Contracting for Property Rights*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Lifsher, Marc. 2001. « If He Can Fight Crime There, He'll Fight It Anywhere. » *Wall Street Journal*, 8 mars. Page A18.
- Limão, Nuno et Anthony J. Venables. 2001. « Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs et Trade. » *Banque mondiale Economic Review* 15(3) : pp. 451-79.
- Lin, Justin Yifu. 1992. « Rural Reforms and Agricultural Growth in China. » *American Economic Review* 82(1) : pp. 34-51.
- Lipsey, Richard et Kevin Lancaster. 1956. « The General Theory of Second Best. » *Review of Economic Studies* 25(1) : pp. 11-32.
- List, John A., Daniel L. Millimet, Per G. Fredricksson et W. Warren McHone. 2003. « Effects of Environmental Regulations on Manufacturing Plant Births : Evidence from a Propensity Score Matching Estimator. » *Review of Economics and Statistics* 85(4) : pp. 944-52.
- Litvin, Daniel. 2003. *Empires of Profit : Commerce, Conquest and Corporate Responsibility*. New York : Texere.
- Liu, Jin-Tan, Meng-Wen Tsou et James K. Hammit. 1999. « Export Activity and Productivity : Evidence from the Taiwan Electronics Industry. » *Weltwirtschaftliches Archiv* 135(4) : pp. 675-91.
- Lobo, Albert et Suresh Balakrishnan. 2002. *Report Card on Service of Bhoomi Kiosks : An Assessment of Benefits by Users of the Computerized Land Records System in Karnataka*. Bangalore, Inde : Public Affairs Centre.
- Londoño, Juan Luis et Rodrigo Guerrero. 2000. « Violencia en América Latina : Epidemiología y Costos. » In Rodrigo Guerrero, Alejandro Gaviria et Juan Luis Londoño (sous la direction de), *Asalto al Desarrollo : Violencia en América Latina*. Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement.
- López, Humberto. 2003. *Pro Growth, Pro Poor : Is there a Trade off?* Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Love, Inessa et Nataliya Mylenko. 2003. « Credit Reporting and Financing Constraints. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3142.
- Lovei, Laszlo et Alastair McKechnie. 2000. « The Costs of Corruption for the Poor. » Washington, D.C. : World Bank Policy for the Private Sector Note 207.
- Lumpkin, G. T. et Gregory G. Dess. 1996. « Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. » *Academy of Management Review* 21(1) : pp. 135-72.
- Lund, Frances et Caroline Skinner. 2004. « The Investment Climate for the Informal Economy : A Case of Durban, South Africa. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Luthria, Manjula et Keith E. Maskus. 2004. « Protecting Industrial Inventions, Authors' Rights et Traditional Knowledge : Relevance, Lessons et Unresolved Issues. » In Keith E. Krumm et Homi Kharas (sous la direction de), *East Asia Integrates : A Trade Policy for Shared Growth*. Washington, D.C. : Banque mondiale et Oxford University Press.

- MacIsaac, Donra et Martin Rama. 1997. « Determinants of Hourly Earnings in Ecuador : The Role of Labor Market Regulations. » *Journal of Labor Economics* 15(3) : pp. 136-65.
- MacIsaac, Donra et Martin Rama. 2001. « Mandatory Severance Pay : Its Coverage and Effects in Peru. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2626.
- Macours, Karen. 2003. « Insecurity of Property Rights and Matching in Land Rental Markets in Latin America. » Thèse de doctorat. University of California à Berkeley.
- Madani, Dorsati. 1999. « A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2238.
- Maddison, Angus. 1995. *L'économie mondiale 1820/1992*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2003. *L'économie mondiale. Statistiques historiques*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- Maggi, Giovanni et Andres Rodríguez-Clare. 1998. « The Value of Trade Agreements in the Presence of Political Pressures. » *Journal of Political Economy* 106(3) : pp. 574-601.
- Magno, Marife T. et Richard L. Meyer. 1988. « Guarantee Schemes : An Alternative to the Supervised Credit Program. » Document présenté à la conférence sur l'intermédiation financière dans le secteur rural, politique et résultats (*Financial Intermediation in the Rural Sector : Research Results and Policy Issues*). Manille, Philippines. 26 sep.-tembre.
- Majone, Giandomenico. 1996. « Temporal Consistency and Policy Credibility : Why Democracies Need Non-Majoritarian Institutions. » Florence : Institut universitaire européen, Centre Robert Schumann, document de travail 57.
- Mallon, Raymond. 2004. « Managing Investment Climate Reforms : Vietnam Case Study. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Maloney, William F. 2004. « Informality Revisited. » *World Development* 32(7) : pp. 1159-78.
- Maloney, William F. et Jairo Núñez. 2004. « Measuring the Impact of Minimum Wages : Evidence from Latin America. » In James Heckman et Carmen Pagés (sous la direction de), *Law and Employment : Lessons from Latin America and the Caribbean*. Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research.
- Maloney, William F. et Eduardo Pontual Ribeiro. 2001. « Employment and Wage Effects of Mexican Unions—A Case of Extreme Efficient Bargaining. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Malthus, Thomas. 1798. *Essays on the Principle of Population*. Londres : J. Johnson.
- Management Systems International. 1996. *Case Study of Impact on Sub-Borrower Enterprises in Two PRE Projects, Philippines*. Washington, D.C. : Office of Program Review, Bureau of Private Enterprise, USAID.
- Mani, Sunil. 2001a. « Globalization, Markets for Technology and the Relevance of Innovation Policies in Developing Countries. » Nairobi : African Technology Policy Studies Network Special Paper 2.
- . 2001b. « Role of Government in Promoting Innovation in the Enterprise Sector : An Analysis of the Indian Experience. » Maastricht, Pays-Bas : United Nations University Institute, for New Technologies, Discussion Paper 2001-3.
- Martin, John P. et David Grubb. 2001. « What Works and for whom : A Review of OECD Countries' Experiences with Active Labour Market Policies. » *Swedish Economic Policy Review* 18(2) : pp. 9-56.
- Martin, Will et Keith E. Maskus. 2001. « Core Labor Standards and Competitiveness : Implications for Global Trade Policy. » *Review of International Economics* 9(2) : pp. 317-28.
- Martinez Peria, María Soledad et Sergio Schmukler. 2001. « Do Depositors Punish Banks for 'Bad' Behaviour ? : Market Discipline, Deposit Insurance et Banking Crisis ? » *Journal of Finance* 56(3) : pp. 1029-51.
- Maskus, Keith E. 1997. « Should Core Labor Standards be Imposed Through International Trade Policy ? » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 1817.
- . 2002. *Benefiting from Intellectual Property Protection*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Mattei, Ugo. 2000. *Basic Principles of Property Law : A Comparative Legal and Economic Introduction*. Westport, Connecticut : Greenwood Press.
- Matusz, Steven J. et David Tarr. 1999. « Adjusting to Trade Policy Reform. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2142.
- Maxfield, Sylvia et Ben Ross Schneider. 1997. *Business and the State in Developing Countries*. Ithaca, New York : Cornell University Press.
- Mazza, Jacqueline. 1999. « Unemployment Insurance : Case Studies and Lessons for Latin America and the Caribbean. » Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement, Technical Study RE2/SO2.
- McArthur, John W. et Jeffrey D. Sachs. 2001. « Institutions and Geography : Comment on Acemoglu, Johnson and Robinson (2000). » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 8114.
- McCubbins, Marthew et Arthur Lupia. 1998. « Political Credibility and Economic Reform. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- McDonald, G. J. 1994. « Testimony Given to the U.S. Senate. » In Ronald G. Slaby, Renée Wilson-Brewer et Kimberly Dash (sous la direction de), *Aggressors, Victims and Bystanders : Thinking and Acting to Prevent Violence*. Newton, Massachusetts : Éducation Development Center.
- McGrath, Rita G., Ian C. MacMillan et Sari Scheinberg. 1992. « Elitists, Risk-Takers et Rugged Individualists ? An Exploratory Analysis of Cultural Differences Between Entrepreneurs and Non-Entrepreneurs. » *Journal of Business Venturing* 7(2) : pp. 115-135.
- McKinsey & Company. 2002. *McKinsey Global Investor Opinion Survey on Corporate Governance*. Washington, D.C. : McKinsey & Company.
- McKinsey Global Institute. 2003. *New Horizons : Multinational Company Investment in Developing Economies*. San Francisco, Californie : McKinsey & Company.
- McMillan, John. 2002. *Reinventing the Bazaar : A Natural History of Markets*. New York : W.W. Norton and Company.
- McMillan, John et Christopher Woodruff. 2002. « The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies. » *Journal of Economic Perspectives* 16(3) : pp. 153-70.
- McMillan, Margaret, Dani Rodrik et Karen Horn Welch. 2002. « When Economic Reform Goes Wrong : Cashews in Mozam-

- bique. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9117.
- Mead, Donald C. et Carl Liedholm. 1998. « The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries. » *World Development* 26(1) : pp. 61-74.
- Meggison, William L. et Jeffrey M. Netter. 2001. « From State to Market : A Survey of Empirical Studies on Privatization. » *Journal of Economic Literature* 39(2) : pp. 321-89.
- Mendoza, Enrique G. et Linda L. Tesar. 2003. « Winners and Losers of Tax Competition in the European Union. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 10051.
- Menezes Filho, N., H. Zylberstajn, J. P. Chahad et E. Pazello. 2002. « Unions and the Economic Performance of Brazilian Establishments. » Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement, Research Network Working Paper R464.
- Messick, Richard. 1999. « Reducing Court Delays : Five Lessons from the United States. » Washington, D.C. : World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network (PREM) Note 34.
- Micklethwait, John et Adrian Wooldridge. 2003. *The Company : A Short History of a Revolutionary Idea*. New York : Modern Library.
- Middleton, John, Adrian Ziderman et Arvil van Adams. 1993. *Skills for Productivity : Vocational Education and Training in Developing Countries*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Midlarsky, Manus I. 1999. *The Evolution of Inequality : War, State Survival et Democracy in Comparative Perspective*. Stanford, Californie : Stanford University Press.
- MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency). 2002. *Foreign Direct Investment Survey*. Washington, D.C. : Multilateral Investment Guarantee Agency.
- Migliorisi, Stefano et Marco Galmarini. 2004. « Donor Assistance to Investment Climate Reforms. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Miles, Rebecca. 2002. « Employment and Unemployment in Jordan : the Importance of the Gender System. » *World Development* 30(3) : pp. 413-27.
- Milgrom, Paul R., Douglas C. North et Barry R. Weingast. 1990. « The Role of Institutions in the Revival of Trade : The Law Merchant, Private Judges et the Champagne Fairs. » *Economics and Politics* 2(1) : pp. 1-23.
- Miller, Danny. 1983. « The Correlates of Entrepreneurship in Three Types of Firms. » *Management Science* 29(7) : pp. 770-91.
- Miller, Danny et Peter H. Friesen. 1982. « Innovation in Conservative and Entrepreneurial Firms : Two Models of Strategic Momentum. » *Strategic Management Journal* 3(1) : pp. 1-25.
- Miller, Margaret. 2003. « Credit Reporting Systems around the Globe : The State of the Art in Public Credit Registries and Private Credit Reporting Firms. » In Margaret Miller (sous la direction de), *Credit Reporting Systems and the International Economy*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- Minot, Nicholas et Francesco Goletti. 2000. *Rice Market Liberalization and Poverty in Vietnam*. Washington, D.C. : IFPRI (Institut international de recherche sur les politiques alimentaires), Research Report 114.
- Miralles, Dennis R. 2002. « Government Administrative Practices as Obstacles in Investment. » Document présenté au séminaire APEC sur les guichets uniques pour les investissements (*APEC Seminar on Investments' One Stop Shop*). Lima, Pérou.
- Mitra, Pradeep et Nicholas Stern. 2003. « Tax Systems in Transition. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2947.
- Mitullah, Winnie V. 2004. « Street Vending in African Cities : A Synthesis of Empirical Findings From Kenya, Cote d'Ivoire, Ghana, Zimbabwe, Uganda and South Africa. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Mnookin, Robert et William Kornhauser. 1979. « Bargaining in the Shadow of the Law : The Case of Divorce. » *Yale Law Journal* 88 : pp. 950-97.
- Mockus, Antanas. 2002. « Cultura Ciudadana : Programa Contra la Violencia en Santa Fe de Bogotá, Colombia, 1995-1997. » Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement, département du développement durable, document technique 127.
- Mody, Ashoka. 1999. « Industrial Policy After the East Asian Crisis : From Outward Orientation to New Internal Capabilities ? » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2112.
- Mondino, Guillermo et Silvia Montoya. 2004. « The Effects of Labor Market Regulations on Employment Decisions by Firms : Empirical Evidence for Argentina. » In James Heckman et Carmen Pagés (sous la direction de), *Law and Employment : Lessons from the Latin America and the Caribbean*. Cambridge, Massachusetts et Chicago, Illinois : National Bureau of Economic Research and University of Chicago.
- Montenegro, Claudio E. et Carmen Pagés. 2004. « Who Benefits from Labor Market Regulations ? Chile 1960-1998. » In James Heckman et Carmen Pagés (sous la direction de), *Law and Employment : Lessons from the Latin America and the Caribbean*. Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research.
- Montiel, Peter et Carmen M. Reinhart. 1999. « Do Capital Controls and Macroeconomic Policies Influence the Volume and Composition of Capital Flows ? Evidence from the 1990s. » *Journal of International Money and Finance* 18(4) : pp. 519-35.
- Moore, Mick. 1998. « Death Without Taxes : Democracy, State Capacity et Aid Dependence in The Fourth World. » In Mark Robinson et Gordon White (sous la direction de), *The Democratic Developmental State : Political and Institutional Design*. New York : Oxford University Press.
- Moran, Theodore H. 1998. *Foreign Direct Investment and Development*. Washington, D.C. : Institute for International Economics.
- . 2001. *Parental Supervision : The New Paradigm for Foreign Direct Investment and Development*. Washington, D.C. : Institute for International Economics.
- . 2002. *Beyond Sweatshops : Foreign Direct Investment and Globalization in Developing Countries*. Washington, D.C. : Brookings Institution.
- Morduch, Jonathan. 1997. « The Microfinance Revolution. » Harvard University. Cambridge, Massachusetts Document interne.
- . 1999a. « Between the State and the Market : Can Informal Insurance Patch the Safety Net ? » *Banque mondiale Research Observer* 14(2) : pp. 187-207.
- . 1999b. « The Microfinance Promise. » *Journal of Economic Literature* 37(4) : pp. 1569-614.

- Morduch, Jonathan, Elizabeth Littlefield et Syed Hashemi. 2003. « Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals ? » Washington, D.C. : CGAP Focus Note 24.
- Morisset, Jacques. 2003a. « Does a Country Need a Promotion Agency to Attract Foreign Direct Investment ? A Small Analytical Model Applied to 58 Countries. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3028.
- . 2003b. « Tax Incentives : Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment. » Washington, D.C. : Banque mondiale Private Sector and Infrastructure Network Viewpoint Note 253.
- Morisset, Jacques et Kelly Andrews-Johnson. 2003. « The Effectiveness of Promotion Agencies at Attracting Foreign Direct Investment. » Washington, D.C. : Foreign Investment Advisory Service, Occasional Paper 16.
- Morris, Fiorina et Kenneth Shepsle. 1990. « A Positive Theory of Negative Voting. » In John A. Ferejohn et James J. Kuklinski (sous la direction de), *Information and Democratic Processes*. Urbana, Illinois : University of Illinois Press.
- Morris, Sebastian, Rakesh Basant, Keshab Das, K. Ramachandran et Abraham Koshy. 2001. *The Growth and Transformation of Small Firms in India*. New Delhi : Oxford University Press.
- Muendler, Marc-Andreas. 2002. « Trade, Technology et Productivity : A Study of Brazilian Manufacturers. » University of California, San Diego, San Diego, Californie. Document interne.
- Mukherjee, Amitabha. 2002. « Lessons from Armenia's Institutional and Governance Review. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Public Sector, PREM Note 76.
- Muller, Jerry Z. 2002. *The Mind and the Market : Capitalism in Modern European Thought*. New York : Anchor Books.
- Mulligan, Casey. 2002. « Capital Tax Incidence : First Impressions from the Time Series. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9374.
- Murdoch, James C. et Todd Sandler. 2002. « Economic Growth, Civil Wars et Spatial Spillovers. » *Journal of Conflict Resolution* 46(1) : pp. 91-110.
- Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer et Robert W. Vishny. 1993. « Why is Rent-Seeking so Costly to Growth ? » *American Economic Review* 83(2) : pp. 409-14.
- Mwangi, Anthony. 2003. « Final Report on the Survey on Customs Reform and Modernization in Mozambique. » Banque mondiale, Washington, D.C. Document interne.
- Mwangi, Ester, Paul Ongugo et Jane Njuguna. 2000. « Decentralizing Institutions for Forest Conservation in Kenya : Comparative Analysis of Resource Conservation Outcomes under National Park and Forest Reserve Regimes in Mt. Elgon Forest Ecosystem. » Document présenté lors de la 8^e conférence de l'*International Association for the Study of Common Property*. Bloomington, Indiana. 31 mai.
- Narayan, Deepa, Robert Chambers, Meera Kaul Shah et Patti Petesch. 2000. *Voices of the Poor : Crying Out for Change*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Nathan Associates Inc. 2003. *Intellectual Property and Developing Countries : An Overview*. Arlington, VA : Nathan Associates Inc.
- Nations Unies. 2000. *The World's Women 2000 : Trends and Statistics*. New York : Nations Unies. Disponible en ligne sur <http://unsstats.un.org/unsd/demographic/ww2000/>.
- . 2002a. *International Migration Report 2002*. New York : Nations Unies. Département des affaires économiques et sociales. Division de la population.
- . 2002b. *World Population Prospects : The 2002 Revision Population Database*. New York : Nations Unies. Département des affaires économiques et sociales. Division de la population.
- Navarrete, Camilo. 2004. « Managing Investment Climate Reforms : Colombian Ports Sector Reform Case Study. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Nestoriak, Nicole. 2004. « Endogenous Technology and Local Labor Market Skill. » University of Maryland. College Park, Maryland. Document interne.
- Newbery, David et Michael Pollitt. 1997. « The Restructuring and Privatization of Britain's Central Electricity Generating Board (CEGB)—Was it Worth it ? » *Journal of Industrial Economics* 45(3) : pp. 269-303.
- Newell, Richard G., James N. Sanchirico et Suzi Kerr. 2002. « An Empirical Analysis of New Zealand's ITQ Markets. » Document présenté à la conférence de l'IIFET sur la pêche dans une économie mondialisée (*Fisheries on the Global Economy*). Wellington, Nouvelle-Zélande. 19 août.
- Nicholls, J. 1998. « Student Financing in the Developing World : Applying Income-contingent Approaches to Cost Recovery. » University of Melbourne, Department of Science and Maths Education. Melbourne, Australie. Document interne.
- Nicholson, Michael W. 2003. « Quantifying Antitrust Regimes. » Federal Trade Commission. Washington, D.C. Document interne.
- Nickell, Stephen et Richard Layard. 1999. « Labor Market Institutions and Economic Performance. » In Orley Ashenfelter et David Card (sous la direction de), *Handbook of Labor Economics*. Amsterdam : Elsevier B.V.
- Nicoletti, Giuseppe, Robert Haffner, Stephen Nickell, Stefano Scarpetta et Gylfi Zoega. 2001. « European Integration, Liberalization and Labor-Market Performance. » In Giuseppe Bertola, Tito Boeri et Giuseppe Nicoletti (sous la direction de), *Welfare and Employment in a United Europe*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.
- Nicoletti, Giuseppe et Stefano Scarpetta. 2003. « Regulation, Productivity and Growth : OCDE Evidence. » *Economic Policy* 18(36) : pp. 9-51.
- Njoku, J. E. et P. C. Obasi. 1991. « Loan Repayment and its Determinants Under the Agricultural Credit Guarantee Scheme in Imo State, Nigeria. » *Savings and Development* 2 : pp. 167-80.
- Noland, Marcus et Howard Pack. 2003. *Industrial Policy in an Era of Globalization : Lessons from Asia*. Washington, D.C. : Institute for International Economics.
- North, Douglass C. 1993. « Institutions and Credible Commitment. » *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149(1) : pp. 11-23.
- North, Douglass C. et Barry R. Weingast. 1989. « Constitutions and Commitment : The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-century England. » *Journal of Economic History* 49(4) : pp. 803-32.
- Norton, Seth W. 2002. « Population Growth, Economic Freedom et the Rule of Law. » Montana : The Property and Environment Research Center (PERC) Policy Series 24. Disponible en ligne sur <http://www.perc.org/pdf/ps24.pdf>.
- Nugent, Jeffrey B. et Seung-Jae Yhee. 2002. « Small and Medium Enterprises in Korea : Achievements, Constraints and Policy Issues. » *Small Business Economics* 18(1-3) : pp. 85-119.

- O'Malley, Chris. 2004. « New Hope for a United Base. » *The Indianapolis Star*, avril 30.
- Oates, Wallace E. 2001. « Fiscal Competition and Harmonization ? Some Reflections. » *National Tax Journal* 54(3) : pp. 507-12.
- OCDE. 1997a. *Perspectives de l'emploi 1997*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 1997b. *Regulatory Reform*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 1999a. *Examen de l'OCDE de la réforme de la réglementation au Japon*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 1999b. *Examen de l'OCDE de la réforme de la réglementation au Mexique*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2000a. *Échanges internationaux et normes fondamentales du travail*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2000b. *Examen de l'OCDE de la réforme de la réglementation en Corée*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2001. *Les codes de conduite des entreprises : Étude approfondie de leur contenu*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2002a. *Politiques agricoles des pays de l'OCDE : Suivi et évaluation*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2002b. *Résumé de l'analyse des données sur les principales tendances de l'emploi et des rémunérations dans le secteur public : Mise à jours 2002*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2002c. *Regulatory Policies in OCDE Countries : From Interventionism to Regulatory Governance*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2002d. *Statistiques des recettes publiques 1965-2001 : Édition 2002*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2003a. *OCDE Economic Surveys : Chile*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2003b. *OCDE Investment Policy Reviews—China : Progress and Reform Challenges*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2003c. « Base de données OCDE/Banque mondiale sur les pratiques et procédures budgétaires ». Paris, Organisation de coopération et de développement économiques. Disponible en ligne sur <http://ocde.dyndns.org/>.
- . 2003d. *Overview of Donor and Agency Policies in Trade-related Technical Assistance and Capacity Building*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2003e. *Public Sector Transparency and International Investment Policy*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2003f. *Incitations fiscales en faveur de la recherche et du développement : Tendances et questions*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- . 2003g. *Rapport principal de l'OCDE sur l'administration électronique. L'administration électronique : Un impératif*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques.
- OCDE et OMC. 2003. *Second Joint WTO/OCDE Report on Trade-related Technical Assistance and Capacity Building*. Paris et Genève : Organisation mondiale du commerce et Organisation de coopération et de développement économiques.
- OCDE DAC. 2001. *Recommandations du CED sur le déliement de l'aide publique au développement aux pays les moins avancés*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques. Comité d'aide au développement.
- . 2003. *Coopération pour le développement - Rapport 2002*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques. Comité d'aide au développement.
- . 2004. *Coopération pour le développement - Rapport 2003*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques. Comité d'aide au développement.
- Olivier de Sardan, J. P. 1999. « A Moral Economy of Corruption in Africa. » *Journal of Modern African Studies* 37(1) : pp. 25-52.
- Olofsgård, Anders F. 2004. « The Political Economy of Reform : Institutional Change as a Tool for Political Credibility. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- OMC. 2003. *Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy. Study on Issues Relating to a Possible Multilateral Framework on Competition Policy : Note by the Secretariat*. Genève : Organisation mondiale du commerce.
- Omran, Mohammed. 2003. « Privatization, State-Ownership et Bank Performance in Egypt. » Document présenté à la conférence de la Banque mondiale sur la privatisation des banques (*Bank Privatization, World Bank Conference*). Washington, D.C. 20 novembre.
- ONUSIDA. 2003. *AIDS Epidemic Update 2003*. New York : programme conjoint des Nations Unies sur le VIH/sida.
- Open Society Institute. 2002. *Corruption and Anti-Corruption Policy in Lithuania. Monitoring the EU Accession Process : Corruption and Anti-Corruption Policy*. New York : Open Society Institute (OSI).
- Ostrom, Elinor. 2000. « Collective Action and the Evolution of Social Norms. » *Journal of Economic Perspectives* 14(3) : pp. 137-58.
- Pack, Howard. 2000. « Industrial Policy : Growth Elixir or Poison. » *Banque mondiale Research Observer* 15(1) : pp. 47-67.
- Padilla, A. Jorge et Marco Pagano. 2000. « Sharing Default Information as a Borrower Discipline Device. » *European Economic Review* 44(10) : pp. 1951-80.
- Pagés, Carmen et Claudio E. Montenegro. 1999. « Job Security and the Age Composition of Employment : Evidence from Chile. » Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement, bureau de l'économiste en chef, document de travail 398.
- Palmade, Vincent. 2004. « The Importance of Sector Level Perspective : Findings and Methodology of the McKinsey Global Institute. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Panagariya, Arvind. 2000. « Evaluating the Case for Export Subsidies. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2276.
- . 2003. « India in the 1980s and 1990s : A Triumph of Reforms. » Document présenté à la conférence sur l'histoire de deux géants : l'expérience de la Chine et de l'Inde face à la réforme et à la croissance (*Tale of Two Giants : India's and China's Experience with Reform and Growth*). New Delhi. 14 novembre.
- Parente, Stephen L. et Edward C. Prescott. 2000. *Barriers to Riches*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.

- Parra, Antonio. 2000. « Applicable Substantive Law in ICSID Arbitrations Initiated under Investment Treaties. » Contribution présentée lors de la Conférence sur les nouvelles tendances de la loi applicable (*New Trends in Governing Law*). Washington, D.C. 2 novembre.
- Pattillo, Catherine. 1998. « Investment, Uncertainty et Irreversibility in Ghana. » *FMI Staff Papers* 45(3) : pp. 522-53.
- Paulsson, Jan. 1996. « Dispute Resolution. » In Robert Pritchard, sous la direction de, *Economic Development, Foreign Investment and Law*. Londres, La Haye et Boston : Association internationale du Barreau.
- Paunovic, Igor. 2000. « Growth and Reforms in Latin America and the Caribbean in the 1990s. » Santiago du Chili : Commission économique Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC), Economic Development Division, Serie Reformas Económicas 70.
- Pavcnik, Nina. 2003. « Trade Liberalization, Exit et Productivity Improvements : Evidence from Chilean Plants. » *Review of Economic Studies* 69(238) : pp. 245-76.
- Peltzman, Sam. 1976. « Toward a more General Theory of Regulation. » *Journal of Law and Economics* 19(2) : pp. 211-40.
- Pender, John, Berhanu Gebremedhin, Samuel Benin et Simeon Ehui. 2001. « Strategies for Sustainable Agricultural Development in the Ethiopian Highlands. » *American Journal of Agricultural Economics* 83(5) : pp. 1231-40.
- Perkins, Dwight. 2000. « Law, Family Ties et the East Asian Way of Business. » In Lawrence Harrison et Samuel P. Huntington, sous la direction de, *Culture Matters : How Values Shape Human Progress*. New York : Basic Books.
- Persson, Torsten et Guido Tabellini. 2000. « Double-edged Incentives : Institutions and Policy Coordination. » In Gene M. Grossman et Kenneth S. Rogoff, sous la direction de, *Handbook of International Economics Vol. 3*. Amsterdam, New York et Oxford : Elsevier, Hollande septentrionale.
- Peters, Alan et Peter Fisher. 2004. « The Failures of Economic Development Incentives. » *Journal of the American Planning Association* 70(1) : pp. 27-37.
- Philipsen, Niels J. 2003. « Overview of the Commission's Stocktaking Exercise. » Contribution présentée lors de la Conférence sur les professions libérales (*Liberal Professions Conference*). Bruxelles. 28 octobre.
- Phillips, Charles F. Jr. 1993. *The Regulation of Public Utilities : Theory and Practice (Third Edition)*. Arlington, Virginie : Public Utilities Reports.
- Pierre, Gaëlle et Stefano Scarpetta. 2004. « Do Employers' Perceptions Square with Actual Labor Regulations ? » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- . 2004. « How Labor Market Policy Can Combine Workers' Protection and Job Creation. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Pigou, Arthur C. 1932. *The Economics of Welfare, 4th Edition*. Londres : MacMillan and Co. Ltd.
- Piore, Michael J. et Charles F. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*. New York : Basic Books.
- Pissarides, Christopher. 2000. « Human Capital and Growth : A Synthesis Report. » Paris : Centre de Développement de l'OCDE, document technique 168.
- Pistor, Katharina, Yoram Keinan, Jan Kleinheisterkamp et Mark D. West. 2003. « Evolution of Corporate Law and the Transplant Effect. » *World Bank Research Observer* 18(1) : pp. 89-112.
- Pistor, Katherina. 2000. « Patterns of Legal Change : Shareholder and Creditor Rights in Transition Economies. » *European Business Organization Law Review* 1(1) : pp. 59-108.
- Pistor, Katherina, Martin Raiser et Stanislav Gelfer. 2000. « Law and Finance in Transition Economies : Lessons from Six Countries. » *Economics of Transition* 8(2) : pp. 325-68.
- Polinsky, Mitchell A. et Steven Shavell. 2000. « The Economic Theory of Public Enforcement of Law. » *Journal of Economic Literature* 38(1) : pp. 45-76.
- Pollitt, Michael G. 2003. « Electricity Reform in Chile and Argentina : Lessons for Developing Countries. » Contribution présentée lors du séminaire de recherche d'automne du MIT (*Cambridge-MIT Institute Electricity Power Autumn Research Seminar*). Cambridge, Massachusetts, 7 novembre.
- Porter, Michael E. 1998. « Clusters and Competition : New Agendas for Companies, Governments et Institutions. » In Michael E. Porter, sous la direction de, *On Competition*. Cambridge, Massachusetts : Harvard Business Review.
- . 2000. « Attitudes, Values, Beliefs et the Microeconomics of Prosperity. » In Lawrence E. Harrison et Samuel P. Huntington, sous la direction de, *Culture Matters : How Values Shape Human Progress*. New York, N.Y. : Basic Books.
- . 2003. « The Economic Performance of Regions. » *Regional Studies* 37(6-7) : pp. 549-78.
- Pound, Roscoe. 1959. *Jurisprudence vol. III*. Saint Paul, Minnesota : West Publishing Company.
- PPIAF. 2003. *FY2003 Annual Report*. Washington, D.C. : Public-Private Infrastructure Advisory Facility, Banque mondiale.
- PPIAF et Banque mondiale. 2002. *Private Solutions for Infrastructure in Cambodia*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Pritchett, Lant. 1997. « Divergence, Big Time. » *Journal of Economic Perspectives* 11(3) : pp. 3-17.
- . 2001. « Where Has All the Éducation Gone ? » *Banque mondiale Economic Review* 15(3) : pp. 367-91.
- . 2002. « Understanding Patterns of Economic Growth : Searching for Hills among Plateaus, Mountains et Plains. » *World Bank Economic Review* 14(2) : pp. 231-50.
- . 2003. « Who is Not Poor ? Proposing a Higher International Standard for Poverty. » Washington, D.C. : Center for Global Development Working Paper 33.
- . 2004. « Reform is Like a Box of Chocolates : Understanding the Growth Disappointments and Surprises. » Kennedy School of Government, Harvard University. Cambridge, Massachusetts. Document interne.
- Psacharopoulos, George et Harry Anthony Patrinos. 2002. « Returns to Investment in Éducation : A Further Update. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2881.
- Pursell, Gary. 2001. « Australian Experience with Local Content Programs in the Auto Industry : Some Lessons for India and Other Developing Countries. » *Journal of World Trade* 35(2) : pp. 379-94.
- Putnam, Robert D. 1988. « Diplomacy and Domestic Politics : The Logic of Two-Level Games. » *International Organization* 42(3) : pp. 427-60.

- Putnam, Robert D., Robert Leonardi et Raffaella Y. Nanetti. 1993. *Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, New Jersey : Princeton University Press.
- Qian, Yingyi. 2003. « How Reform Worked in China. » In Dani Rodrik, sous la direction de, *In Search of Prosperity : Analytic Narratives on Economic Growth*. Princeton, New Jersey : Princeton University Press.
- Qiang, Christine Zhen-Wei, Alexander Pitt et Seth Ayers. 2004. « Contribution of Information and Communication Technologies to Growth. » Washington, D.C. : World Bank Working Paper 24.
- Rabin, Matthew. 1998. « Psychology and Economics. » *Journal of Economic Literature* 36(1) : pp. 11-46.
- Radelet, Steven. 1999. « Manufactured Exports, Export Platforms and Economic Growth. » Cambridge, Massachusetts : Harvard Institute for International Development Consulting Assistance on Economic Reform II 43.
- Radelet, Steven et Jeffery Sachs. 1998. « Shipping Costs, Manufactured Exports et Economic Growth. » Contribution présentée lors de la reunion annuelle de l'American Economic Association. Chicago, Illinois, 8 janvier.
- Rajan, Raghuram G. et Luigi Zingales. 2003. *Saving Capitalism from the Capitalists : Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity*. New York : Crown Business.
- Rama, Martin. 2002. « The Gender Implications of Public Sector Downsizing : The Reform Program of Vietnam. » *World Bank Research Observer* 17(2) : pp. 167-89.
- . 2003. « Globalization and Workers in Developing Countries. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2958.
- Rama, Martin et Raquel Artecona. 2002. « A Database of Labor Market Indicators Across Countries. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Ramamurti, Ravi. 1996. « The New Frontier of Privatization. » In Ravi Ramamurti, sous la direction de, *Privatizing Monopolies : Lessons from the Telecommunications and Transport Sectors in Latin America*. Baltimore, Maryland : Johns Hopkins University Press.
- Ramey, Garey et Valerie A. Ramey. 1995. « Cross-Country Evidence on the Link Between Volatility and Growth. » *American Economic Review* 85(5) : pp. 1138-51.
- Ratnam, V. 1999. *Les syndicats dans le secteur non structuré : Quelques repères. Neuf études*. Genève : Organisation internationale du travail.
- Rauch, James E. et Vitor Trindade. 2002. « Ethnic Chinese Networks in International Trade. » *The Review of Economics and Statistics* 84(1) : pp. 116-30.
- Ravallion, Martin. 2003a. « Measuring Aggregate Welfare in Developing Countries : How Well do National Accounts and Surveys Agree ? » *Review of Economics and Statistics* 85(3) : pp. 645-52.
- . 2003b. « Targeted Transfers in Poor Countries : Revisiting the Trade-offs and Policy Options. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 3048.
- Ravallion, Martin et Gaurav Datt. 1995. « Is Targeting through a Work Requirement Efficient ? : Some Evidence from Rural India. » In D. van de Walle et K. Nead, sous la direction de, *Public Spending and the Poor : Theory and Evidence*. Baltimore, Maryland : Johns Hopkins University Press pour la Banque mondiale.
- Rawlings, Laura B., Lynne. Sherburne-Benz et Julie Van Dome-len. 2003. *Evaluating Social Funds : A Cross-country Analysis of Community Investments*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Rawlings, Laura B. et Gloria M. Rubio. 2002. *Evaluating the Impact of Conditional Cash Transfer Programs : Lessons from Latin America*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Raworth, Kate. 2004. *Trading Away our Rights : Women Working in Global Supply Chains*. Oxford : Oxfam International.
- Ray, Amit S. 2004. « Managing Port Reforms in India : Case Study of Jawaharlal Nehru Port Trust (JNPT) Mumbai. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Reardon, Thomas, Kostas Stamoulis, María Elena Cruz, Arsenio Balisacan, Julio Berdegue et Kimseyinga Savadogo. 1998. « Diversification of Household Incomes into Non-Farm Sources : Patterns, Determinants and Effects. » Contribution présentée lors de la Conférence de l'IFPRI « Strategies for Stimulating Growth of the Rural Non-Farm Economy in Developing Countries ». Arlie House, Virginie. 17 mai.
- Recanatini, Francesca et Randi Ryterman. 2001. « Disorganization of Self-organization ? The Emergence of Business Associations in a Transition Economy. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Regobeth, Christian et Kofi Ahorator. 2003. « Regulatory Impact on Ghana. » Contribution présentée lors de la Conférence sur l'évaluation de l'impact réglementaire (Regulatory Impact Assessment : Strengthening Regulation Policy and Practice). Centre on Regulation and Competition, Manchester, Royaume-Uni, 23 novembre.
- Reid, Neil et Jay D. Gatrell. 2003. « Uncertainty, Incentives et the Preservation of an Industrial Icon : The Case of Toledo Jeep. » In Nicholas Phelps et Philip Raines, sous la direction de, *The New Competition for Inward Investment : Companies, Institutions and Territorial Development*. Cheltenham, Royaume-Uni : Edward Elgar.
- Reinikka, Ritva et Jakob Svensson. 1999. « Confronting Competition : Investment Response and Constraints in Uganda. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2242.
- . 2002. « Coping with Poor Public Capital. » *Journal of Development Economics* 69(1) : pp. 51-69.
- Reynolds, Paul D., William D. Bygrave, Erkkö Autio, et al.. 2004. *Global Entrepreneurship Monitor Global 2003 Executive Report*. <http://www.gemconsortium.org/> : Global Entrepreneurship Monitor.
- Rhee, Yung Whee. 1990. « The Catalyst Model of Development : Lessons from Bangladesh's Success with Garment Exports. » *World Development* 18(2) : pp. 333-46.
- Roberts, Mark J. et James R. Tybout, sous la direction de, 1996. *Industrial Evolution in Developing Countries*. Washington, D.C. : Oxford University Press pour la Banque mondiale.
- Robinson, James A. 1998. « Theories of 'Bad Policy'. » *Journal of Policy Reform* 2(1) : pp. 1-46.
- Robinson, James A. et Thierry Verdier. 2002. « The Political Economy of Clientelism. » Paris : Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series 3205. Disponible en ligne sur http://www.cepr.org/pubs/new-dps/dp_papers.htm.

- Rodríguez-Clare, Andrés. 2001. « Costa Rica's Development Strategy Based on Human Capital and Technology : How it Got There, the Impact of Intel et Lessons for Other Countries. » *Journal of Human Development* 2(2) : pp. 311-24.
- Rodrik, Dani. 1991. « Policy Uncertainty and Private Investment in Developing Countries. » *Journal of Development Economics* 36(2) : pp. 229-42.
- . 1997. *Has Globalization Gone Too Far ?* Washington, D.C. : Institute for International Economics.
- . 1999. *The New Global Economy and Developing Countries : Making Openness Work.* Washington, D.C. : Overseas Developing Council.
- Rodrik, Dani et Arvind Subramanian. 2004. « From 'Hindu Growth' to Productivity Surge : The Mystery of the Indian Growth Transition. » Harvard University, Cambridge, Massachusetts. Document interne.
- Rodrik, Dani, Arvind Subramanian et Francesco Trebbi. 2002. *Institutions Rule : The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development.* Cambridge, Massachusetts : Harvard University.
- Röller, Lars-Hendrik et Leonard Waverman. 2001. « Telecommunications Infrastructure and Economic Development : A Simultaneous Approach. » *American Economic Review* 91(4) : pp. 909-23.
- Ros, Augustin J. 1999. « Does Ownership or Competition Matter ? The Effects of Telecommunications Reform on Network Expansion and Efficiency. » *Journal of Regulatory Economics* 15(1) : pp. 65-92.
- Rosen, Harvey. 1995. *Public Finance, 4th Edition.* Chicago, Illinois : Irwin Publishers.
- Rosenzweig, Mark R. 1995. « Why Are There Returns to Schooling ? » *American Economic Review* 85(2) : pp. 153-58.
- Rosenzweig, Mark R. et Hans P. Binswanger. 1993. « Wealth, Weather Risk and the Composition and Profitability of Agricultural Investments. » *Economic Journal* 103(416) : pp. 56-78.
- Ross, Michael L. 2001. « Does Oil Hinder Democracy ? » *World Politics* 53(3) : pp. 325-61.
- Rossiter, Clinton, sous la direction de, 1961. *The Federalist Papers.* New York City : New American Library.
- Rossotto, Carlo Maria, Anat Lewin, Carlos Gomez et Björn Wellenius. 2003. « Competition in International Voice Communications. » Banque mondiale, Policy Paper of the Global Information and Communications Technology Department, Policy Division. Washington, D.C. Document interne.
- Royaume-Uni-DFID. 2001. *Untying Aid.* Londres : Department for International Development.
- . 2004. *What is Pro-Poor Growth and Why Do We Need to Know ?* Londres : Department for International Development.
- Saavedra, Jaime et Máximo Torero. 2004. « Labor Market Reforms and Their Impact on Formal Labor Demand and Job Market Turnover : The Case of Peru. » In James Heckman et Carmen Pagés, sous la direction de, *Law and Employment : Lessons from Latin America and the Caribbean.* Cambridge, Massachusetts, et Chicago, Illinois : National Bureau of Economic Research and University of Chicago.
- Saavedra, Jaime. 2003. « Labor Markets during the 1990's. » In Pedro Pablo Kuczynski et John Williamson, sous la direction de, *After the Washington Consensus : Restarting Growth and Reform in Latin America.* Washington, D.C. : Institute for International Economics.
- Sachs, Jeffrey et Andrew M. Warner. 2001. « The Curse of Natural Resources. » *European Economic Review* 45(4-6) : pp. 827-38.
- Sachs, Jeffrey D. 2003. « Institutions Don't Rule : Direct Effects of Geography On Per Capita Income. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 9490.
- Sader, Frank. 2003. « Do 'One-Stop' Shops Work ? » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Sala-i-Martin, Xavier et Elsa Vila-Artadi. 2002. « Economic Growth and Investment in the Arab World. » New York : Columbia University, Department of Economics Discussion Paper Series 0203-08.
- Samuel, Benin et John Pender. 2002. « Impacts of Land Redistribution on Land Management and Productivity in the Ethiopian Highlands. » Addis Abeba : International Livestock Research Institute, Working Paper 43.
- Sander, Cerstin. 2004. « Less is More : Better Compliance and Increased Revenues by Streamlining Business Registration in Uganda. » Étude de cas demandée par le *Department for International Development* du Royaume-Uni pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005.*
- Sandmo, Agnar. 1976. « Optimal Taxation : An Introduction to the Literature. » *Journal of Public Economics* 6(1-2) : pp. 37-54.
- Sapienza, Paola. 2004. « The Effect of Government Ownership on Bank Lending. » *Journal of Financial Economics* 72(2) : pp. 357-84.
- Saunders, Anthony et Berry Wilson. 2002. « An Analysis of Bank Charter Value and Its Risk-Constraining Incentives. » *Journal of Financial Services Research* 19(2-3) : pp. 185-95.
- Scarpetta, Stefano et Eric Bartelsman. 2003. « Firm Dynamics in Developing Countries. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Scarpetta, Stefano, Philip Hemmings, Thierry Tresselt et Jaejoon Woo. 2002. « The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics : Evidence from Micro and Industry Data. » Paris : OCDE Economics Department Working Paper 329. Disponible en ligne sur [http://www.oilis.OCDE.org/oilis/2002doc.nsf/linkto/eco-wkp\(2002\)15](http://www.oilis.OCDE.org/oilis/2002doc.nsf/linkto/eco-wkp(2002)15).
- Scarpetta, Stefano et Thierry Tresselt. 2004. « Boosting Productivity via Innovation and Adoption of New Technologies : Any Role for Labor Market Institutions ? » Washington, D.C. : World Bank Working Research Paper Series 3273.
- Schärf, Wilfried. 2001. « Community Justice and Community Policing in Post-Apartheid South Africa. » *IDS Bulletin* 32(1) : pp. 74-82.
- Schiff, Maurice et L. Alan Winters. 2003. *Regional Integration and Development.* Washington, D.C. et Oxford : Banque mondiale et Oxford University Press.
- Schmukler, Sergio. 2003. « Financial Globalization : Gain and Pain for Developing Countries. » Banque mondiale. Washington D.C. Document interne.
- Schneider, Friedrich. 2002. « Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries Around the World. » Contribution présentée lors de l'Atelier de l'*Australian National Tax Centre*, ANU. Canberra, Australie, 17 juillet.
- Schor, Adriana. À paraître. « Productivity, Embodied Technology and Heterogeneous Responses to Tariff Reduction : Evidence from

- Brazilian Manufacturing Firms. » *Journal of Development Economics*.
- Schrank, Andrew. 2001. « Export Processing Zones : Free Market Islands or Bridges to Structural Transformation. » *Development Policy Review* 19(2) : pp. 223-42.
- Schreiner, Mark et Jacob Yaron. 2001. *Development Finance Institutions : Measuring their Subsidy*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Schulpen, Lau et Peter Gibbon. 2002. « Private Sector Development : Policies, Practices and Problems. » *World Development* 30(1) : pp. 1-15.
- Schumpeter, Joseph. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York : Harper & Row.
- Scott, Allen J. et Michael Storper. 2003. « Regions, Globalization, Development. » *Regional Studies* 37(6-7) : pp. 579-93.
- Secrétariat du Commonwealth. 2003. « Promoting Investment into 'Economies with Endowed Handicaps'. » Contribution présentée lors du Forum 2003 des petits États. Dubai. 24 sep-tembre.
- Sedlacek, Guilherme, Nadeem Ilahi et Emily Gustafsson-Wright. 2000. « Targeted Conditional Transfer Programs in Latin America : An Early Survey. » Rapport de la Banque mondiale préparé pour l'étude régionale « *Securing our Future* ». Washington, D.C. Document interne.
- Sereno, Lourdes Ma, Emmanuel de Dios et Joseph J. Capuano. 2001. « Justice and the Social Cost of Doing Business : The Case of Philippines. » Banque mondiale. Manille, Philippines. Document interne.
- Serven, Luis. 1997. « Uncertainty, Instability et Irreversible Investment : Theory, Evidence et Lessons for Africa. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 1722.
- SFI. 2001. *Investing in Private Education : IFC's Strategic Directions*. Washington, D.C. : Société financière internationale, Health and Education Group.
- . 2002. *The Private Sector Financing Activities of International Financial Institutions (2001 Update)*. Washington, D.C. : Société financière internationale.
- SFI et ACDI. 2001. *Financial Leasing in Russia : Market Survey 2000-2001*. Washington, D.C. : Société financière internationale et Agence canadienne de développement international.
- Shah, Anwar, sous la direction de, 1995a. *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*. New York : Oxford University Press.
- . 1995b. « Research and Development Investment, Industrial Structure, Economic Performance, and Tax Policies. » In Anwar Shah, sous la direction de, *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*. New York : Oxford University Press.
- Shah, Anwar et John Baffes. 1995. « Do Tax Policies Stimulate Investment in Physical and R&D Capital ? » In Anwar Shah, sous la direction de, *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*. New York : Oxford University Press.
- Shah, Hemant. 1997. « Toward Better Regulation of Private Pension Funds. » Washington, D.C. : Banque mondiale Policy Research Working Paper Series 1791.
- Shavell, Steven. 2004. *Foundations of Economic Analysis of Law*. Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press.
- Sherman, Lawrence W., Denise C. Gottfred, Doris L. MacKenzie, John Eck, Peter Reuter et Shawn D. Bushway. 1998. *Preventing Crime : What Works, What Doesn't, What's Promising : A Report to the U.S. Congress*. Washington, D.C. : National Institute of Justice.
- Shihata, Ibrahim. 1986. « Towards a Greater Depolitization of Investment Disputes : The Roles of ICSID and MIGA. » *ICSID Review-Foreign Investment Law Journal* 1(1) : pp. 1-25.
- Shirley, Mary et Patrick Walsh. 2000. « Public versus Private Ownership : The Current State of the Debate. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2420.
- Shleifer, Andrei et Daniel Wolfenzohn. 2002. « Investor Protection and Equity Markets. » *Journal of Financial Economics* 66(1) : pp. 3-27.
- Siamwalla, Ammar. 1993. « The Thai Rural Credit System and Elements of a Theory : Public Subsidies, Private Information et Segmented Markets. » In Avishay Braverman, Karla Hoff et Joseph E. Stiglitz, sous la direction de, *The Economics of Rural Organization : Theory, Practice et Policy*. New York : Oxford University Press pour la Banque mondiale.
- Sidak, Gregory J. et William J. Baumol. 1995. *Transmission Pricing and Stranded Costs in the Electric Power Industry*. Washington, D.C. : AEI Press.
- Siebert, Horst, (sous la direction de) 2003. *Global Governance : An Architecture for the World Economy*. Berlin, Heidelberg, New York : Springer.
- Slemrod, Joel. 1990. « Optimal Taxation and Optimal Tax Systems. » *Journal of Economic Perspectives* 4(1) : pp. 157-78.
- Smarzynska, Beata. 2002. « Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms ? In Search of Spillovers through Backward Linkages. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 2923.
- Smith, Gare et Dan Feldman. 2003. *Company Codes of Conduct and International Standards : An Analytical Comparison, Part I and II*. Washington, D.C. : Banque mondiale et Société financière internationale.
- Smith, Heather. 2000. *Industry Policy in Taiwan and Korea in the 1980s : Winning with the Market*. Northampton, Massachusetts : Edward Elgar Publishing.
- Smith, Warrick. 1997a. « Covering Political and Regulatory Risks : Issues and Options for Private Infrastructure Arrangements. » In Timothy Irwin, Michael Klein, Guillermo E. Perry et Mateen Thobani, sous la direction de, *Dealing with Public Risk in Private Infrastructure*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- . 1997b. « Utility Regulators : The Independence Debate. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Public Policy for the Private Sector Note 127.
- Solow, Robert. 1957. « Technical Change and the Aggregate Production Function. » *Review of Economics and Statistics* 39(3) : pp. 312-30.
- Sölvell, Örjan, Göran Lindqvist et Christian Ketels. 2003. *The Cluster Initiative Greenbook*. Stockholm : Ivory Tower AB.
- Spar, Deborah. 1998. « Attracting High Technology Investment : Intel's Costa Rica Plant. » Washington, D.C. : Banque mondiale, Foreign Investment Advisory Service, Occasional Paper 11.
- Spiller, Pablo et Cezley I. Sampson. 1996. « Regulating Telecommunications in Jamaica. » In Brian Levy et Pablo T. Spiller, sous la direction de, *Regulations, Institutions et Commitment : Comparative Studies of Telecommunications*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Spiller, Pablo T. et William Savedoff. 1999. « Commitment and Governance in Infrastructure. » In Federico Basanes, Evamaría Uribe et Robert Willig, sous la direction de, *Can Privatization Deli-*

- ver ? *Infrastructure for Latin America*. Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement.
- Srinivas, P. S., Edward Whitehouse et Juan Yermo. 2000. « Regulating Private Pension Funds' Structure, Performance and Investments : Cross-country Evidence. » Washington, D.C. : World Bank Social Protection Discussion Paper 113.
- Staiger, Robert W. et Guido Tabellini. 1999. « Do GATT Rules Help Governments Make Domestic Commitments ? » *Economics and Politics* 11(2) : pp. 109-44.
- Stanchev, Krassen. 2003. « Applicable RIA Instruments in an Immature Administrative Environment : The Bulgarian Experience. » Contribution présentée lors de la conférence sur l'évaluation de l'impact réglementaire (*Regulatory Impact Assessment : Best Practices and Lesson-drawing in Europe*). Sofia, Bulgarie, 27 février.
- Stanfield, David, Edgar Nesman, Mitchell Seligson et Alexander Coles. 1990. « The Honduran Land Titling and Registration Experience. » University of Wisconsin, Land Tenure Center. Madison, Wisconsin. Document interne.
- Stasavage, David. 2002. « Private Investment and Political Institutions. » *Economics and Politics* 14(1) : pp. 41-63.
- Stephan, Paul B. 1999. « The Futility of Unification and Harmonization of International Commercial Law. » *Virginia Journal of International Law* 39(3) : pp. 743-97.
- Stephenson, Matthew. 2003. « When the Devil Turns : The Political Foundations of Independent Judicial Review. » *Journal of Legal Studies* 32(1) : pp. 59-90.
- Stern, Nicholas, Jean-Jacques Dethier et Halsey Rogers. 2004. « Growth and Empowerment : Making Development Happen. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Stern, Nicholas H. 2002. *A Strategy for Development*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Stigler, George. 1975. *The Citizen and the State : Essays on Regulation*. Chicago, Illinois : University of Chicago Press.
- Stigler, George et Gary S. Becker. 1977. « De Gustibus Non Est Disputandum. » *American Economic Review* 67(2) : pp. 76-90.
- Stigler, George J. 1971. « The Theory of Economic Regulation. » *Bell Journal of Economics and Management Science* 2(1) : pp. 3-21.
- Stiglitz, Joseph E. 1989. « Markets, Market Failures et Development. » *American Economic Review* 79(2) : pp. 197-203.
- Stiglitz, Joseph E. 1999a. « Bankruptcy Laws : Some Elementary Economic Principles. » Contribution présentée lors de la Conférence annuelle de Banque mondiale sur l'économie du développement. Paris, 21 juin.
- . 1999b. « On Liberty, the Right to Know et Public Discourse : The Role of Transparency in Public Life. » Contribution présentée lors de l'Oxford Amnesty Lecture. Oxford, Royaume-Uni, 27 janvier.
- Stiglitz, Joseph E. et Partha Dasgupta. 1971. « Differential Taxation, Public Goods and Economic Efficiency. » *Review of Economic Studies* 38(114) : pp. 151-74.
- Stiglitz, Joseph E. et Michael Rothschild. 1976. « Equilibrium in Competitive Insurance Markets : The Economics of Markets with Imperfect Information. » *Quarterly Journal of Economics* 90(4) : pp. 629-49.
- Stiglitz, Joseph E. et Andrew Weiss. 1981. « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. » *American Economic Review* 71(3) : pp. 393-410.
- Stiglitz, Joseph E. et Shahid Yusuf, sous la direction de, 2001. *Rethinking the East Asian Miracle*. Washington, D.C. : Banque mondiale et Oxford University Press.
- Stijns, Jean-Philippe C. 2000. « Natural Resource Abundance and Economic Growth Revisited. » University of California. Berkeley, Californie, Document interne.
- Stoica, Christina I. et Valeriu Stoica. 2002. « Romania's Legal Regime for Security Interests in Personal Property. » *Law in Transition Spring* : pp. 62-6.
- Stone, Christopher E. et Heather H. Ward. 2000. « Democratic Policing : A Framework for Action. » *Policing and Society* 10(1) : pp. 11-12.
- Subbarao, Kalanidhi. 1997. « Public Works as an Anti-poverty Program : An Overview of Cross-country Experience. » *American Journal of Agricultural Economics* 79(2) : pp. 678-83.
- Subbarao, Kalanidhi, Ahhtes Ahmed et Tesfaye Teklu. 1995. « Philippines : Social Safety Net Programs : Targeting, Cost-effectiveness and Options for Reform. » Washington, D.C. : World Bank Poverty and Social Policy Discussion Paper 77.
- Subramanian, Arvind et Devesh Roy. 2003. « Who Can Explain the Mauritian Miracle ? : Meade, Romer, Sachs, or Rodrik ? » In Dani Rodrik, sous la direction de, *In Search of Prosperity : Analytic Narratives on Economic Growth*. Princeton, New Jersey : Princeton University Press.
- Sutton, John. 2002. « Rich Trades, Scarce Capabilities : Industrial Development Reconsidered. » *Economic and Social Review* 33(1) : pp. 1-22.
- Sutton, Willie. 1976. *Where the Money Was : The Memoirs of a Bank Robber*. New York : Viking Press.
- Svensson, Jakob. 1998. « Investment, Property Rights and Political Instability : Theory and Evidence. » *European Economic Review* 42(7) : pp. 1317-41.
- Tabor, Steven R. 2002. « Assisting the Poor with Cash : Design and Implementation of Social Transfer Programs. » Washington, D.C. : World Bank Social Protection Discussion Paper Series 0223.
- Talierto Jr., Robert. 2001. « Raising Revenues and Raising Hackles : The Problem of Semi-Autonomous Tax Agencies in Developing Countries. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- . 2003a. « Administrative Reform as Credible Commitment : The Impact of Autonomy of Revenue Authority Performance in Latin America. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- . 2003b. « Designing Performance : The Semi-Autonomous Revenue Authority Model in Africa and Latin America. » Banque mondiale. Washington, D.C. Document interne.
- Tan, Eng Pheng. 2004. « The Singapore E-Government Experience. » Contribution présentée lors de l'*VI Foro Internacional : Hacia una Sociedad Digital*. Panamá City, Panamá, 6 avril.
- Tanzi, Vito. 1995. « Fiscal Federalism and Decentralization : A Review of Some Efficiency and Macroeconomic Aspects. » Contribution présentée lors de la Conférence de la Banque mondiale sur l'économie du développement. Washington, D.C.
- Tanzi, Vito et Hamid Davoodi. 1997. « Corruption, Public Investment and Growth. » Washington, D.C. : Fonds monétaire international, Document de travail WP/97/139.
- . 1998. « Roads to Nowhere : How Corruption in Public Investment Hurts Growth. » Washington, D.C. : Fonds monétaire international, Dossiers économiques 12.

- Tanzi, Vito et Howell H. Zee. 2001. « Tax Policy for Developing Countries. » Washington, D.C. : Fonds monétaire international, Dossiers économiques 27.
- Taylor, Alan M. 1996. « On the Costs of Inward Looking Development : Historical Perspectives on Price Distortions, Growth, and Divergence in Latin America from the 1930s to the 1980s. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 5432.
- Teklu, Tesfaye et Sisay Asefa. 1999. « Who Participates in Labor-Intensive Public Works in Sub-saharan Africa ? Evidence from Rural Botswana and Kenya. » *World Development* 27(2) : pp. 431-38.
- Tendler, Judith. 2002. « The Economic Wars Between the States. » Contribution présentée lors de la réunion OCDE/le gouvernement de l'État de Ceará sur l'investissement direct étranger et le développement régional. Fortaleza, Brésil. 12 décembre.
- Thaler, Richard H. 1993. *The Winner's Curse : Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. Princeton, New Jersey : Princeton University Press.
- . 2000. « From Homo Economicus to Homo Sapiens. » *Journal of Economic Perspectives* 14(1) : pp. 133-41.
- The Economist. 1999. « Sweatshop Wars. » *The Economist*, 25 février.
- . 2001. « How Countries go High-Tech. » *The Economist*, 28 décembre.
- . 2002a. « Digging Deep : Anglo American Offers AIDS Drugs to All Its Employees. » *The Economist*, 8 août.
- . 2002b. « Enlisting Gamblers. » *The Economist*, 26 sep-tembre.
- . 2002c. *Globalisation—Making Sense of an Integrating World*. Londres, Royaume-Uni : Economist Books.
- . 2003a. « Into Africa : Investing in Angola. » *The Economist*, 12 juin.
- . 2003b. « Never Had it so Good. » *The Economist*, 11 sep-tembre.
- . 2003c. « The Diaspora is 'Discovered'. » *The Economist*, 23 février.
- The Mitchell Group Inc. 2003. *Promoting Competitiveness in Practice : An Assessment of Cluster-based Approaches*. Washington, D.C. : The Mitchell Group Inc., préparé pour U.S. Agency for International Development.
- The Pew Global Attitudes Project. 2003. *Views of a Changing World*. Washington, D.C. : The Pew Research Center for the People & the Press. Disponible en ligne sur <http://peoplepress.org/reports/pdf/185.pdf>.
- Tiebout, Charles M. 1956. « A Pure Theory of Local Expenditures. » *Journal of Political Economy* 64(5) : pp. 416-24.
- Tomkins, Ray. 2001. « Extending Rural Electrification : A Survey of Innovative Schemes. » In Penelope J. Brook et Suzanne M. Smith, sous la direction de, *Contracting for Public Services : Output-based Aid and Its Applications*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Tommasi, Mariano. 2002. « Crisis, Political Institutions et Policy Reform : It is not the Policy, it is the Polity, Stupid. » Contribution présentée lors de la conférence annuelle de la Banque mondiale sur l'économie du développement. Oslo. 22 juin.
- Tooley, James. 1999. *The Global Education Industry : Lessons from Private Education in Developing Countries*. Londres, Royaume-Uni : IEA Education and Training Unit en association avec la Société financière internationale.
- Topalova, Petia. 2003. « Trade Liberalization and Firm Productivity : The Case of India. » Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, Massachusetts. Document interne.
- Topel, Robert. 1999. « Labor Markets and Economic Growth. » In Orley Ashenfelter and David Card, sous la direction de, *Handbook of Labor Economics (Volume 3C)*. Amsterdam : Elsevier Science B.V.
- Tornell, Aaron et Philip R. Lane. 1999. « The Voracity Effect. » *American Economic Review* 89(1) : pp. 22-46.
- Torstensson, Johan. 1994. « Property Rights and Economic Growth : An Empirical Study. » *Kyklos* 47(2) : pp. 231-47.
- Townsend, Robert M. et Jacob Yaron. 2001. « The Credit Risk-Contingency System of an Asian Development Bank. » *Federal Reserve Bank of Chicago Economic Perspectives* 25(3) : pp. 31-48.
- Trajtenberg, Manuel. 2002. « Government Support for Commercial R&D : Lessons from the Israeli Experience. » *Innovation Policy and the Economy* 2(1) : pp. 79-134.
- Tranberg Hansen, Karen. 2000. *Salaula : The World of Secondhand Clothing in Zambia*. Chicago : University of Chicago Press.
- Transition. 2003. « Russia's Unpopular Billionaires on Forbes' List. » *Transition* 14 : pp. 14-15.
- Transparency International. 2004. *Global Corruption Report*. Berlin : Transparency International.
- Transparency International Bangladesh. 2002. *Corruption in Bangladesh : A Household Survey*. Dacca : Transparency International Bangladesh. Disponible en ligne sur <http://www.tibangladesh.org/>
- Treisman, Daniel. 2000. « The Causes of Corruption : A Cross-National Study. » *Journal of Public Economics* 76(3) : pp. 399-457.
- Tropin, Mitchell. 2003. *Transfer Pricing : Special Report*. Washington, D.C. : Tax Management, Bureau of National Affairs.
- Trujillo, Lourdes et Tomas Serebrisky. 2003. « Market Power : Ports : A Case Study of Postprivatization Mergers. » Washington, D.C. : World Bank Public Policy for the Private Sector Note 260.
- Tullock, Gordon. 1983. *Economics of Income Distribution*. Boston : Kluwer-Nijhoff.
- Tybout, James R. 2003. « Plant- and Firm-Level Evidence on 'New' Trade Theories. » In E. Kwan Choi et James Harrigan, sous la direction de, *Handbook of International Trade*. Malden, Massachusetts : Blackwell Publishers.
- UN Habitat. 2003. *The Challenge of Slums : Global Report on Human Settlements 2003*. Londres : Earthscan Publications Limited.
- Uchitelle, Louis. 2003. « States Pay for Jobs, but it Doesn't Always Pay Off. » *The New York Times*, 10 novembre.
- Unite, Angelo A. et Michael J. Sullivan. 2003. « The Effect of Foreign Entry and Ownership Structure on the Philippine Domestic Banking Sector. » *Journal of Banking and Finance* 27(12) : pp. 2323-45.
- Urizar H., Carmen et Sigfrido Lee. 2003. « The Effects of Unions on Productivity : Evidence from Large Coffee Producers in Guatemala. » Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement, Research Department Working Paper R-473.
- Van de Walle, Dominique. 2003. « Are Returns to Investment Lower for the Poor ? Human and Physical Capital Interactions in Rural Vietnam. » *Review of Development Economics* 7(4) : pp. 636-53.
- Van der Walt, A. J. 1999. « Reducing Regulatory Risk in Infrastructure by Requiring Compensation for Regulatory Takings : A Comparative Perspective. » Contribution présentée lors de la Conférence

- internationale sur l'infrastructure privée au service du développement (*Private Infrastructure for Development*). Rome, Italie. 10 septembre.
- Van Rijckeghem, Caroline et Beatrice Weder. 2001. «Bureaucratic Corruption and the Rate of Temptation : Do Wages in the Civil Service Affect Corruption et by How Much ? » *Journal of Development Economics* 65(2) : pp. 307-31.
- Varshney, Ashutosh. 1998. « Mass Politics or Elite Politics ? India's Economic Reforms in Comparative Perspective. » *Journal of Policy Reform* 2(4) : pp. 301-35.
- Velde, Dirk Willem te. 2001. *Policies Towards Foreign Direct Investment in Developing Countries : Emerging Best-practices and Outstanding Issues*. Londres : Overseas Development Institute.
- Vernon, Raymond. 1971. *Sovereignty at Bay : The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York : Basic Books.
- Villadecans, Andrés, Peter Cummings, Victoria E. Espitia, Thomas D. Koepsell, Barbara McKnight et Arthur L. Kellermann. 2000. « Effect of a Ban on Carrying Firearms on Homicide Rates in Two Colombian Cities. » *Journal of the American Medical Association* 283 : pp. 1205-9.
- Vilpisauskas, Ramunas. 2003. « The Introduction of Regulatory Impact Assessment in Lithuania : From Contributing to EU Accession to Improving the Performance of Public Administration. » Contribution présentée lors de la conférence sur l'évaluation de l'impact réglementaire (*Politics of Regulatory Impact Assessment : Best Practices and Lesson-drawing in Europe*). Sofia, Bulgarie. 27 février.
- Vittas, Dimitri et Yoon Je Cho. 1995. « Credit Policies : Lessons from East Asia. » Washington, D.C. : World Bank Policy Research Working Paper Series 1458.
- Vodopivec, Milan. 2004. *Income Support for the Unemployed : Issues and Options*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Volkov, Vadim. 2002. *Violent Entrepreneurs : The Use of Force in the Making of Russian Capitalism*. New York : Cornell University Press.
- Waelde, Thomas W. et George Ndi. 1996. « Stabilizing International Investment Commitments : International Law versus Contract Interpretation. » *Texas International Law Journal* 31(2) : pp. 216-67.
- Waller, Irwin et Daniel Sanfacon. 2000. « Investing Wisely in Crime Prevention : International Experiences. » Washington, D.C. : Department of Justice, Office of Justice Programs, Bureau of Justice Assistance, Monograph 1.
- Wallsten, Scott. 2001. « An Econometric Analysis of Telecom Competition, Privatization et Regulation in Africa and Latin America. » *Journal of Industrial Economics* 49(1) : pp. 1-19.
- . 2003. « Privatizing Monopolies in Developing Countries : The Real Effects of Exclusivity Periods. » Washington, D.C. : AEI Brookings Joint Center for Regulatory Studies 03-17.
- . 2004. « The Role of Government in Regional Technology Development : The Effects of Science Parks and Public Venture Capital. » In Timothy Bresnahan et Alfonso Gambardella, sous la direction de, *Building High-Tech Clusters : Silicon Valley and Beyond*. Cambridge, Royaume-Uni : Cambridge University Press.
- Warner, Mark A. 2000. « The Potential for Restraint Through an International Charter for FDI. » In Paul Collier et Catherine Patillo, sous la direction de, *Investment and Risk in Africa*. Basingtone : McMillan.
- Webb-Vidal, Andy. 2001. « New York Supercop Takes a Crack at Caracas. » *Financial Times*, 22 mars.
- Wedel, Paul. 2002. *Southeast Asia Competitiveness Programs : Thailand*. Bangkok : Kenan Institute Asia.
- Weder, Beatrice et Mirjam Schiffer. 2000. « Catastrophic Political Risk versus Creeping Expropriation : A Cross-Country Analysis of Risks in Private Infrastructure Financing in Emerging Markets. » Université de Bâle. Bâle, Suisse. Document interne.
- Weingast, Barry R. 1995. « The Economic Role of Political Institutions : Market-Preserving Federalism and Economic Development. » *Journal of Law, Economics et Organization* 11(1) : pp. 1-31.
- Weiss, Ricardo. 2002. « Advances in Corporate Governance in Brazil. » *Institutional Investor* 36(9) : B16-B16.
- Wellenius, Björn. 1997a. « Extending Telecommunications Service to Rural Areas—The Chilean Experience : Awarding Subsidies Through Competitive Bidding. » Washington, D.C. : World Bank Public Policy for the Private Sector Note 105.
- . 1997b. « Telecommunications Reform-How to Succeed. » Washington, D.C. : World Bank Public Policy for the Private Sector Note 130.
- Wells Jr., Louis T. et Eric S. Gleason. 1995. « Is Foreign Infrastructure Investment Still Risky ? » *Harvard Business Review* Sept.-Oct. : pp. 44-54.
- Wells, Louis T. Jr., Nancy J. Allen, Jacques Morisset et Neda Pirnia. 2001. « Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment : Are They Worth the Cost ? » Washington, D.C. : Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper 15.
- West, Gerard T. 2001. « Comment on Securitizing Political Risk Insurance. » In Theodore H. Moran, sous la direction de, *International Political Risk Management : Exploring New Frontiers*. Washington, D.C. : Banque mondiale-MIGA.
- Westphal, Larry E. 2002. « Technology Strategies for Economic Development in a Fast Changing Global Economy. » *Economics of Innovation and New Technology* 11(4-5) : pp. 275-320.
- Wheeler, David. 2001. « Racing to the Bottom ? Foreign Investment and Air Pollution in Developing Countries. » *Journal of Environment and Development* 10(3) : pp. 225-45.
- White, Lawrence J. 1996. « Competition versus Harmonization : An Overview of International Regulation of Financial Services. » In Claude E. Barfield, sous la direction de, *International Financial Markets : Harmonization Versus Competition*. Washington, D.C. : AEI Press.
- Wild, Volker. 1997. *Profit Not For Profit's Sake : History & Business Culture of African Entrepreneurs in Zimbabwe*. Harare, Zimbabwe : Baobab Books.
- Williamson, Oliver E. 1996. « The Institutions and Governance of Economic Development and Reform. » In Oliver E. Williamson, sous la direction de, *Mechanisms of Governance*. New York : Oxford University Press.
- Willig, Robert. 1999. « Economic Principles to Guide Post-privatization Governance. » In Federico Basañes, Evamaría Uribe et Robert Willig, sous la direction de, *Can Privatization Deliver ? Infrastructure for Latin America*. Washington, D.C. : Banque interaméricaine de développement.
- Wilson, James Q. 1991. *On Character*. Washington, D.C. : American Enterprise Institute.

- Wilson, John Douglas. 1999. « Theories of Tax Competition. » *National Tax Journal* 52(2) : pp. 269-304.
- Winston, Clifford. 1993. « Economic Deregulation : Days of Reckoning for Microeconomists. » *Journal of Economic Literature* 31(3) : pp. 1263-89.
- Winter-Ebmer, Rudolph. 2001. « Long-term Consequences of an Innovative Redundancy-retraining Project : The Austrian Steel Foundation. » Washington, D.C. : Banque mondiale Social Protection Discussion Paper 0103.
- Winters, Alan, Neil McCulloch et Andrew McKay. 2004. « Trade Liberalization and Poverty : The Evidence so Far. » *Journal of Economic Literature* 42(1) : pp. 72-115.
- Wintrobe, Ronald. 1998. *The Political Economy of Dictatorship*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Wodon, Quentin, Mohamed Ihsan Ajwad et Corinne Siaens. 2003. « Lifeline or Means-testing ? Electric Utility Subsidies in Honduras. » In Penelope J. Brook et Timothy C. Irwin, sous la direction de, *Infrastructure for Poor People : Public Policy for Private Provision*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Wolfensohn, James D. 1998. *The Other Crisis : Address to the Board of Governors*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Wolman, Harold. 1988. « Local Economic Development Policy : What Explains the Divergence Between Policy Analysis and Political Behavior. » *Journal of Urban Affairs* 10(1) : pp. 19-28.
- Wong, Poh-Kam et Chee-Yueng Ng, sous la direction de, 2001. *Industrial Policy, Innovation and Economic Growth : The Experience of Japan and the Asian NIEs*. Singapore : Singapore University Press.
- Woo-Cumings, Meredith. 2001. « Miracle as Prologue : The State and the Reform of the Corporate Sector in Korea. » In Joseph E. Stiglitz et Shahid Yusuf, sous la direction de, *Rethinking East Asia*. Washington, D.C. : Oxford University Press for the Banque mondiale.
- Wrong, Michela. 2001. *In the Footsteps of Mr. Kurtz : Living on the Brink of Disaster in Mobutu's Congo*. New York : Harper Collins Publishers.
- Wunder, Haroldene F. 2001a. « Tanzi (1987) : A Retrospective. » *National Tax Journal* 54(4) : pp. 763-70.
- . 2001b. « The Effect of International Tax Policy on Business Location Decisions. » *Tax Notes International* 24 : pp. 1331-55.
- Yahya, Saad S. 2002. « The Certificate of Rights Story in Botswana. » In Geoffrey Payne, sous la direction de, *Land, Rights & Innovation : Improving Tenure Security for the Urban Poor*. Londres : ITDG Publishing.
- Yaron, Jacob, McDonald P. Benjamin et Gerda L. Piprek. 1997. « Rural Finance : Issues, Design et Best Practices. » Washington, D.C. : Banque mondiale Environmentally and Socially Sustainable Development Studies and Monographs Series 14.
- Yergin, Daniel et Joseph Stanislaw. 2002. *The Commanding Heights : The Battle for the World Economy*. New York : Simon & Schuster.
- Yeung, Godfrey. 2003. « Scramble for FDI : The Experience of Guangdong Province in Southern China. » In Nicholas A. Phelps et Philip Raines, sous la direction de, *The New Competition for Inward Investment : Companies, Institutions and Territorial Development*. Cheltenham, Royaume-Uni et Northampton, Massachusetts : Edward Elgar Publishing.
- Young, Alwyn. 2000. « Gold into Base Metals : Productivity Growth in the People's Republic of China during the Reform Period. » *Journal of Political Economy* 111(6) : pp. 1220-61.
- . 2003. « The Razor's Edge : Distortions and Incremental Reform in the People's Republic of China. » Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research Working Paper Series 7828.
- Young, Alwyn. 1995. « The Tyranny of Numbers : Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience. » *Quarterly Journal of Economics* 110(3) : pp. 641-80.
- Yufei, Pu, Sheng Lei et Yao Yu. 2004. « Policy Reform on Investment Climate : Case Analysis of Hangzhou. » Document de référence pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005*.
- Yusuf, Shahid. 2003. *Innovative East Asia : The Future of Growth*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- Zee, Howell H., Janet G. Stotsky et Eduardo Ley. 2002. « Tax Incentives for Business Investment : A Primer for Policy Makers in Developing Countries. » *World Development* 30(9) : pp. 1497-516.
- Zeruolis, Darius. 2003. « The Politics of Impact Assessment across the Government and in Euro-institutions. Lessons from Lithuania. » Contribution présentée lors de la Conférence sur l'évaluation de l'impact réglementaire (*Regulatory Impact Assessment : Best Practices and Lesson-drawing in Europe*). Sofia, Bulgarie. 27 février.
- Zhang, Yin-Fang, David Parker et Colin Kirkpatrick. 2002. « Electricity Sector Reform in Developing Countries : An Econometric Assessment of the Effects of Privatization, Competition et Regulation. » Manchester : University of Manchester, Centre on Regulation and Competition, Institute for Development Policy and Management Working Paper 13.
- Zongo, Tersius, Siaka Coulibaly, Gilles Hervio, Javier Nino Perez et Stefan Emblad. 2000. *Conditionality Reform : The Burkina Faso Pilot Case*. Bruxelles : SPA Task Team on Contractual Relationships and Selectivity.
- Documents de référence pour le Rapport sur le développement dans le monde 2005**
- Bartelsman, Eric, John Haltiwanger et Stefano Scarpetta. « Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries. »
- Burns, Anthony. « Thailand's 20 Year Program to Title Rural Land. »
- Byaruhanga, Charles. « Managing Investment Climate Reforms : Case Study of Uganda Telecommunications. »
- Chen, Martha Alter, Renana Jhabvala et Reema Nanavaty. « The Investment Climate for Female Informal Businesses : A Case Study from Urban and Rural India. »
- Clarete, Ramon L. « Customs Valuation Reform in the Philippines. »
- Coolidge, Jacqueline, Lars Grava et Sanda Putnina, « Inspectorate Reform in Latvia, 1999-2003. »
- De Wulf, Luc. « Tradenet in Ghana : Best Practice of the Use of Information Technology. »
- Desai, Raj M. « Political Influence and Firm Innovation : Micro-Level Evidence from Developing Countries. »
- Echeverry, Juan Carlos et Mauricio Santa María. « The Political Economy of Labor Reform in Colombia. »
- Endo, Victor. « Managing Investment Climate Reforms : The Peru Urban Land Reform Case Study Draft No.2. »
- Finnegan, David. « Tanzania's Commercial Court. »

- Gil Hubert, Johana. « The Mexican Credit Reporting Industry Reform : A Case Study. »
- Hallward-Driemeier, Mary et Andrew H.W. Stone. « The Investment Climate for Informal Firms. »
- Hallward-Driemeier, Mary et David Stewart. « How Do Investment Climate Conditions Vary Across Countries and Types of Firms ? »
- Hernandez, Zenaïda. « The Debate on Industrial Policy in East Asia : In Search for Lessons. »
- Hubka, Ashley et Rita Zaidi. « Innovations in Microfinance. »
- Irwin, Timothy. « Accounting for Public-Private Partnerships : How Should Governments Report Guarantees and Long-term Purchase Contracts. »
- Jurajda, Stepan et Katarína Mathernová. « How to Overhaul the Labor Market : Political Economy of Recent Czech and Slovak Reforms. »
- Khan, Shamin Ahmad. « Business Registration Reforms in Pakistan. »
- Klapper, Leora F. et Rida Zaidi. « A Survey of Government Regulation and Intervention in Financial Markets. »
- Lund, Frances et Caroline Skinner. « The Investment Climate for the Informal Economy : A Case of Durban, South Africa. »
- Mallon, Raymond. « Managing Investment Climate Reforms : Vietnam Case Study. »
- Migliorisi, Stefano et Marco Galmarini. « Donor Assistance to Investment Climate Reforms. »
- Mitullah, Winnie V. « Street Vending in African Cities : A Synthesis of Empirical Findings From Kenya, Cote D'Ivoire, Ghana, Zimbabwe, Uganda and South Africa. »
- Navarrete, Camilo. « Managing Investment Climate Reforms : Colombian Ports Sector Reform Case Study. »
- Olofsgård, Anders F. « The Political Economy of Reform : Institutional Change as a Tool for Political Credibility. »
- Pierre, Gaëlle et Stefano Scarpetta. « Do Employers' Perceptions Square with Actual Labor Regulations ? »
- Pierre, Gaëlle et Stefano Scarpetta. « How Labor Market Policy Can Combine Workers' Protection and Job Creation. »
- Ray, Amit S. « Managing Port Reforms in India : Case Study of Jawaharlal Nehru Port Trust (JNPT) Mumbai. »
- Salas, Fernando José. « Mexican Deregulation : Smart Tape on Red Tape. »
- Surdej, Aleksander. « Managing Labor Market Reforms : Case Study of Poland. »
- Yufei, Pu, Sheng Lei et Yao Yu. « Policy Reform on Investment Climate—Case Analysis of Hangzhou. »
- Études de cas à la demande du *Department for International Development* du Royaume-Uni pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2005***
- Bannock, Graham, Matthew Gamser and Mariell Juhlin. « The Importance of the Enabling Environment for Business and Economic Growth : A 10 Country Comparison of Central Europe and Africa. »
- Christianson, David. « The Investment Climate in South Africa—Regulatory Issues : Some Insights from the High-Growth, Export-Oriented SME Sector. »
- Estrin, Saul and Klaus Meyer. « Lessons for Development from London Business School's Centre for New and Emerging Markets (CNEM) Research Project 'Investment in Emerging Marketing'. »
- Evenett, Simon J. « Competition Law and the Investment Climate in Developing Countries. »
- Fortune, Peter. « Investment Climate Reform in Ukraine. »
- Gamser, Matthew. « Improving the Business Trade Licensing Reform Environment. »
- Holmes, Peter. « Some Lessons from the CUTS 7-Up : Comparative Competitive Policy Project. »
- Irwin, David. « Creating FDI Friendly Environments in South Asia. »
- Mackinnon, Gregor. « Lessons from CBC Business Environment Surveys 1999, 2001, 2003. »
- Mehta, Pradeep. « Investment for Development Project (IFD)—Civil Society Perceptions. »
- Preston, John. « Investment Climate Reform : Competition Policy and Economic Development : Some Country Experiences. »
- Sander, Cerstin. « Migrant Remittances and the Investment Climate : Exploring the Nexus. »
- Sander, Cerstin. « Less is More : Better Compliance and Increased Revenues by Streamlining Business Registration in Uganda. »
- Velde, Dirk Willem te. « OECD (UK & EU) Home Country Measures and FDI in Developing Countries ; A Preliminary Analysis. »
- Vickers, Brendan. « Investment Climate Reform in South Africa. »
- White, Simon. « Donor Experiences in Supporting Reforms to the Investment Climate for Small Enterprise Development. »

Sélection des indicateurs

Mesurer le climat de l'investissement 244

Introduction

Tableau A1, Les indicateurs du climat de l'investissement : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement

Tableau A2, Les indicateurs du climat de l'investissement : sondages d'experts et autres enquêtes

Notes techniques

Sélection des indicateurs du développement dans le monde 253

Introduction

Classification des pays et territoires par région et revenu

Tableau 1. Indicateurs clés du développement

Tableau 2. Pauvreté et distribution du revenu

Tableau 3. Activité économique

Tableau 4. Échanges, aide et financement

Tableau 5. Indicateurs clés d'autres pays

Notes techniques

Mesurer le climat de l'investissement

Les entreprises souhaitant évaluer les diverses possibilités d'investissement, les pays cherchant à améliorer leur climat d'investissement et les économistes désireux de comprendre le rôle des différents facteurs dans les performances économiques s'efforcent tous de définir et de mesurer le climat de l'investissement. Tous les organismes travaillant dans ce domaine ont multiplié les variables disponibles. Ainsi, l'*International Country Risk Guide* du PRS Group et le *Business Environment Risk Intelligence* donnent des mesures de diverses sources de risque pays sur la base des évaluations d'experts internationaux (des exemples supplémentaires, ainsi que leurs sites Web, sont mentionnés à la fin des notes techniques). Le Forum économique mondial s'intéresse, lui, à une palette plus large de facteurs supposés affecter la compétitivité, en travaillant sur des échantillons assez restreints d'entreprises essentiellement multinationales. La base de données des Indices de la recherche de gouvernance dans le monde puise dans les sources de 18 organisations afin d'élaborer six indicateurs de gouvernance, dont « l'État de droit », « l'efficacité des pouvoirs publics » et « la lutte contre la corruption ». Si ces indicateurs, ainsi que les variables y afférentes, facilitent l'analyse sur plusieurs pays, ces évaluations ne permettent pas de diagnostiquer des problèmes précis, ni de saisir les nuances des différents cadres institutionnels.

Désireuse de compléter et de relayer ces efforts, la Banque mondiale, en coopération avec ses pays clients, notamment, a récemment testé de nouveaux outils de mesure du climat de l'investissement. Les Enquêtes sur le climat de l'investissement mesurent des obstacles spécifiques auxquels se heurtent les entreprises, et rapprochent les résultats des mesures des performances, de la croissance et de l'investissement des entreprises. Le projet « La Pratique des affaires » collecte des données nationales sur le détail de la réglementation concernant certains aspects. Ce Rapport s'appuie sur ces deux séries de données et présente une sélection de ces bases de données dans les tableaux des pages suivantes.

Pourquoi est-il difficile de mesurer le climat de l'investissement ?

Tous les efforts visant à élaborer une vision plus précise et à développer les données adéquates se heurtent à cinq principaux écueils :

- *La nature multidimensionnelle du concept mesuré.* La stabilité et la corruption constituent des facteurs importants, mais c'est également le cas des diverses conceptions de la réglementation et de

l'accès aux services de télécommunications modernes. Ces multiples facteurs peuvent interagir de bien des manières. L'absence de protection des droits de propriété peut se traduire par des difficultés à obtenir des conditions de financement raisonnables. Et le niveau de la fiscalité influe sur la capacité de l'État à procurer des services publics, y compris ceux dont profitent les entreprises. De même, la corruption ne se traduit pas seulement par un coût direct pour les entreprises, mais peut aussi induire de profondes distorsions dans l'élaboration des politiques publiques. Lorsqu'on ramène tous ces détails à un seul indicateur, on se prive de la compréhension poussée que permet une analyse plus désagrégée, et l'on passe sous silence les variations au sein d'un même pays.

- *Certaines dimensions sont intrinsèquement difficiles à mesurer.* Certains paramètres du climat de l'investissement, tels que la fiabilité de l'alimentation électrique ou le délai d'immatriculation d'une entreprise, sont relativement faciles à identifier et à mesurer. D'autres sont plus sensibles, par exemple la corruption, et peuvent être sous-estimés dans les déclarations. Certaines dimensions sont en outre difficiles à quantifier, telles que les pressions concurrentielles et les risques liés aux politiques publiques. Cependant, omettre des dimensions importantes parce que les mesures n'ont pas été affinées déboucherait sur une évaluation faussée. Autre solution possible, collecter l'ensemble de données le plus vaste possible, en tenant compte de la nature du sujet dans l'évaluation des réponses.
- *Différences de perspective entre entreprises et activités.* Même une seule dimension du climat de l'investissement peut agir de manières différentes sur les diverses entreprises et activités. Ainsi, les lacunes de l'infrastructure portuaire et douanière constitueront un frein important pour les entreprises exportatrices, mais ne produiront que des effets limités ou indirects pour les autres. De même, certaines entreprises peuvent bénéficier d'une situation de monopole avalisée par l'État, tandis que d'autres seront pénalisées par l'impossibilité de leur faire concurrence ou par l'obligation de payer des prix plus élevés pour les produits fabriqués par l'entité protégée. Il arrive aussi que les charges qui représentent des coûts fixes pèsent d'un poids disproportionné sur les petites entités. De plus, certaines variables susceptibles de handicaper les entreprises se révèlent par ailleurs bénéfiques pour la société. C'est par exemple le cas des impôts et taxes prélevés dans

le but d'améliorer les services publics ou de remplir d'autres objectifs sociaux, ou encore de la réglementation destinée à protéger l'environnement ou les consommateurs. En se contentant de se fier à l'opinion des entreprises, on risque d'aboutir à des recommandations discutables. Mais même les réponses objectives peuvent varier suivant la nature des entités interrogées. Dans l'idéal, les mesures doivent refléter tout l'éventail des perspectives et des évaluations des obstacles.

- *Les différences entre les régions d'un même pays.* Le climat de l'investissement n'est pas uniforme, et on observe souvent des écarts significatifs suivant les régions. Ces disparités sont naturellement plus fréquentes dans les pays vastes, présentant une structure fédérale, où les autorités infranationales peuvent adopter des politiques et des comportements divergents. Mais elles s'observent également dans les pays à la structure plus centralisée, où toutes les régions ne sont pas aussi bien dotées en infrastructure, voire où la législation et la réglementation nationales ne sont pas appliquées partout de manière homogène.
- *L'expérience sur le terrain ne reflète pas toujours la politique officielle.* Ce n'est pas toujours la politique telle qu'elle est définie sur le papier qui est mise en œuvre. Dans certains pays, l'écart entre la politique officielle et son application peut être substantiel. Les variations dans le pouvoir discrétionnaire accordé aux fonctionnaires, les moyens déployés et la volonté politique d'appliquer la réglementation peuvent exercer une influence considérable. La distinction peut se révéler importante lors de la détermination des priorités et des bienfaits attendus des réformes.

Lorsqu'on s'intéresse à ces aspects, il convient à la fois de disposer de données objectives et de données fondées sur la perception. Les mesures objectives présentent l'avantage de permettre une comparaison plus précise et cohérente. Néanmoins, pour certains facteurs, les indicateurs subjectifs peuvent constituer le seul moyen efficace de traduire les différences entre régions ou catégories d'entreprises. Puisque les décisions d'investissement sont en fin de compte prises sur la base de jugements subjectifs, les mesures exprimant la perception des entreprises permettent de se faire une idée plus précise de la situation.

Les nouvelles mesures de la Banque mondiale

Le tableau illustre comment les Enquêtes sur le climat de l'investissement et le projet « La Pratique des affaires » répondent à ces difficultés, en constituant des sources d'indicateurs complémentaires. Ensemble, ils éclairent sous un jour nouveau le climat de l'investissement d'un nombre croissant de pays.

L'équipe du *Rapport sur le développement dans le monde* a également adapté la méthodologie des Enquêtes sur le climat de l'investissement aux enquêtes réalisées auprès de micro-entreprises et d'entreprises du secteur non structuré dans 11 pays : Bangladesh, Brésil, Cambodge, Guatemala, Inde, Indonésie, Kenya, Ouganda, Pakistan, Sénégal et Tanzanie.

Les nouvelles mesures du climat de l'investissement par la Banque mondiale

	Enquêtes sur le climat de l'investissement	Projet « La Pratique des affaires »
Pays couverts	Lancé en 2001, ce Rapport repose sur 26 000 entreprises dans 53 pays. Chaque année, 15 à 20 enquêtes supplémentaires sont engagées sur le terrain.	Couvrait au départ 130 pays en 2003, des pays supplémentaires sont ajoutés.
Dimensions du climat de l'investissement couvertes	Le questionnaire standard de 82 questions porte sur la réglementation, la gouvernance, l'accès au crédit et les services d'infrastructure. Il collecte également des données sur la productivité des entreprises, ainsi que sur les décisions d'investissement et d'emploi.	5 aspects de la réglementation au départ (immatriculation des entreprises, faillites, exécution des contrats, embauches/licenciements et accès au crédit), des sujets supplémentaires sont ajoutés.
Catégories de variables	Couvre les données objectives et celles fondées sur la perception. Les données objectives englobent le délai d'achèvement des procédures et les coûts financiers de diverses perturbations et règles. De plus, les entités interrogées indiquent leur perception des obstacles potentiels et leur évaluation des risques et de la concurrence.	Mesures objectives du nombre de procédures, du délai d'achèvement et les frais et coûts associés au respect de la réglementation.
La perspective de qui ?	Les enquêtes couvrent des entités de divers secteurs et de taille variable, à partir d'échantillons aléatoires de plusieurs centaines d'entreprises. Les données sont collectées lors d'interviews en face-à-face de dirigeants et de comptables.	Utilise une entreprise et une transaction uniques et hypothétiques. Les jugements reposent sur l'évaluation réalisée par un à cinq experts locaux (avocats, comptables).
Différences au sein d'un même pays	Les échantillons couvrent une multitude de zones dans chaque pays.	Un seul indicateur est donné, correspondant à la plus grande ville du pays. Pour certains grands pays, des indicateurs sont disponibles pour des villes supplémentaires.
Base d'évaluation	Les indicateurs se fondent sur l'expérience rapportée par les entreprises, ce qui montre l'éventail des manières dont la politique est appliquée dans la pratique.	Les indicateurs mesurent les contraintes réglementaires officielles.

Pour toute information complémentaire et pour accéder à ces bases de données :

econ.worldbank.org/wdr/wdr2005

iresearch.worldbank.org/ics

rru.worldbank.org/DoingBusiness.

Tableau A1. Les indicateurs du climat de l'investissement : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement

	Année d'enquête	Taille de l'échantillon	Incertitude politique		Corruption			Système judiciaire		Délinquance		
			Obstacle important	Imprévisibilité de l'interprétation de la réglementation	Obstacle important	Pots-de-vin versés	Pot-de-vin moyen versé en % du CA	Obstacle important	Manque de confiance dans la capacité des tribunaux à faire respecter les droits de propriété %	Obstacle important	Préjudices liés à des actes de délinquance	Préjudices moyens découlant des délits en % du CA
			%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Albanie	2002	170	48,5	54,5	47,5	84,5	4,6	32,9	50,6	21,2	11,8	1,4
Algérie	2003	557	..	44,8	35,2	75,0	8,6	..	27,3	..	11,0	12,2
Arménie	2002	171	32,0	51,6	13,5	35,7	4,8	8,2	44,1	3,6	9,4	14,1
Azerbaïdjan	2002	170	6,7	48,3	19,5	63,5	6,0	4,4	31,0	2,6	6,5	12,9
Bangladesh	2002	1 001	45,4	21,4	57,9	97,8	2,8	..	83,0	39,4	23,5	2,3
Belarus	2002	250	59,0	77,6	17,9	62,0	3,4	11,2	48,1	12,3	21,6	3,8
Bhoutan ^a	2002	96	2,3
Bolivie ^a	2001	671
Bosnie-Herzégovine	2002	182	40,5	47,0	34,8	62,6	3,0	22,6	38,0	18,7	13,7	1,7
Brésil	2003	1 642	75,9	66,0	67,2	51,0	..	32,8	39,6	52,2	22,7	2,8
Bulgarie	2002	250	59,5	62,3	25,4	75,9	4,2	17,9	50,6	18,8	34,4	2,7
Cambodge	2003	503	40,1	44,4	55,9	82,3	6,0	31,4	61,0	41,7	20,1	7,0
Chine	2002/3	3 948	32,9	33,7	27,3	55,0	2,6	..	17,5	20,0	10,4	2,6
Croatie	2002	187	35,9	51,4	22,5	48,7	2,6	27,6	33,3	8,5	13,4	2,1
Équateur	2003	453	60,7	68,0	49,2	58,9	5,4	34,1	70,8	27,8	36,4	3,5
Érythrée ^a	2002	78	31,5	..	2,7	64,1	3,8	1,3
Estonie	2002	170	12,0	45,1	5,4	48,8	1,1	4,8	28,6	6,5	35,9	0,5
Éthiopie ^a	2002	427	39,3	..	39,0	9,5	11,5	7,1
Géorgie	2002	174	44,3	73,4	35,1	81,5	4,4	11,2	59,0	19,0	27,6	7,0
Guatemala	2003	455	66,4	89,5	80,9	57,6	7,4	36,7	71,3	80,4	42,2	4,8
Honduras	2003	450	47,0	65,9	62,8	50,0	6,0	21,8	56,1	60,9	3,3	3,1
Hongrie	2002	250	21,1	42,7	8,8	60,4	2,4	4,5	40,3	4,9	33,6	1,1
Inde ^b	2003	1 827	20,9	64,1	37,4	29,4	15,6
Indonésie	2004	713	48,2	56,0	41,5	50,9	4,6	24,7	40,8	22,0	15,6	3,1
Kazakhstan	2002	250	18,5	52,7	14,2	69,2	3,8	4,0	48,5	8,4	29,2	3,5
Kenya	2003	284	51,5	45,5	73,8	75,5	5,5	..	51,3	69,8	31,0	4,1
Kirghizistan	2002/3	275	34,7	67,0	31,4	82,4	4,6	15,7	66,3	18,5	27,3	8,2
Lettonie	2002	176	27,4	71,4	11,7	62,6	2,3	3,2	49,1	6,4	33,0	2,7
Lituanie	2002	200	33,5	61,9	15,6	52,0	1,9	12,0	59,5	16,2	38,0	2,8
Macédoine, ERY de	2002	170	37,3	42,3	31,2	68,7	1,5	27,1	50,6	20,4	14,1	6,7
Malaisie	2003	902	22,4	..	14,5	19,1	11,4	19,1	3,0
Moldova, Rép. de	2002/3	277	57,0	79,0	40,2	77,6	3,0	19,8	72,1	26,5	17,3	3,9
Maroc ^a	2001	859
Nicaragua	2003	452	58,2	66,4	65,7	45,5	7,0	33,3	60,4	39,2	2,7	7,0
Nigeria ^a	2001	232	..	55,1	36,3
Ouganda	2003	300	27,6	40,0	38,2	39,0	4,9	..	30,1	26,8
Ouzbékistan	2002/3	360	27,2	42,3	8,7	57,7	2,6	7,6	25,4	7,0	6,7	10,4
Pakistan	2002	965	40,1	64,8	40,4	59,0	3,6	..	62,6	21,5	8,8	2,5
Pérou ^a	2002	583	71,1	78,7	59,6	34,7	51,6	21,8	10,2
Philippines	2003	719	29,5	49,1	35,2	50,6	4,0	..	33,8	26,5	27,1	4,2
Pologne	2002/3	608	59,1	68,0	27,6	52,4	3,1	27,0	46,2	24,9	31,6	2,8
Roumanie	2002	255	43,3	54,5	34,9	73,3	4,7	20,9	45,8	19,8	24,7	3,8
Russie	2002	506	31,5	75,1	13,7	78,0	2,3	9,5	65,3	12,4	36,4	2,9
Sénégal	2004	262	31,3	42,5	39,9	45,2	1,8	13,3	40,5	15,4	47,0	2,1
Serbie et Monténégro	2002	250	47,8	42,9	16,3	61,6	4,0	13,8	28,6	8,9	22,4	4,6
Slovaquie	2002	170	44,6	55,1	27,5	68,1	2,6	25,3	53,9	15,4	42,9	1,8
Slovénie	2002	188	11,8	47,8	6,1	36,2	5,4	8,0	45,6	3,3	19,7	2,8
Tadjikistan	2002/3	283	24,4	56,3	21,0	76,7	3,7	9,1	48,2	3,0	20,1	4,2
Tanzanie, Rép.-unie de	2003	276	31,5	58,6	51,1	42,9	2,9	20,0	55,1	25,5	25,7	3,2
Tchèque, Rép.	2002	268	20,2	56,0	12,5	55,5	2,9	11,1	47,1	14,3	33,6	3,1
Turquie	2002	514	53,8	40,6	23,7	71,8	0,6	11,9	33,1	12,9	5,8	2,7
Ukraine	2002	463	46,9	67,5	27,8	70,2	4,4	15,3	49,0	19,6	27,9	4,7
Zambie	2003	207	57,0	70,1	46,4	49,5	3,8	38,6	36,0	48,8	79,7	4,4

Tableau A1. Les indicateurs du climat de l'investissement : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement – suite

	Réglementation et administration fiscale					Financement		Fourniture d'électricité		Travail		
	Taux d'imposition, obstacle important %	Administration fiscale, obstacle important %	Autorisations, obstacle important %	Temps que la direction passe à traiter avec des fonctionnaires, en %	Durée moyenne de dédouanement, en jours	Obstacle important %	Petites entreprises ayant contracté un prêt %	Obstacle important %	Pannes de courant %	Manque à gagner dû à des pannes de courant, en % du CA	Qualifications, obstacle important %	Réglementation du travail, obstacle important %
Albanie	37,1	25,0	22,9	13,6	2,4	20,1	7,8	57,1	13,2	7,3
Algérie	44,8	36,2	27,4	..	21,6	51,3	27,1	11,5	58,9	8,9	25,5	12,9
Arménie	35,5	37,7	9,0	7,4	3,7	25,9	11,1	15,8	6,0	1,8
Azerbaïdjan	18,8	17,5	10,1	7,3	2,6	12,3	4,9	20,2	4,5	1,3
Bangladesh	35,8	50,7	22,5	4,6	11,5	45,7	48,8	73,2	58,5	5,2	19,8	10,8
Belarus	47,0	44,2	25,8	11,0	2,4	30,1	8,3	2,8	8,4	9,3
Bolivie	9,3
Bosnie-Herzégovine	26,9	26,0	11,9	11,7	3,6	27,9	23,2	5,6	5,7	9,1
Bhoutan	3,1	..	50	5,6
Brésil	84,5	66,1	29,8	9,4	13,8	71,7	51,6	20,3	40,1	3,8	39,6	56,9
Bulgarie	33,1	13,0	15,1	8,5	4,2	40,3	9,0	8,0	10,2	7,8
Cambodge	18,6	20,7	11,7	14,6	..	9,9	7,9	12,7	38,6	5,2	6,6	5,9
Chine	36,8	26,7	21,3	19,0	7,9	22,3	52,0	29,7	38,0	5,0	30,7	20,7
Croatie	27,8	7,7	9,2	9,0	3,8	21,6	33,3	1,1	8,7	5,4
Équateur	38,1	28,5	13,0	17,7	16,4	42,2	54,6	28,3	46,4	5,7	22,3	14,1
Érythrée	31,1	16,2	2,7	5,9	9,1	53,7	26,3	38,2	41,0	12,8	41,0	5,2
Estonie	16,7	4,5	11,2	6,2	1,6	8,4	46,0	10,1	23,8	4,2
Éthiopie	73,6	60,3	8,3	5,7	13,5	40,2	26,3	42,5	65,6	7,7	17,9	4,6
Géorgie	30,5	47,1	9,9	14,7	3,2	14,2	19,6	22,4	8,6	4,0
Guatemala	56,5	34,8	15,6	17,4	9,4	38,7	43,5	26,6	60,7	3,7	31,4	16,7
Honduras	35,6	23,2	21,1	14,2	5,1	55,4	46,9	36,4	58,0	5,2	26,4	14,2
Hongrie	30,2	13,7	3,3	8,7	4,3	20,2	18,5	1,2	12,5	7,3
Inde	27,9	26,4	13,4	15,3	6,7	19,2	51,1	28,9	69,2	11,6	12,5	16,7
Indonésie	29,5	23,0	20,5	14,6	5,8	23,0	16,7	22,3	33,0	6,1	18,9	25,9
Kazakhstan	13,8	14,3	9,0	14,6	5,3	14,0	13,3	3,6	6,3	0,8
Kenya	68,2	50,9	15,2	13,8	8,9	58,3	59,3	48,1	58,5	14,9	27,6	22,5
Kirghizistan	32,5	35,1	11,6	13,2	3,3	27,7	9,3	4,7	46,1	3,2	7,7	4,5
Lettonie	27,3	27,6	9,2	10,7	1,2	7,6	23,2	4,0	15,5	4,1
Lituanie	36,5	19,8	8,1	10,0	2,4	7,0	21,1	4,5	7,5	8,5
Macédoine, ERY de	21,0	15,1	17,4	13,5	5,0	16,6	11,1	5,4	3,7	4,6
Malaisie	21,7	13,3	10,9	10,2	3,6	17,8	57,3	14,8	40,6	5,2	25,0	14,5
Maroc	2,7	..	34,2
Moldova, Rép. de	54,9	47,6	24,6	7,1	2,1	39,6	26,4	5,4	15,5	0,8	11,0	5,2
Nicaragua	34,7	18,1	10,6	17,3	5,8	57,6	42,0	34,7	59,5	7,1	17,0	6,9
Nigeria	17,8	..	11,1	97,4
Ouganda	48,3	36,1	10,1	5,0	..	52,8	14,1	44,5	41,7	13,1	30,8	10,8
Ouzbékistan	19,9	22,7	7,7	12,1	6,0	20,6	2,3	4,8	19,0	5,6	4,9	1,7
Pakistan	45,6	46,1	14,5	10,6	17,2	40,1	11,2	39,2	81,3	6,7	12,8	15,0
Pérou	7,9	55,8	43,6	11,1	30,5	6,3	12,5	..
Philippines	30,4	25,1	13,5	11,0	2,8	18,2	16,8	33,4	41,6	9,6	11,9	24,7
Pologne	64,7	41,0	13,5	12,3	3,1	42,6	31,5	5,8	18,5	0,7	12,2	25,2
Roumanie	51,6	33,2	23,2	10,7	1,4	32,3	25,5	9,5	10,8	8,1
Russie	24,6	31,8	14,6	14,1	6,9	17,0	8,8	4,6	9,9	3,3
Sénégal	50,8	48,2	7,5	13,8	6,5	60,0	23,2	30,7	49,4	9,6	18,5	16,3
Serbie et Monténégro	35,3	29,3	7,8	15,1	5,5	28,3	11,3	6,2	11,9	6,9
Slovaquie	31,7	19,8	17,9	9,5	2,2	30,1	41,2	3,0	9,7	7,4
Slovénie	11,2	5,9	3,2	7,7	3,1	11,2	23,8	0,5	4,3	2,7
Tadjikistan	26,2	21,8	14,2	8,3	9,6	20,1	2,0	17,1	63,6	5,7	2,4	2,3
Tanzanie, Rép.-unie de	73,4	55,7	27,4	16,2	17,5	53,0	13,3	58,9	25,0	12,1
Tchèque, Rép.	25,6	19,8	10,2	5,5	4,4	23,1	32,2	5,3	9,1	3,5
Turquie	38,1	33,1	5,8	8,0	3,7	23,2	11,3	17,3	12,8	8,7
Ukraine	39,6	34,9	18,2	15,4	5,8	29,1	6,5	5,9	13,0	5,8
Zambie	57,5	27,5	10,1	14,1	4,8	67,7	29,6	39,6	63,8	6,6	35,7	16,9

Les données se fondent sur des enquêtes réalisées auprès des entreprises par la Banque mondiale et ses partenaires pour l'année indiquée.

Seules les moyennes sont rapportées, mais il existe des variations significatives d'une entreprise à l'autre. Ces données ne sont pas destinées à servir au classement des pays.

L'enquête du *Rapport sur le développement dans le monde* auprès de micro-entreprises et d'entreprises informelles a été réalisée dans 11 pays : Bangladesh, Brésil, Cambodge, Guatemala, Inde, Indonésie, Kenya, Ouganda, Pakistan, Sénégal et Tanzanie. Ce tableau ne tient pas compte du résultat de ces enquêtes. Pour de plus amples informations, voir Hallward-Driemeier et Stone (2004).

.. : donnée non disponible.

a. En 2002, l'enquête a été élargie : les enquêtes antérieures intègrent les mesures des performances des entreprises, mais pas la totalité des variables du climat de l'investissement.

b. La première enquête portant sur 895 entreprises en Inde a été réalisée en 2000.

Tableau A2. Les indicateurs du climat de l'investissement : Sondages d'experts et autres enquêtes

	Projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale								Intensité de la concurrence locale	Transparence de la politique publique	Disparités régionales en matière de qualité de l'environnement d'affaires
	Démarrage d'une entreprise		Exécution d'un contrat		Enregistrement d'un bien		Règlement des faillites	Profil d'investissement			
	Jours	Procédures	Jours	Procédures	Jours	Procédures	Années	ICRG			
	Janv. 2004	Janv. 2004	Janv. 2004	Janv. 2004	Janv. 2004	Janv. 2004	Janv. 2004	2003			
Afrique du Sud	38	9	277	26	20	6	2	10,5	5,3	4,3	2,9
Albanie	47	11	390	39	47	7	4	8	"	"	"
Algérie	26	14	407	49	52	16	3,5	8	3,5	3,6	2,7
Allemagne	45	9	184	26	41	4	1,2	12	5,5	4,5	4,8
Angola	146	14	1011	47	335	8	4,7	8,5	2,4	2,5	2,8
Arabie saoudite	64	12	360	44	4	4	2,8	11	"	"	"
Argentine	32	15	520	33	44	5	2,8	5	4,4	2	2,8
Arménie	25	10	195	24	18	4	1,9	8	"	"	"
Australie	2	2	157	11	7	5	1	10	5,4	5,6	5,1
Autriche	29	9	374	20	32	3	1	12	5,1	4	5,1
Azerbaïdjan	123	14	267	25	61	7	2,7	9	"	"	"
Bangladesh	35	8	365	29	"	"	4	5,25	4,8	3	2,9
Belarus	79	16	250	28	231	7	5,8	5,5	"	"	"
Belgique	34	4	112	27	132	2	0,9	11,5	5,6	3,9	3,8
Bénin	32	8	570	49	50	3	3,1	"	"	"	"
Bolivie	59	15	591	47	92	7	1,8	9,5	3,8	3	3
Bosnie-Herzégovine	54	12	330	36	331	7	3,3	"	"	"	"
Botswana	108	11	154	26	69	4	2,2	11,5	4,1	5,1	3,8
Bhoutan	62	11	275	20	44	4	"	"	"	"	"
Bésil	152	17	566	25	42	14	10	7,5	5,2	3,6	2,1
Bulgarie	32	11	440	34	19	9	3,3	11,5	4,6	2,7	3
Burkina Faso	135	13	458	41	107	8	4	9	"	"	"
Burundi	43	11	512	51	94	5	4	"	"	"	"
Cambodge	94	11	401	31	56	7	"	"	"	"	"
Cameroun	37	12	585	58	93	5	3,2	6,5	4,1	4,4	2,8
Canada	3	2	346	17	20	6	0,8	12	5,5	4,5	4,1
Centrafricaine, Rép.	14	10	660	45	69	3	4,8	"	"	"	"
Chili	28	10	305	28	31	6	5,6	11	5,6	4,5	3,3
Chine	41	12	241	25	32	3	2,4	7,5	5,3	4,2	3,3
Hong Kong, Chine	11	5	211	16	56	3	1,1	11,5	5,6	5,4	5,2
Colombie	43	14	363	37	23	7	3	9,25	4,6	4	2,8
Congo	67	8	560	47	103	6	3	8,5	"	"	"
Congo, Rép. démocratique du	155	13	909	51	106	8	5,2	6	"	"	"
Corée	22	12	75	29	11	7	1,5	9,5	5,3	4,4	3,8
Costa Rica	77	11	550	34	21	6	3,5	8,5	4,7	3,9	3,7
Côte d'Ivoire	58	11	525	25	340	7	2,2	6	"	"	"
Croatie	49	12	415	22	956	5	3,1	9	4,6	3,1	2,8
Danemark	4	4	83	15	42	6	3,4	11,5	5,5	5,2	5
Dominique	78	10	580	29	107	7	3,5	8,5	4,5	3,4	3,3
Égypte	43	13	410	55	193	7	4,2	6,5	4,4	3,4	3,6
El Salvador	115	12	275	41	52	5	4	6	5	4	3,3
Emirats arabes unis	54	12	614	53	9	3	5,1	11,5	"	"	"
Équateur	92	14	388	41	21	12	4,3	6	3,5	2,5	2,9
Érythrée	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"
Espagne	108	7	169	23	20	4	1	12	5,5	4,2	3,9
Estonie	72	6	150	25	65	4	3	10	5,3	4,2	2,7
États-Unis	5	5	250	17	12	4	3	12	5,9	4,9	5,2
Éthiopie	32	7	420	30	56	15	2,4	7	3,6	3	2,2
Finlande	14	3	240	27	14	3	0,9	12	5,4	5,5	4,3
France	8	7	75	21	193	10	1,9	12	5,4	4,4	4,2
Gambie	"	"	"	"	"	"	"	8,5	4,2	4,7	3,4
Géorgie	25	9	375	18	39	8	3,2	"	"	"	"
Ghana	85	12	200	23	382	7	1,9	7	4,3	4,3	3
Grèce	38	15	151	14	23	12	2	11	5,1	3,6	3
Guatemala	39	15	1459	37	55	5	4	11	4,1	2	2,7
Guinée	49	13	306	44	104	6	3,8	6,5	"	"	"
Haïti	203	12	368	35	195	5	5,7	5	4	2,7	1,5
Honduras	62	13	545	36	36	7	3,7	8	3,4	2,9	3,5
Hongrie	52	6	365	21	79	4	2	12	4,9	3,9	2,3
Inde	89	11	425	40	67	6	10	8	5,6	4,1	2,5
Indonésie	151	12	570	34	33	6	6	4,5	4	3,6	3,6
Iran, Rép. islamique d'	48	9	545	23	36	9	4,5	6	"	"	"
Irlande	24	4	217	16	38	5	0,4	12	5,2	4,2	3,8
Islande	"	"	"	"	"	"	"	11	5,3	5,3	4,3
Israël	34	5	585	27	144	7	4	9	5,6	4,2	5
Italie	13	9	1390	18	27	8	1,2	12	5,3	3,9	2,6
Jamaïque	31	7	202	18	54	5	1,1	9,5	4,9	3,5	4
Japon	31	11	60	16	14	6	0,5	12	5,5	3,9	4,5
Jordanie	36	11	342	43	22	8	4,3	9,5	5,2	4,4	3,4
Kazakhstan	25	9	400	41	52	8	3,3	7,5	"	"	"
Kenya	47	12	360	25	39	7	4,5	9	5,2	3,6	2,8
Kirghizistan	21	8	492	46	15	7	3,5	"	"	"	"
Koweït	35	13	390	52	75	8	4,2	11	"	"	"
Laos, Rép. dém. pop. du	198	9	443	53	135	9	5	"	"	"	"
Lesotho	92	9	285	49	101	6	2,6	"	"	"	"
Lettonie	18	7	189	23	62	10	1,1	11	5	4,1	3,6
Liban	46	6	721	39	25	8	4	9	"	"	"
Lituanie	26	8	154	17	3	3	1,2	11	5,1	3,8	3
Luxembourg	"	"	"	"	"	"	"	12	4,4	5,3	5,1
Macédoine, ERY de	48	13	509	27	74	6	3,7	"	4,3	3,8	3,7

Tableau A2. Les indicateurs du climat de l'investissement : Sondages d'experts et autres enquêtes – suite

	Projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale											
	Démarrage d'une entreprise		Exécution d'un contrat		Enregistrement d'un bien		Règlement des faillites	Profil d'investissement	Intensité de la concurrence locale	Transparence de la politique publique	Disparités régionales en matière de qualité de l'environnement d'affaires	
	Jours	Procédures	Jours	Procédures	Jours	Procédures	Années	ICRG	Indice Forum écono. mondial 2003/4	Indice Forum écono. mondial 2003/4	Indice Forum écono. mondial 2003/4	
	Janv. 2004	Janv. 2004	Janv. 2004	Janv. 2004	Janv. 2004	Janv. 2004	Janv. 2004	2003				
Madagascar	44	13	280	29	8	4,2	3,5	1,9	
Malaisie	30	9	300	31	143	4	2,3	8,5	5,3	5	3,9	
Malawi	35	10	277	16	118	6	2,6	8	4,2	4	2,9	
Mali	42	13	340	28	44	5	3,6	7,5	3,8	3,5	2,5	
Malte	11,5	5	4,8	5,5	
Maroc	11	5	240	17	82	3	1,8	9	4,4	4,2	2,5	
Maurice	4,9	4,5	4,4	
Mauritanie	82	11	410	28	49	4	8	
Mexique	58	8	421	37	74	5	1,8	11,5	4,9	3,7	2,5	
Moldova, Rép. de	30	10	280	37	81	5	2,8	6,5	
Mongolie	20	8	314	26	10	4	4	8	
Mozambique	153	14	580	38	33	7	5	8,5	3,2	3,4	2,1	
Myanmar	4	
Namibie	85	10	270	31	28	9	1,0	10	4,4	4,2	3	
Népal	21	7	350	28	5	
Nicaragua	45	9	155	18	65	7	2,2	6	3,2	2,9	2,9	
Niger	27	11	330	33	49	5	5	7,5	
Nigeria	44	10	730	23	274	21	1,5	3,5	4,7	3,5	2,9	
Norvège	23	4	87	14	1	1	0,9	11,5	5,1	3,8	3,9	
Nouvelle-Zélande	12	2	50	19	2	2	2	11,5	5,7	5,2	4,9	
Oman	34	9	455	41	16	4	7	11,5	
Ouganda	36	17	209	15	48	8	2,1	8,5	4,4	3,9	2,7	
Ouzbékistan	35	9	368	35	97	12	4	
Pakistan	24	11	395	46	49	5	2,8	4,5	5	3,5	2,8	
Panama	19	7	355	45	44	7	2	9,5	4,5	2,8	3,4	
Papouasie-Nouvelle-Guinée	56	8	295	22	72	4	2,8	8	
Paraguay	74	17	285	46	48	7	3,9	8,5	4,1	2,2	3,3	
Pays-Bas	11	7	48	22	5	4	1,7	12	5,6	4,8	5,1	
Pérou	98	10	441	35	31	5	3,1	7,5	4,6	2,9	2,2	
Philippines	50	11	380	25	33	8	5,6	10	5	3,7	2,5	
Pologne	31	10	1000	41	204	7	1,4	11	4,8	2,9	2,8	
Porto Rico	7	7	270	43	3,8	
Portugal	78	11	320	24	83	5	2,5	12	5	3,7	2,8	
Roumanie	28	5	335	43	170	8	4,6	8,5	3,6	2,6	2,8	
Royaume-Uni	18	6	288	14	21	2	1	12	6	5	4,3	
Russie, Féd. de	36	9	330	29	37	6	1,5	9	4	2,5	2,3	
Rwanda	21	9	395	29	354	5	
Sénégal	57	9	485	36	114	6	3	8	4,3	3,9	2,6	
Serbie et Monténégro	51	11	1028	36	186	6	2,6	8	4,1	4,1	2,8	
Sierra Leone	26	9	305	58	58	8	2,5	6,5	
Singapour	8	7	69	23	9	3	0,8	12	5,4	6,2	5,8	
Slovaquie	52	9	565	27	22	5	4,7	12	4,7	3,4	2,2	
Slovénie	61	10	1003	25	391	6	3,6	10	4,9	4,2	3,4	
Sri Lanka	50	8	440	17	63	8	2,2	8,5	4,7	3,7	3,4	
Suède	16	3	208	23	2	1	2	12	5,5	5,2	4,1	
Suisse	20	6	170	22	16	4	4,6	11,5	5,1	5,3	4,7	
Syrie, Rép. arabe	47	12	672	48	23	4	4,1	6,5	
Tadjikistan	
Tanzanie, Rép.-unie de	35	13	242	21	61	12	3	7,5	4,7	4,1	2,6	
Tchad	75	19	526	52	44	6	10	..	3,6	2,5	2,3	
Tchèque	40	10	300	22	122	4	9,2	12	5,1	3,5	3,2	
Thaïlande	33	8	390	26	2	2	2,6	8,5	5,3	4,3	4,1	
Togo	53	13	535	37	212	6	3	7,5	
Trinité-et-Tobago	11,5	4,8	3,9	4,3	
Tunisie	14	9	27	14	57	5	1,3	8	4,5	5,1	3,4	
Turkménistan	
Turquie	9	8	330	22	9	8	2,9	7,5	4,7	3,4	2,2	
Ukraine	34	15	269	28	93	9	2,6	6	4,1	2,2	2,7	
Uruguay	45	11	620	39	66	8	2,1	10,5	4,3	3,3	3,9	
Venezuela, RB du	116	13	445	41	34	8	4	5,5	3,8	2,1	3,3	
Vietnam	56	11	404	37	78	5	5,5	7,5	4,9	4,3	2,8	
Yémen	63	12	360	37	21	6	3	8	
Zambie	35	6	274	16	70	6	2,7	6	4,1	4,5	2,8	
Zimbabwe	96	10	350	33	30	4	2,2	2,5	3,6	2,6	3,5	
Monde	50,8	9,9	388,3	31,2	81,4	6,2	3,2	8,8	4,7	3,9	3,4	
Revenu faible	65,8	10,8	416,0	34,5	99,6	6,8	3,9	6,8	4,2	3,6	2,7	
Revenu intermédiaire	50,0	10,6	422,1	32,6	80,4	6,5	3,4	8,7	4,6	3,5	3,1	
Tranche inférieure	50,0	11,3	424,9	33,1	66,4	7,0	3,4	7,8	4,5	3,4	3,0	
Tranche supérieure	49,9	9,5	417,2	31,8	104,2	5,6	3,3	10,0	4,8	3,7	3,3	
Revenu faible et intermédiaire	57,5	10,7	419,2	33,5	89,3	6,6	3,6	7,9	4,4	3,6	3,0	
Asie de l'Est et Pacifique	72,9	9,9	373,8	31,0	59,4	5,2	4,2	7,2	5,0	4,2	3,4	
Europe et Asie Centrale	41,7	9,9	389,0	30,2	120,3	6,7	3,3	9,2	4,6	3,3	2,8	
Amérique latine et Caraïbes	73,5	12,0	471,7	35,1	56,8	6,9	3,6	8,1	4,4	3,1	3,1	
Moyen-Orient et Afrique du Nord	39,3	10,2	412,6	37,3	48,3	6,7	3,7	8,1	4,4	4,1	3,1	
Asie du Sud	46,8	9,3	375,0	30,0	55,8	5,8	4,8	6,6	5,0	3,6	2,9	
Afrique subsaharienne	63,2	11,2	434,2	35,2	114,2	6,9	3,6	7,2	4,2	3,8	2,9	
Revenu élevé	27,2	7,0	280,2	23,2	49,9	4,7	2,0	11,4	5,4	4,7	4,4	

Les agrégats sont des moyennes non pondérées. Voir page 255 pour les groupes de pays.

.. : donnée non disponible.

Notes techniques

Tableau A1. Les indicateurs du climat de l'investissement : Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises sur le climat de l'investissement

Les Enquêtes sur le climat de l'investissement couvrent plus de 53 pays depuis 2001. Un questionnaire standardisé est utilisé pour permettre la comparabilité des réponses. Il a été affiné à partir d'un ensemble complet de vérifications sur le terrain et d'analyses par des universitaires et des responsables des bureaux de recensement. La Banque mondiale travaille en partenariat avec des agences dans chaque pays pour effectuer les enquêtes et réaliser les entretiens. Dans la plupart des pays, le bureau national de la statistique participe à l'échantillonnage. Cette procédure se concentre sur les établissements manufacturiers en fonction de leur contribution au PIB. Les échantillons sont stratifiés par taille, pour une couverture suffisante des grandes entreprises. Les enquêtes menées dans les 27 pays d'Europe de l'Est et d'Asie centrale ont été réalisées conjointement avec la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, sous le nom d'Enquêtes sur l'environnement et les performances des entreprises II (BEEPS II). Pour cinq pays de cette région, la Banque mondiale a élargi les échantillons afin de rassembler des informations supplémentaires sur les performances des entreprises. La Banque asiatique de développement est notre partenaire dans un certain nombre de pays d'Asie.

Pour chacun des 8 ensembles de variables, la première colonne indique à quel degré les dirigeants d'entreprise perçoivent tel ou tel élément comme un obstacle au fonctionnement et à la croissance de leur activité sur une échelle à cinq degrés: « pas un obstacle », « obstacle mineur », « obstacle modéré », « obstacle important », « obstacle très handicapant ». Suivent des renseignements plus spécifiques sur la question, notamment des mesures objectives en termes de coût monétaire et de perte de temps.

Sous l'intitulé « **Incertitude politique** » se trouve la proportion de dirigeants qui désignent « l'incertitude relative à la politique économique et à la réglementation » comme un obstacle important ou très handicapant. « **Imprévisibilité de l'interprétation de la réglementation** » renvoie à la proportion des dirigeants en désaccord avec l'affirmation selon laquelle l'interprétation de la réglementation par les agents de l'État est prévisible.

Sous l'intitulé « **Corruption** » se trouve la proportion de dirigeants qui désignent « la corruption » comme un obstacle important ou très handicapant. « **Pots-de-vin versés** » renvoie à la proportion de dirigeants qui déclarent que des établissements comme le leur doivent parfois faire des cadeaux ou effectuer des versements informels à des agents de la fonction publique s'ils veulent « faire avancer les choses », passer les contrôles, obtenir une autorisation ou un permis, un raccordement à une entreprise de réseau ou remporter un marché public. « **Pot-de-vin moyen versé** » est le montant moyen du pot-de-vin, en pourcentage du chiffre d'affaires, pour les entreprises qui affirment qu'il faut en verser pour « faire avancer les choses ».

Sous l'intitulé « **Système judiciaire** » se trouve la proportion de dirigeants qui désignent « le système judiciaire et le mécanisme de règlement des différends » comme un obstacle important ou très handicapant. « **Manque de confiance dans la capacité des tribunaux à faire respecter les droits de propriété** » est la proportion de dirigeants en désaccord avec l'affirmation : « J'ai confiance dans le fait que le système

judiciaire fera respecter mes droits de propriété et mes droits contractuels en cas de différend commercial ».

Sous l'intitulé « **Délinquance** » se trouve la proportion de dirigeants qui désignent « les délits, le vol et les troubles de l'ordre public » comme un obstacle important ou très handicapant. « **Préjudices liés à des actes de délinquance** » mesure la proportion d'entreprises faisant état de préjudices découlant de vols, d'actes de vandalisme ou d'incendies criminels au cours de l'année précédente. « **Préjudices moyens découlant des délits** » sont les préjudices, en pourcentage du chiffre d'affaires, subis par les entreprises déclarant avoir été victimes d'un délit.

Sous l'intitulé « **Taux d'imposition** » se trouve la proportion de dirigeants qui désignent « le taux d'imposition » comme un obstacle important ou très handicapant. Sous l'intitulé « **Administration fiscale** » se trouve la proportion de dirigeants qui désignent « l'administration fiscale » comme un obstacle important ou très handicapant. Sous l'intitulé « **Autorisations** » se trouve la proportion de dirigeants qui désignent « les autorisations et permis nécessaires pour les entreprises » comme un obstacle important ou très handicapant. « **Temps que la direction passe à traiter avec des fonctionnaires** » se réfère aux exigences imposées par la réglementation publique (par exemple réglementation sur le travail, les douanes ou la fiscalité, autorisations et immatriculations) au cours d'une semaine donnée. « **Durée moyenne de dédouanement (en jours)** » est le temps nécessaire pour dédouaner un produit importé.

Sous l'intitulé « **Financement** » se trouve la proportion de dirigeants qui désignent « l'accès au crédit » ou « le coût du crédit » comme un obstacle important ou très handicapant. « **Petites entreprises ayant contracté un prêt** » renvoie à la proportion d'entreprises de moins de 20 salariés qui ont contracté un prêt auprès d'un intermédiaire financier du secteur structuré.

Sous l'intitulé « **Fourniture d'électricité** » se trouve la proportion de dirigeants qui désignent « la fourniture d'électricité » comme un obstacle important ou très handicapant. « **Pannes de courant** » désigne la proportion d'entreprises qui font état d'un manque à gagner dû à des coupures de courant ou à des pannes d'électricité au cours de l'année précédente. « **Manque à gagner dû à des pannes de courant** » se réfère au manque à gagner moyen induit par les coupures de courant et pannes d'électricité, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires des entreprises déclarant avoir subi des pannes.

Sous l'intitulé « **Qualifications** » se trouve la proportion de dirigeants qui désignent « les qualifications des travailleurs disponibles » comme un obstacle important ou très handicapant. Sous l'intitulé « **Réglementation du travail** » se trouve la proportion de dirigeants qui désignent « la réglementation du travail » comme un obstacle important ou très handicapant.

Tableau A2. Les indicateurs du climat de l'investissement : sondages d'experts et autres enquêtes

Le projet « La Pratique des affaires » de la Banque mondiale

Le projet « La Pratique des affaires » rassemble des données sur le nombre de jours calendaires nécessaires aux entreprises pour effectuer diverses transactions, ainsi que le nombre de procédures et les coûts associés. Ce rapport ne s'intéresse qu'aux deux premières catégories de données. Il utilise un cas hypothétique bien précis afin d'obtenir des données comparables, et enregistre le temps nécessaire si toutes les pro-

cédures imposées par la loi sont respectées et réalisées dans les délais officiellement impartis à chacune.

Le nombre de jours pour démarrer une entreprise renvoie au nombre de jours calendaires nécessaires pour mener à bien toutes les procédures exigées par la loi pour démarrer une entreprise. Le nombre de procédures est également enregistré. Si une démarche peut être accélérée moyennant finances, c'est la plus rapide, quel qu'en soit le coût, qui sera retenue. Le temps nécessaire pour rassembler toutes les informations concernant les procédures d'immatriculation n'est pas pris en compte. L'entreprise de référence est une société à responsabilité limitée locale comptant 50 salariés.

Le nombre de jours nécessaires à l'exécution d'un contrat par voie de justice est le nombre de jours calendaires qui s'écoulent entre le dépôt d'une plainte au tribunal et le moment où le jugement est rendu, et, le cas échéant, le dédommagement payé. Le nombre de procédures est également pris en compte. L'affaire hypothétique porte sur un chèque sans provision d'une valeur de 50 % du PIB par habitant et traité par des avocats locaux sur la base des délais officiels imposés pour chaque procédure.

La durée et le nombre de procédures nécessaires à l'enregistrement d'un bien étudie les exigences à satisfaire pour enregistrer officielle-

ment un bien en zone péri-urbaine.

Le règlement des faillites mesure le nombre de jours calendaires entre la déclaration de faillite auprès d'un tribunal et la liquidation effective des actifs saisis. Le cas hypothétique concerne un hôtel dont le seul actif est son patrimoine immobilier.

L'International Country Risk Guide

L'International Country Risk Guide (ICRG, Guide international du risque pays) du PRS Group collecte des renseignements sur diverses composantes du risque et les regroupe en un certain nombre d'indices. Les chiffres les plus faibles, sur une échelle de 1 à 12, indiquent les risques les plus élevés. Est rapporté ici le profil d'investissement, qui combine les évaluations de la viabilité des contrats/le risque d'expropriation, la capacité à rapatrier les bénéfices et les retards de paiement.

Rapport sur la compétitivité mondiale

Le Rapport sur la compétitivité mondiale du Forum économique mondial classe 102 pays sur la base d'une enquête d'opinion auprès des dirigeants, avec un échantillon moyen de 76 personnes interrogées par pays. Les réponses sont notées sur une échelle de 1 à 7. La

Autres sources d'indicateurs relatifs au climat de l'investissement – Exemples choisis

Indicateur	Source	Échantillon	Évaluation
Business Risk Service	Business Environment Risk Intelligence www.beri.com	Risque pays de 50 pays d'après l'évaluation de 3 sous-catégories. Mise à jour trimestrielle.	Évaluations effectuées par les experts internes
Country Credit Ratings	Euromoney Institutional Investor www.euromoneyplc.com	Note de crédit de 151 pays d'après neuf aspects du risque pays. Mise à jour semestrielle.	Enquêtes réalisées par des analystes financiers externes,
Country Risk Indicators	World Markets Research Center www.wmrc.com	Risque pays de 186 pays d'après l'évaluation de 6 facteurs de risque. Mise à jour quotidienne.	Évaluations effectuées par les experts internes
Country Risk Service	Economist Intelligence Unit www.eiu.com	Risque pays de 100 économies émergentes et de 6 régions d'après l'évaluation de 13 attributs du risque. Mise à jour mensuelle.	Évaluations effectuées par les experts internes
Economic Freedom of the World	Fraser Institute www.freetheworld.com	Autonomie par rapport au rôle régulateur de l'État dans 123 pays et pour 8 aspects. Mise à jour annuelle.	Évaluations effectuées par les experts internes et enquêtes existantes dont GCR et CRG,
FDI Confidence Index	A, T, Kearney www.atkearney.com	Capacité de 62 pays à attirer l'IDE. Mise à jour annuelle.	Enquêtes auprès de 1 000 P.-D.G. de multinationales
Global Competitiveness Report	Forum économique mondial www.weforum.org	Compétitivité de 102 pays. Mise à jour annuelle.	Enquêtes auprès des dirigeants d'entreprises locales et mondiales
Global Risk Service	Global Insight www.globalinsight.com	Risque pays de 117 pays d'après une évaluation de 51 attributs risque. Mise à jour trimestrielle.	Évaluations effectuées par les experts internes
Index of Economic Freedom	Heritage Foundation www.heritage.org	Autonomie par rapport au rôle régulateur de l'État dans 142 pays d'après l'évaluation de 10 facteurs. Mise à jour annuelle.	Évaluations effectuées par les experts internes
International Country Risk Guide	Political Risk Services International www.prsgroup.com	Risque pays de 140 pays d'après l'évaluation de 22 variables dans 3 sous-catégories. Mise à jour mensuelle.	Évaluations effectuées par les experts internes
World Competitiveness Yearbook	International Institute for Management Development www.imd.ch	Compétitivité de 51 pays, 9 régions. Mise à jour annuelle.	D'après les données d'organisations internationales et régionales et d'instituts privés, sondage d'opinion des dirigeants
Worldwide Governance Indicators	Banque mondiale www.worldbank.org/wbi/governance/data	Indicateurs de la gouvernance pour 199 pays, couvrant six aspects de la gouvernance. Mise à jour bisannuelle.	Regroupement des enquêtes existantes et des indicateurs,

transparence de la politique publique renvoie à la proposition suivante : « dans votre pays, les entreprises sont habituellement informées par les pouvoirs publics, avec clarté et transparence, des changements dans la politique et la réglementation affectant votre secteur » (1 = jamais informé, 7 = toujours intégralement et clairement informé). **L'intensité de la concurrence locale** se réfère à « la qualité de la concurrence sur le marché local » (1 = limitée dans la plupart des secteurs et les baisses de prix sont rares, 7 = forte dans la plupart des secteurs comme le montre la rotation des leaders du marché). **Les disparités régionales en matière de qualité de l'environnement d'affaires** traite des « différences entre les régions de votre pays en termes de qualité de l'environnement d'affaires (ressources humaines, infrastructure et autres) » (1 = profondes et persistantes, 7 = modérées).

D'autres organismes proposent des mesures additionnelles du climat de l'investissement. Le tableau suivant en présente des exemples, axés sur la mesure du risque et de la concurrence.

Le *Rapport sur le développement dans le monde* remercie le PRS Group et le Forum économique mondial d'avoir mis leurs données à sa disposition.

Introduction à la sélection des indicateurs du développement dans le monde

L'édition de cette année présente les statistiques comparatives du développement pour plus de 130 pays, dans quatre tableaux. Ces statistiques portent sur l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles, et pour une année antérieure pour certains indicateurs. Un tableau supplémentaire reprend des indicateurs de base pour 75 pays pour lesquels les données sont rares ou qui comptent moins de 1,5 million d'habitants.

Les indicateurs présentés ici résultent d'une sélection opérée sur les plus de 800 Indicateurs du développement dans le monde 2004 [*World Development Indicators 2004*]. Publiés chaque année en anglais, les *World Development Indicators* reflètent une vision globale du processus de développement. Le chapitre d'introduction traite des Objectifs du Millénaire pour le développement, qui sont issus d'accords et de résolutions des conférences mondiales organisées par les Nations Unies au cours de la décennie passée, et ont été réaffirmés lors du Sommet du Millénaire de septembre 2000 par les pays membres de l'ONU. Les cinq autres sections principales décrivent la contribution d'un vaste ensemble de facteurs : le développement du capital humain, la durabilité de l'environnement, les performances macro-économiques, l'expansion du secteur privé et le climat de l'investissement, ainsi que les liens mondiaux qui influent sur l'environnement extérieur pour le développement. Les *World Development Indicators* sont complétés par une base de données publiée séparément, qui donne accès à plus de 1 000 tableaux statistiques et à 800 indicateurs de séries temporelles pour 225 pays et régions. Cette base de données est disponible sur abonnement par voie électronique (*WDI Online*) ou sur CD-ROM.

Source des données et méthodologie

Les statistiques socio-économiques et environnementales présentées proviennent de diverses sources : données primaires collectées par la Banque mondiale, publications statistiques des pays membres, instituts de recherche et organisations internationales comme les Nations Unies (ONU) et leurs agences spécialisées, le Fonds monétaire international (FMI) ou l'OCDE (pour une liste complète, voir *Les sources* dans les *Notes techniques*). Même si les normes internationales de couverture, de définition et de classification s'appliquent à la plupart des statistiques communiquées par les pays et les organismes internationaux, il existe inévitablement des différences de mise à jour et de fiabilité découlant des différences de capacités et de moyens consacrés à la collecte et à la compilation des données de base. Pour certains aspects, l'existence de sources de données concurrentes contraint les services de la Banque

mondiale à réaliser une étude afin que les statistiques les plus fiables soient utilisées. Dans certains cas, lorsque les statistiques disponibles sont jugées insuffisantes pour donner une idée exacte des niveaux et des tendances, ou lorsqu'elles ne sont pas assez conformes aux normes internationales, elles ne sont pas présentées.

Les statistiques présentées cadrent généralement avec celles des *World Development Indicators 2004*. Néanmoins, elles ont été révisées et actualisées à chaque fois que de nouvelles informations sont devenues disponibles. Les différences peuvent aussi provenir des révisions des séries historiques et des changements de méthodologie. Ainsi, des statistiques de différents lots peuvent être publiées dans diverses éditions des publications de la Banque mondiale. Il est recommandé aux lecteurs de ne pas compiler de séries de données extraites de différentes publications ou de différentes éditions de la même publication. Des séries temporelles cohérentes sont disponibles sur le CD-ROM *World Development Indicators 2004* et sur *WDI Online*.

Tous les chiffres en dollars sont exprimés en dollars des États-Unis courants, sauf mention contraire. Les diverses méthodes de conversion utilisées sont décrites dans les *Notes techniques*.

La principale activité de la Banque mondiale consistant à accorder des prêts et à prodiguer des conseils sur les politiques publiques à ses pays membres à revenu faible et intermédiaire, les aspects couverts dans ces tableaux sont essentiellement centrés sur ces pays. Si possible, les informations relatives aux pays à revenu élevé sont également indiquées à titre de comparaison. Pour plus d'informations sur les pays à revenu élevé, les lecteurs pourront se reporter aux publications statistiques nationales ainsi qu'aux publications de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et de l'Union européenne.

Changements dans le système de comptabilité nationale

Comme l'année dernière, l'Introduction à la sélection des indicateurs du développement dans le monde de cette année recourt à une terminologie conforme au Système de comptabilité nationale (SCN) de 1993. Par exemple, dans le SCN 93, *revenu national brut* remplace *produit national brut*. Voir les notes techniques pour les tableaux 1 et 3.

La plupart des pays continuent de compiler leurs comptes nationaux selon le SCN 68, mais ils sont de plus en plus nombreux à passer au SCN 93. Quelques pays à revenu faible utilisent toujours des concepts des anciennes recommandations SCN, y compris l'évaluation au coût des facteurs, pour décrire leurs principaux agrégats.

Classification des économies et chiffres récapitulatifs

Les chiffres récapitulatifs au bas de chaque tableau concernent les pays classés selon le revenu par habitant et selon la région. Le revenu national brut (RNB) par habitant sert à déterminer le classement des pays comme suit : revenu faible, jusqu'à 765 dollars en 2003 ; revenu intermédiaire, entre 766 et 9 385 dollars ; et revenu élevé, à partir de 9 386 dollars. Il est également procédé à une subdivision à 3 035 dollars par habitant entre les pays à revenu intermédiaire, tranche inférieure et les pays à revenu intermédiaire, tranche supérieure. Pour une liste des pays dans chacune de ces subdivisions (y compris ceux dont la population est inférieure à 1,5 million d'habitants), se reporter au tableau de la classification des pays, à la fin du présent volume.

Les chiffres récapitulatifs sont soit des totaux (désignés par t si les agrégats comprennent des estimations pour les données manquantes et pour les pays non déclarants, ou par un s s'il s'agit simplement des sommes des données disponibles), soit des moyennes pondérées (w), soit des valeurs médianes (m) calculées pour des groupes de pays. Les données concernant les pays exclus des tableaux principaux (ceux présentés dans le tableau 1a) ont été prises en compte dans les chiffres récapitulatifs lorsqu'elles étaient disponibles ou lorsqu'on a supposé qu'elles suivaient la tendance que présentaient les pays déclarants. Cette méthode permet une mesure agrégée plus cohérente, grâce à une standardisation de la couverture des pays pour chaque période étudiée. Toutefois, lorsque l'information manquante représente un tiers ou davantage de l'estimation globale, la valeur est considérée comme non disponible. La section des *Notes techniques* consacrée aux *Méthodes statistiques* donne davantage d'informations sur les méthodes d'agrégation des données. Les coefficients de pondération utilisés pour construire les agrégats sont énumérés dans les notes techniques pour chaque tableau.

De temps en temps, le classement d'un pays fait l'objet d'une révision en raison de l'évolution des valeurs limites supérieures ou du niveau mesuré de RNB par habitant de ce pays. Dans ce cas, les agrégats

reposant sur ces classements sont recalculés pour la période passée de manière à ce que la série temporelle reste cohérente.

Terminologie et couverture des pays

Le terme *pays* n'implique pas l'indépendance politique mais renvoie simplement à tout territoire pour lequel les autorités communiquent des statistiques sociales ou économiques distinctes. Les données sont présentées pour les différents pays tels qu'ils étaient constitués en 2003, et les données historiques sont révisées afin de refléter les conditions politiques actuelles. Tout au long des tableaux, les exceptions sont signalées.

Notes techniques

La qualité des données et les comparaisons entre les pays posant souvent problème, les lecteurs sont invités à consulter les *Notes techniques*, le tableau de la Classification des pays par revenu et par région, ainsi que les notes au bas des tableaux. Pour une documentation plus approfondie, voir *World Development Indicators 2004*.

Les lecteurs trouveront davantage d'informations sur les *World Development Indicators 2004*, et pourront passer commande en ligne, par téléphone ou par télécopie aux adresses et numéros suivants :

Pour de plus amples informations et pour commander en ligne :
<http://www.worldbank.org/data/wdi2004/index.htm>

Pour commander par téléphone ou par télécopie :
 1-800-645-7247 ou 703-661-1580 ; télécopie : 703-661-1501

Pour commander par courrier :
 The World Bank,
 P.O. Box 960,
 Herndon, VA 20172-0960,
 États-Unis

Classification des pays et territoires par région et par revenu, pour 2005

Asie de l'Est et Pacifique		Amérique latine et Caraïbes		Afrique subsaharienne		Revenu élevé, OCDE
Samoa américain	RIS	Antigua-et-Barbuda	RIS	Afrique du Sud	RII	Allemagne
Cambodge	RF	Argentine	RIS	Angola	RF	Australie
Chine	RII	Barbade	RIS	Bénin	RF	Autriche
Corée, Rép. dém.	RF	Belize	RIS	Botswana	RIS	Belgique
Fidji	RII	Bolivie	RII	Burkina Faso	RF	Canada
Îles Mariannes du Nord	RIS	Brésil	RII	Burundi	RF	Corée
Îles Marshall	RII	Chili	RIS	Cameroun	RF	Danemark
Îles Salomon	RF	Colombie	RII	Cap-Vert	RII	Espagne
Indonésie	RII	Costa Rica	RIS	Centrafricaine, Rép.	RF	États-Unis
Kiribati	RII	Cuba	RII	Comores	RF	Finlande
Laos, Rép. dém. pop. du	RF	Dominicaine, Rép.	RII	Congo	RF	France
Malaisie	RIS	Dominique	RIS	Congo, Rép. dém. du	RF	Grèce
Micronésie, ÉF,	RII	El Salvador	RII	Côte d'Ivoire	RF	Irlande
Mongolie	RF	Équateur	RII	Érythrée	RF	Islande
Myanmar	RF	Grenade	RIS	Éthiopie	RF	Italie
Palau	RIS	Guatemala	RII	Gabon	RIS	Japon
Papouasie-Nouvelle-Guinée	RF	Guyana	RII	Gambie	RF	Luxembourg
Philippines	RII	Haïti	RF	Ghana	RF	Norvège
Samoa	RII	Honduras	RII	Guinée équatoriale	RF	Nouvelle-Zélande
Thaïlande	RII	Jamaïque	RII	Guinée	RF	Pays-Bas
Timor-oriental	RF	Mexique	RIS	Guinée-Bissau	RF	Portugal
Tonga	RII	Nicaragua	RF	Kenya	RF	Royaume-Uni
Vanuatu	RII	Panama	RIS	Lesotho	RF	Suède
Vietnam	RF	Paraguay	RII	Liberia	RF	Suisse
		Pérou	RII	Madagascar	RF	
Europe et Asie centrale		Sainte-Lucie	RIS	Malawi	RF	Revenu élevé, autres
Albanie	RII	Saint-Kitts-et-Nevis	RIS	Mali	RF	Andorre
Arménie	RII	Saint-Vincent-et-les		Maurice	RIS	Antilles néerlandaises
Azerbaïdjan	RII	Grenadines	RIS	Mauritanie	RF	Aruba
Belarus	RII	Surinam	RII	Mayotte	RIS	Bahamas
Bosnie-Herzégovine	RII	Trinité-et-Tobago	RIS	Mozambique	RF	Bahreïn
Bulgarie	RII	Uruguay	RIS	Namibie	RII	Bermudes
Croatie	RIS	Venezuela, RB du	RIS	Niger	RF	Brunéï Darussalam
Estonie	RIS			Nigeria	RF	Chypre
Géorgie	RII	Moyen-Orient et Afrique du Nord		Ouganda	RF	Émirats arabes unis
Hongrie	RIS	Algérie	RII	Rwanda	RF	Groenland
Kazakhstan	RII	Arabie saoudite	RIS	Sao Tomé-et-Principe	RF	Guam
Kirghizistan	RF	Cisjordanie et Bande de Gaza	RII	Sénégal	RF	Hong-Kong, Chine
Lettonie	RIS	Djibouti	RII	Seychelles	RIS	Îles anglonormandes
Lituanie	RIS	Égypte	RII	Sierra Leone	RF	Îles Cayman
Macédoine, ERY de	RII	Irak	RII	Somalie	RF	Îles de Man
Moldavie, Rép. de	RF	Iran, Rép. islamique d'	RII	Soudan	RF	Îles Féroé
Ouzbékistan	RF	Jordanie	RII	Swaziland	RII	Îles vierges (É.U.)
Pologne	RIS	Liban	RIS	Tanzanie, Rép.-unie de	RF	Israël
Roumanie	RII	Libye	RIS	Tchad	RF	Koweït
Russie, Féd. de	RII	Maroc	RII	Togo	RF	Liechtenstein
Serbie et Monténégro	RII	Oman	RIS	Zambie	RF	Macao, Chine
Slovaquie	RIS	République arabe syrienne	RII	Zimbabwe	LIC	Malte
Tadjikistan	RF	Tunisie	RII			Monaco
Tchèque, Rép.	RIS	Yémen	RF			Nouvelle-Calédonie
Turkménistan	RII					Polynésie française
Turquie	RII	Asie du Sud				Porto Rico
Ukraine	RII	Afghanistan	RF			Qatar
		Bangladesh	RF			Saint Marin
		Bhoutan	RF			Singapour
		Inde	RF			Slovénie
		Maldives	RII			Taïwan, Chine
		Népal	RF			
		Pakistan	RF			
		Sri Lanka	RII			

Dans ce tableau sont classés tous les pays membres de la Banque mondiale et toutes les autres économies comptant une population de plus de 30 000 habitants. Les pays sont répartis par tranche de revenu en fonction du RNB par habitant en 2003, calculé à l'aide de la méthode de l'Atlas de la Banque mondiale. Les regroupements sont les suivants : revenu faible (RF), jusqu'à 765 \$; revenu intermédiaire, tranche inférieure (RII), de 766 à 3 035 \$; revenu intermédiaire, tranche supérieure (RIS), de 3 036 à 9 385 \$; et revenu élevé (RE), à partir de 9 386 \$.

Source : données de la Banque mondiale.

Tableau 1. Indicateurs clés du développement

	Population			Revenu national brut (RNB) ^a		Revenu national brut (PPA) ^b		Taux de croissance du PIB par habitant 2002-2003	Espérance de vie à la naissance	Taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans (pour 1 000) 2002	Taux d'alphabétisation des personnes de plus de 15 ans 2002	Émissions de dioxyde de carbone - Millions de tonnes 2000
	Millions	Taux de croissance annuel moyen	Densité de population au km ²	Milliards de dollars	Par habitant (en dollars)	Milliards de dollars	Par habitant (en dollars)					
	2003	1990-2003	2003	2003	2003	2003	2003					
Afrique du Sud	45,3	1,9	37	126	2 780	465 ^d	10 270 ^d	-2,0	46	65	86	327,3
Albanie	3,2	-0,3	116	6	1 740	15	4 700	6,9	74	24	99 ^c	2,9
Algérie	31,8	1,9	13	60	1 890	189 ^d	5 940 ^d	5,2	71	49	69	89,4
Allemagne	82,6	0,3	237	2 085	25 250	2 267	27 460	-0,1	78	5	..	785,5
Angola	13,5	2,8	11	10	740	26 ^d	1 890 ^d	1,4	47	260	..	6,4
Arabie saoudite	22,5	2,7	10	187	8 530	281 ^d	12 850 ^d	-1,8	73	28	78	374,3
Argentine	38,4	1,3	14	140	3 650	419	10 920	3,3	74	19	97	138,2
Arménie	3,1	-1,1	108	3	950	12	3 770	11,9	75	35	99 ^c	3,5
Australie	19,9	1,2	3	431	21 650	563	28 290	1,2	79	6	..	344,8
Autriche	8,1	0,3	97	215	26 720	239	29 610	0,6	79	5	..	60,8
Azerbaïdjan	8,2	1,1	95	7	810	28	3 380	10,5	65	96	..	29,0
Bangladesh	138,1	1,7	1 061	55	400	258	1 870	3,5	62	73	41	29,3
Belarus	9,9	-0,2	48	16	1 590	59	6 010	6,1	68	20	100	59,2
Belgique	10,3	0,3	342	267	25 820	299	28 930	1,0	79	6	..	102,2
Bénin	6,7	2,7	61	3	440	7	1 110	2,9	53	151	40	1,6
Bolivie	9,0	2,4	8	8	890	22	2 450	-0,8	64	71	87 ^c	11,1
Bosnie-Herzégovine	4,1	-0,6	82	6	1 540	26	6 320	3,0	74	18	95	19,3
Botswana	1,7	2,3	3	6	3 430	14	7 960	4,0	38	110	79	3,9
Brésil	176,6	1,4	21	479	2 710	1 322	7 480	-1,4	69	37	86 ^c	307,5
Bulgarie	7,8	-0,8	71	17	2 130	60	7 610	4,9	72	16	99	42,3
Burkina Faso	12,1	2,4	44	4	300	14 ^d	1 180 ^d	4,1	43	207	..	1,0
Burundi	7,2	2,1	281	1	100	4 ^d	620 ^d	-2,9	42	208	50	0,2
Cambodge	13,4	2,9	76	4	310	28 ^d	2 060 ^d	5,8	54	138	69	0,5
Cameroun	16,1	2,5	35	10	640	32	1 980	0,5	48	166	68 ^e	6,5
Canada	31,6	1,0	3	757	23 930	941	29 740	0,9	79	7	..	435,9
Centrafricaine, Rép.	3,9	2,1	6	1	260	4 ^d	1 080 ^d	-8,8	42	180	49 ^e	0,3
Chili	15,8	1,4	21	69	4 390	155	9 810	2,0	76	12	96 ^c	59,5
Chine	1 288,4	1,0	138	1 417	1 100	6 435 ^f	4 990 ^f	8,4	71	38	91 ^c	2 790,5
Hong Kong, Chine	6,8	1,4	..	173	25 430	196	28 810	2,9	80	33,1
Colombie	44,4	1,8	43	80	1 810	290 ^d	6 520 ^d	2,0	72	23	92	58,5
Congo	3,8	3,2	11	2	640	3	710	-1,7	52	108	83	1,8
Congo, Rép. dém. du	53,2	2,7	23	5	100	34 ^d	640 ^d	1,9	45	205	..	2,7
Corée	47,9	0,9	485	576	12 020	859	17 930	2,4	74	5	..	427,0
Costa Rica	4,0	2,1	78	17	4 280	36 ^d	9 040 ^d	3,9	78	11	96	5,4
Côte d'Ivoire	16,8	2,7	53	11	660	23	1 390	-5,6	45	191	..	10,5
Croatie	4,5	-0,5	80	2	5 350	48	10 710	4,0	74	8	98 ^c	19,6
Danemark	5,4	0,4	127	182	33 750	168	31 213	0,2	77	4	..	44,6
Dominicaine, Rép.	8,7	1,6	181	18	2 070	54 ^d	6 210 ^d	-2,2	67	38	84	25,1
Égypte	67,6	1,9	68	94	1 390	266	3 940	1,4	69	39	..	142,2
El Salvador	6,5	1,9	315	14	2 200	32 ^d	4 890 ^d	1,8	70	39	80	6,7
Équateur	13,0	1,8	47	23	1 790	45	3 440	0,9	70	29	97 ^c	25,5
Érythrée	4,4	2,6	43	1	190	5 ^d	1 110 ^d	2,8	51	80	..	0,6
Espagne	41,1	0,4	82	698	16 990	905	22 020	1,9	78	6	98	282,9
Estonie	1,4	-1,2	32	7	4 960	17	12 480	5,3	71	12	100 ^c	16,0
États-Unis	291,0	1,2	32	10 946	37 610	10 914	37 500	2,0	77	8	..	5 601,5
Éthiopie	68,6	2,3	69	6	90	49 ^d	710 ^d	-5,7	42	171	42	5,6
Finlande	5,2	0,3	17	141	27 020	141	27 100	1,7	78	5	..	53,4
France	59,7	0,4	109	1 523 ^g	24 770 ^g	1 640	27 460	-0,3	79	6	..	362,4
Géorgie	5,1	-0,5	74	4	830	13 ^d	2 540 ^d	9,4	73	29	..	6,2
Ghana	20,4	2,2	90	7	320	45 ^d	2 190 ^d	2,5	55	97	74	5,9
Grèce	10,7	0,4	83	147	13 720	213	19 920	4,2	78	5	97	89,6
Guatemala	12,3	2,6	114	23	1 910	50 ^d	4 060 ^d	0,5	65	49	70	9,9
Guinée	7,9	2,4	32	3	430	17	2 100	0,0	46	165	..	1,3
Haïti	8,4	2,0	306	3	380	14 ^d	1 630 ^d	-1,8	52	123	52	1,4
Honduras	7,0	2,8	62	7	970	18 ^d	2 580 ^d	-0,5	66	42	80 ^c	4,8
Hongrie	10,1	-0,2	110	64	6 330	139	13 780	0,7	72	9	99	54,2
Inde	1 064,4	1,7	358	568	530	3 068 ^d	2 880 ^d	6,4	63	90	67 ^c	1 070,9
Indonésie	214,5	1,4	118	173	810	689	3 210	2,8	67	43	88	269,6
Iran, Rép. islamique d'	66,4	1,5	41	133	2 000	477	7 190	4,4	69	41	77 ^e	310,3
Irlande	3,9	0,9	57	106	26 960	120	30 450	1,1	77	6	..	42,2
Israël	6,7	2,8	324	105	16 020	128	19 200	-0,8	79	6	95	63,1
Italie	57,6	0,1	196	1 243	21 560	1 543	26 760	0,4	78	6	99	428,2
Jamaïque	2,6	0,8	244	7	2 760	10	3 790	1,1	76	20	88	10,8
Japon	127,2	0,2	349	4 390	34 510	3 641	28 620	2,7	82	5	..	1 184,5
Jordanie	5,3	4,0	60	10	1 850	23	4 290	0,5	72	33	91	15,6
Kazakhstan	14,9	-0,7	6	27	1 780	92	6 170	8,7	62	99	99	121,3
Kenya	31,9	2,4	56	13	390	33	1 020	-0,7	46	122	84	9,4
Kirghizistan	5,1	1,0	26	2	330	8	1 660	3,9	65	61	..	4,6
Koweït	2,4	0,9	134	38	16 340	42 ^d	17 870 ^d	-3,3	77	10	83	47,9
Laos, Rép. dém. pop. du	5,7	2,4	25	2	320	10	1 730	2,6	55	100	66	0,4
Lesotho	1,8	1,0	59	1	590	6 ^d	3 120 ^d	20,9	38	132	87 ^e	..
Lettonie	2,3	-1,1	37	9	4 070	24	10 130	8,1	70	21	100 ^c	6,0
Liban	4,5	1,6	440	18	4 040	22	4 840	1,4	71	32	..	15,2
Lituanie	3,5	-0,5	53	16	4 490	38	11 090	7,0	73	9	100 ^c	11,9
Macédoine, ERY de	2,0	0,6	81	4	1 980	14	6 720	2,5	73	26	..	11,2
Madagascar	16,9	2,9	29	5	290	13	800	6,5	55	135	..	2,3
Malaisie	24,8	2,4	75	94	3 780	222	8 940	3,2	73	8	89 ^c	144,4

Note : Pour la comparabilité des données et la couverture, voir les Notes techniques. Les chiffres en italiques font référence à une année autre que celle spécifiée.

Tableau 1. Indicateurs clés du développement – suite

	Population			Revenu national brut (RNB) ^a		Revenu national brut (PPA) ^b		Taux de croissance du PIB par habitant 2002-2003	Espérance de vie à la naissance 2002	Taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans (pour 1 000) 2002	Taux d'alphabétisation des personnes de plus de 15 ans 2002	Émissions de dioxyde de carbone - Millions de tonnes 2000
	Millions	Taux de croissance annuel moyen	Densité de population au km ²	Milliards de dollars	Par habitant (en dollars)	Milliards de dollars	Par habitant (en dollars)					
	2003	1990-2003	2003	2003	2003	2003	2003					
Malawi	11,0	2,0	117	2	170	7	600	3,8	38	182	62	0,8
Mali	11,7	2,5	10	3	290	11	960	3,5	41	222	19 ^c	0,6
Maroc	30,1	1,7	67	40	1 320	119 ^d	3 950 ^d	3,8	68	43	51	36,5
Mauritanie	2,7	2,2	3	1	430	5 ^d	2 010 ^d	2,9	51	183	41	3,1
Mexique	102,3	1,6	54	637	6 230	915	8 950	-0,1	74	29	91 ^c	424,0
Moldavie, Rép. de	4,2	-0,2	129	2	590	7	1 750	6,5	67	32	99	6,6
Mongolie	2,5	1,3	2	1	480	4	1 800	3,4	65	71	98 ^c	7,5
Mozambique	18,8	2,2	24	4	210	20 ^d	1 070 ^d	5,0	41	205	46	1,2
Myanmar	49,4	1,5	75	„	„ ^h	„	„	„	57	108	85	9,1
Namibie	2,0	2,8	2	4	1 870	13	6 620	-6,7	42	67	83	1,8
Népal	24,7	2,4	172	6	240	35	1 420	0,7	60	83	44	3,4
Nicaragua	5,5	2,8	45	4	730	13 ^d	2 400 ^d	-0,2	69	41	77 ^e	3,7
Niger	11,8	3,3	9	2	200	10 ^d	820 ^d	1,0	46	264	17	1,2
Nigeria	135,6	2,6	149	43	320	122	900	8,3	45	201	67	36,1
Norvège	4,6	0,6	15	198	43 350	170	37 300	-0,2	79	4	„	49,9
Nouvelle-Zélande	4,0	1,2	15	64	15 870	85	21 120	0,9	78	6	„	32,1
Ouganda	25,3	2,9	128	6	240	36 ^d	1 440 ^d	0,8	43	141	69	1,5
Ouzbékistan	25,6	1,7	62	11	420	44	1 720	3,0	67	65	99	118,6
Pakistan	148,4	2,4	193	69	470	306	2 060	3,3	64	101	„	104,8
Panama	3,0	1,7	40	13	4 250	19 ^d	6 310 ^d	2,3	75	25	92	6,3
Papouasie-Nouvelle-Guinée	5,5	2,5	12	3	510	12 ^d	2 240 ^d	0,2	57	94	„	2,4
Paraguay	5,6	2,4	14	6	1 100	27 ^d	4 740 ^d	-0,3	71	30	92 ^e	3,7
Pays-Bas	16,2	0,6	479	427	26 310	464	28 600	-0,9	78	5	„	138,9
Pérou	27,1	1,8	21	58	2 150	138	5 090	2,4	70	39	85 ^e	29,5
Philippines	81,5	2,2	273	88	1 080	379	4 640	2,5	70	37	93 ^c	77,5
Pologne	38,2	0,0	125	201	5 270	437	11 450	4,9	74	9	„	301,3
Portugal	10,2	0,2	111	124	12 130	183	17 980	-0,9	76	6	93	59,8
Roumanie	22,2	-0,3	96	51	2 310	159	7 140	5,6	70	21	97 ^c	86,3
Royaume-Uni	59,3	0,2	246	1 680	28 350	1 639	27 650	2,1	77	7	„	567,8
Russie, Féd. de	143,4	-0,3	8	375	2 610	1 279	8 920	7,8	66	21	100	1 435,1
Rwanda	8,3	1,3	334	2	220	11 ^d	1 290 ^d	2,1	40	203	69	0,6
Sénégal	10,0	2,4	52	6	550	17 ^d	1 660 ^d	6,0	52	138	39	4,2
Serbie et Monténégro	8,1	„	79	16 ⁱ	1 910 ⁱ	„	„	5,5	73	19	„	39,5
Sierra Leone	5,3	2,2	75	1	150	3	530	4,5	37	284	„	0,6
Singapour	4,3	2,6	6 967	90	21 230	103	24 180	-1,0	78	4	93 ^c	59,0
Slovaquie	5,4	0,1	110	26	4 920	72	13 420	4,8	73	9	100 ^c	35,4
Slovénie	2,0	-0,1	98	23	11 830	38	19 240	3,5	76	5	100	14,6
Sri Lanka	19,2	1,3	297	18	930	72	3 730	4,3	74	19	92	10,2
Suède	9,0	0,3	22	258	28 840	238	26 620	1,2	80	3	„	46,9
Suisse	7,3	0,7	186	293	39 880	235	32 030	-1,2	80	6	„	39,1
Syrienne, Rép. arabe	17,4	2,8	95	20	1 160	60	3 430	0,0	70	28	83	54,2
Tadjikistan	6,3	1,3	45	1	190	7	1 040	7,8	67	116	99 ^c	4,0
Tanzanie, Rép.-unie de	35,9	2,6	41	10 ⁱ	290 ⁱ	22	610	3,5	43	165	77	4,3
Tchad	8,6	3,0	7	2	250	9	1 100	4,3	48	200	46	0,1
Tchèque, Rép.	10,2	-0,1	132	69	6 740	160	15 650	2,9	75	5	„	118,8
Thaïlande	62,0	0,8	121	136	2 190	462	7 450	6,1	69	28	93 ^c	198,6
Togo	4,9	2,6	89	1	310	7 ^d	1 500 ^d	0,9	50	140	60	1,8
Tunisie	9,9	1,5	64	22	2 240	68	6 840	4,4	73	26	73	18,4
Turkménistan	4,9	2,2	10	5	1 120	28	5 840	15,3	65	86	„	34,6
Turquie	70,7	1,8	92	197	2 790	473	6 690	4,2	70	41	87 ^c	221,6
Ukraine	48,4	-0,5	83	47	970	262	5 410	10,2	68	20	100	342,8
Uruguay	3,4	0,7	19	13	3 790	27	7 980	1,9	75	15	98	5,4
Venezuela, RB du	25,5	2,1	29	89	3 490	121	4 740	-10,9	74	22	93	157,7
Vietnam	81,3	1,6	250	39	480	202	2 490	6,1	70	26	„	57,5
Yémen	19,2	3,7	36	10	520	16	820	0,7	57	114	49	8,4
Zambie	10,4	2,2	14	4	380	9	850	3,5	37	182	80	1,8
Zimbabwe	13,1	1,9	34	6	480	28	2 180	-6,7	39	123	90	14,8
Monde	6 271,7 ^s	1,4 ^w	48 ^w	34 491 ^t	5 500 ^w	51 314 ^t	8 180 ^t	1,4 ^w	67 ^w	81 ^w	79 ^w	22 994,5 ^t
Revenu faible	2 310,3	2,0	76	1 038	450	5 052	2 190	4,9	58	126	61	2 066,7
Revenu intermédiaire	2 990,1	1,1	43	5 732	1 920	17 933	6 000	3,9	70	38	90	9 129,1
Tranche inférieure	2 655,2	1,1	47	3 934	1 480	14 617	5 510	4,5	69	40	90	7 116,3
Tranche supérieur	334,9	1,3	26	1 788	5 340	3 317	9 900	1,7	73	22	91	2 012,0
Revenu faible et intermédiaire	5 300,3	1,5	53	6 762	1 280	22 894	4 320	3,8	65	88	78	11 196,2
Asie de l'Est et Pacifique	1 854,5	1,2	117	2 011	1 080	8 675	4 680	6,8	69	42	90	3 752,3
Europe et Asie centrale	472,7	0,1	20	1 217	2 570	3 579	7 570	6,0	69	37	97	3 162,6
Amérique latine et Caraïbes	534,2	1,6	27	1 741	3 260	3 780	7 080	-0,1	71	34	89	1 357,4
Moyen-Orient et Afrique du Nord	311,6	2,1	28	689	2 250	1 743	5 700	1,2	69	54	69	1 227,2
Asie du Sud	1 424,7	1,8	298	726	510	3 795	2 660	5,7	63	95	59	1 220,3
Afrique subsaharienne	702,6	2,5	30	347	490	1 243	1 770	1,3	46	174	65	478,8
Revenu élevé	971,4	0,7	31	27 732	28 550	28 603	29 450	1,4	78	7	„	11 804,3

a. Estimations provisoires de la Banque mondiale calculées à partir de la méthode de l'Atlas de la Banque mondiale. b. PPA signifie en parité de pouvoir d'achat, voir les Notes techniques. c. Estimations nationales fondées sur des données issues de recensements. d. Estimation fondée sur une régression; d'autres sont extrapolées à partir des estimations clés les plus récentes du Programme pour la comparaison internationale. e. Estimations nationales fondées sur les données issues d'une enquête. f. Estimations fondées sur une comparaison bilatérale entre la Chine et les États-Unis (Ruen et Kai, 1995). g. Les estimations du RNB et du RNB par habitant comprennent les départements français d'outre-mer suivants : la Guyane française, la Guadeloupe, la Martinique et la Réunion. h. Considéré comme un revenu faible (jusqu'à 765 \$). i. Les statistiques n'incluent pas le Kosovo. j. Les statistiques font référence à la Tanzanie continentale uniquement.

Tableau 2. Pauvreté et distribution du revenu

Économie	Seuil de pauvreté national				Seuil de pauvreté international					Part du revenu ou de la consommation			
	Année d'enquête	Population en dessous du seuil de pauvreté (%)			Année d'enquête	Population en dessous du seuil de 1 \$ par jour	Écart de pauvreté à 1 \$ par jour	Population en dessous du seuil de 2 \$ par jour	Écart de pauvreté à 2 \$ par jour	Année d'enquête	Indice de Gini	20 % les plus bas	20 % les plus élevés
		Rurale	Urbaine	Nationale									
Afrique du Sud		"	"	"	1995 a	7,1	1,1	23,8	8,6	1995 c,d	59,3	2,0	66,5
Albanie	2002	29,6	"	25,4	2002 a	<2,0	<0,5	11,8	2,0	2002 c,d	28,2	9,1	37,4
Algérie	1998	16,6	7,3	12,2	1995 a	<2,0	<0,5	15,1	3,8	1995 c,d	35,3	7,0	42,6
Allemagne		"	"	"		"	"	"	"	2000 e,f	28,3	8,5	36,9
Angola		"	"	"		"	"	"	"		"	"	"
Arabie saoudite		"	"	"		"	"	"	"		"	"	"
Argentine	1998	"	29,9	"	2001 b	3,3	0,5	14,3	4,7	2001 e,f	52,2	3,1	56,4
Arménie	1998-99	44,8	60,4	53,7	1998 a	12,8	3,3	49,0	17,3	1998 c,d	37,9	6,7	45,1
Australie		"	"	"		"	"	"	"	1994 e,f	35,2	5,9	41,3
Autriche		"	"	"		"	"	"	"	1997 e,f	30,0	8,1	38,5
Azerbaïdjan	2001	"	"	49,6	2001 a	3,7	<1,0	9,1	3,5	2001 c,d	36,5	7,4	44,5
Bangladesh	2000	53,0	36,6	49,8	2000 a	36,0	8,1	82,8	36,3	2000 c,d	31,8	9,0	41,3
Belarus	2000	"	"	41,9	2000 a	<2,0	<0,5	<2,0	0,1	2000 c,d	30,4	8,4	39,1
Belgique		"	"	"		"	"	"	"	1996 e,f	25,0	8,3	37,3
Bénin	1995	"	"	33,0		"	"	"	"		"	"	"
Bolivie	1999	81,7	"	62,7	1999 a	14,4	5,4	34,3	14,9	1999 c,d	44,7	4,0	49,1
Bosnie-Herzégovine	2001-02	19,9	13,8	19,5		"	"	"	"	2001 c,d	26,2	9,5	35,8
Botswana		"	"	"	1993 a	23,5	7,7	50,1	22,8	1993 c,d	63,0	2,2	70,3
Brsil	1990	32,6	13,1	17,4	2001 b	8,2	2,1	22,4	8,8	1998 e,f	59,1	2,0	64,4
Bulgarie	2001	"	"	12,8	2001 a	4,7	1,4	16,2	5,7	2001 e,f	31,9	6,7	38,9
Burkina Faso	1998	51,0	16,5	45,3	1998 a	44,9	14,4	81,0	40,6	1998 c,d	48,2	4,5	60,7
Burundi	1990	36,0	43,0	"	1998 a	58,4	24,9	89,2	51,3	1998 c,d	33,3	5,1	48,0
Cambodge	1997	40,1	21,1	36,1	1997 a	34,1	9,7	77,7	34,5	1997 c,d	40,4	6,9	47,6
Cameroun	2001	49,9	22,1	40,2	2001 a	17,1	4,1	50,6	19,3	2001 c,d	44,6	5,6	50,9
Canada		"	"	"		"	"	"	"	1998 e,f	33,1	7,0	40,4
Centrafricaine, Rép.		"	"	"	1993 a	66,6	38,1	84,0	58,4	1993 c,d	61,3	2,0	65,0
Chili	1998	"	"	17,0	2000 b	<2,0	<0,5	9,6	2,5	2000 e,f	57,1	3,3	62,2
Chine	1998	4,6	<2,0	4,6	2001 a	16,6	3,9	46,7	18,4	2001 c,d	44,7	4,7	50,0
Hong Kong, Chine		"	"	"		"	"	"	"	1996 e,f	43,4	5,3	50,7
Colombie	1999	79,0	55,0	64,0	1999 b	8,2	2,2	22,6	8,8	1999 e,f	57,6	2,7	61,8
Congo		"	"	"		"	"	"	"		"	"	"
Congo, Rép. dém. du		"	"	"		"	"	"	"		"	"	"
Corée		"	"	"	1998 b	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	1998 e,f	31,6	7,9	37,5
Costa Rica	1992	25,5	19,2	22,0	2000 b	2,0	0,7	9,5	3,0	2000 e,f	46,5	4,2	51,5
Côte d'Ivoire		"	"	"	1998 a	15,5	3,8	50,4	18,9	1998 c,d	45,2	5,5	51,1
Croatie		"	"	"	2000 a	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	2001 c,d	29,0	8,3	39,6
Danemark		"	"	"		"	"	"	"	1997 e,f	24,7	8,3	35,8
Dominicaine, Rép.	1998	42,1	20,5	28,6	1998 b	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	1998 e,f	47,4	5,1	53,3
Égypte	1999-00	23,3	22,5	16,7	2000 a	3,1	<0,5	43,9	11,3	1999 c,d	34,4	8,6	43,6
El Salvador	1992	55,7	43,1	48,3	2000 b	31,1	14,1	58,0	29,7	2000 e,f	53,2	2,9	57,1
Équateur	1994	47,0	25,0	35,0	1998 b	17,7	7,1	40,8	17,7	1998 c,d	43,7	3,3	58,0
Erythrée	1993-94	"	"	53,0		"	"	"	"		"	"	"
Espagne		"	"	"		"	"	"	"	1990 e,f	32,5	7,5	40,3
Estonie	1995	14,7	6,8	8,9	1998 a	<2,0	<0,5	5,2	0,8	2000 e,f	37,2	6,1	44,0
États-Unis		"	"	"		"	"	"	"	2000 e,f	40,8	5,4	45,8
Éthiopie	1999-00	45,0	37,0	44,2	1999-00 a	26,3	5,7	80,7	31,8	2000 c,d	30,0	9,1	39,4
Finlande		"	"	"		"	"	"	"	2000 e,f	26,9	9,6	36,7
France		"	"	"		"	"	"	"	1995 e,f	32,7	7,2	40,2
Géorgie	1997	9,9	12,1	11,1	2001 a	2,7	0,9	15,7	4,6	2001 c,d	36,9	6,4	43,6
Ghana	1998	49,9	18,6	39,5	1999 a	44,8	17,3	78,5	40,8	1999 c,d	30,0	5,6	46,6
Grèce		"	"	"		"	"	"	"	1998 e,f	35,4	7,1	43,6
Guatemala	2000	74,5	27,1	56,2	2000 b	16,0	4,6	37,4	16,0	2000 e,f	48,3	2,6	64,1
Guinée	1994	"	"	40,0		"	"	"	"	1994 c,d	40,3	6,4	47,2
Haïti	1995	66,0	"	65,0		"	"	"	"		"	"	"
Honduras	1993	51,0	57,0	53,0	1998 b	23,8	11,6	44,4	23,1	1999 e,f	55,0	2,7	58,9
Hongrie	1997	"	"	17,3	1998 b	<2,0	<0,5	7,3	1,7	1999 c,d	24,4	7,7	37,5
Inde	1999-00	30,2	24,7	28,6	1999-00 a	34,7	8,2	79,9	35,3	1999-00 c,d	32,5	8,9	41,6
Indonésie	1999	"	"	27,1	2002 a	7,5	0,9	52,4	15,7	2002 c,d	34,3	8,4	43,3
Iran, Rép. islamique d'		"	"	"	1998 a	<2,0	<0,5	7,3	1,5	1998 c,d	43,0	5,1	49,9
Irlande		"	"	"		"	"	"	"	1996 e,f	35,9	7,1	43,3
Israël		"	"	"		"	"	"	"	1997 e,f	35,5	6,9	44,3
Italie		"	"	"		"	"	"	"	2000 e,f	36,0	6,5	42,0
Jamaïque	2000	25,1	"	18,7	2000 a	<2,0	<0,5	13,3	2,7	2000 c,d	37,9	6,7	46,0
Japon		"	"	"		"	"	"	"	1993 e,f	24,9	10,6	35,7
Jordanie	1997	"	"	11,7	1997 a	<2,0	<0,5	7,4	1,4	1997 c,d	36,4	7,6	44,4
Kazakhstan	1996	39,0	30,0	34,6	2001 a	<2,0	<0,5	8,5	1,4	2001 c,d	31,3	8,2	39,6
Kenya	1997	53,0	49,0	52,0	1997 a	23,0	6,0	58,6	24,1	1997 c,d	44,5	5,6	51,2
Kirghizistan	1999	69,7	49,0	64,1	2001 a	<2,0	<0,5	27,2	5,9	2001 c,d	29,0	9,1	38,3
Koweït		"	"	"		"	"	"	"		"	"	"
Laos, Rép. dém. pop. du	1997-98	41,0	26,9	38,6	1997-98 a	26,3	6,3	73,2	29,6	1997 c,d	37,0	7,6	45,0
Lesotho		"	"	"	1995 a	36,4	19,0	56,1	33,1	1995 c,d	63,2	1,5	66,5
Lettonie		"	"	"	1998 a	<2,0	<0,5	8,3	2,0	1998 e,f	32,4	7,6	40,3
Liban		"	"	"		"	"	"	"		"	"	"
Lituanie		"	"	"	2000 a	<2,0	<0,5	13,7	4,2	2000 c,d	31,9	7,9	40,0
Macédoine, ERY de		"	"	"	1998 a	<2,0	<0,5	4,0	0,6	1998 c,d	28,2	8,4	36,7
Madagascar	1999	76,7	52,1	71,3	1999 a	49,1	18,3	83,3	44,0	2001 c,d	47,5	4,9	53,5

Note: Pour la comparabilité des données et la couverture, voir les Notes techniques. Les chiffres en italiques font référence à une année autre que celle spécifiée.

Tableau 2. Pauvreté et distribution du revenu – suite

Économie	Année d'enquête	Seuil de pauvreté national			Seuil de pauvreté international				Année d'enquête	Indice de Gini	Part du revenu ou de la consommation		
		Population en dessous du seuil de pauvreté (%)			Population en dessous du seuil de 1 \$ par jour	Écart de pauvreté à 1 \$ par jour	Population en dessous du seuil de 2 \$ par jour	Écart de pauvreté à 2 \$ par jour			20 % les plus bas	20 % les plus élevés	
		Rurale	Urbaine	Nationale									Année d'enquête
Malaisie	1989	15,5	1997 ^b	<2,0	<0,5	9,3	2,0	1997 ^{e,f}	49,2	4,4	54,3
Malawi	1997-98	66,5	54,9	65,3	1997-98 ^a	41,7	14,8	76,1	38,3	1997 ^{c,d}	50,3	4,9	56,1
Mali	1998	75,9	30,1	63,8	1994 ^a	72,8	37,4	90,6	60,5	1994 ^{c,d}	50,5	4,6	56,2
Maroc	1998-99	27,2	12,0	19,0	1999 ^a	<2,0	<0,5	14,3	3,1	1998-99 ^{c,d}	39,5	6,5	46,6
Mauritanie	2000	61,2	25,4	46,3	2000 ^a	25,9	7,6	63,1	26,8	2000 ^{c,d}	39,0	6,2	45,7
Mexique	1988	10,1	2000 ^b	9,9	3,7	26,3	10,9	2000 ^{e,f}	54,6	3,1	59,1
Moldavie, Rép. de	1997	26,7	..	23,3	2001 ^a	22,0	5,8	63,7	25,1	2001 ^{c,d}	36,2	7,1	43,7
Mongolie	1995	33,1	38,5	36,3	1995 ^a	13,9	3,1	50,0	17,5	1998 ^{c,d}	44,0	5,6	51,2
Mozambique	1996-97	71,3	62,0	69,4	1996 ^a	37,9	12,0	78,4	36,8	1996-97 ^{c,d}	39,6	6,5	46,5
Myanmar
Namibie	1993 ^b	34,9	14,0	55,8	30,4	1993 ^{e,f}	70,7	1,4	78,7
Népal	1995-96	44,0	23,0	42,0	1995 ^a	37,7	9,7	82,5	37,5	1995-96 ^{c,d}	36,7	7,6	44,8
Nicaragua	1998	68,5	30,5	47,9	2001 ^a	45,1	16,7	79,9	41,2	2001 ^{e,f}	55,1	3,6	59,7
Niger	1989-93	66,0	52,0	63,0	1995 ^a	61,4	33,9	85,3	54,8	1995 ^{c,d}	50,5	2,6	53,3
Nigeria	1992-93	36,4	30,4	34,1	1997 ^a	70,2	34,9	90,8	59,0	1996-97 ^{c,d}	50,6	4,4	55,7
Norvège	2000 ^{e,f}	25,8	9,6	37,2
Nouvelle-Zélande	1997 ^{e,f}	36,2	6,4	43,8
Ouganda	1997	44,0	1999 ^{c,d}	43,0	5,9	49,7
Ouzbékistan	2000	30,5	22,5	27,5	2000 ^a	21,8	5,4	77,5	28,9	2000 ^{c,d}	26,8	9,2	36,3
Pakistan	1998-99	35,9	24,2	32,6	1998 ^a	13,4	2,4	65,6	22,0	1998-99 ^{c,d}	33,0	8,8	42,3
Panama	1997	64,9	15,3	37,3	2000 ^b	7,2	2,3	17,6	7,4	2000 ^{e,f}	56,4	2,4	60,3
Papouasie-Nouvelle-Guinée	1996	41,3	16,1	37,5	1996 ^{c,d}	50,9	4,5	56,5
Paraguay	1991	28,5	19,7	21,8	1999 ^b	14,9	6,8	30,3	14,7	1999 ^{e,f}	56,8	2,2	60,2
Pays-Bas	1994 ^{e,f}	32,6	7,3	40,1
Pérou	1997	64,7	40,4	49,0	2000 ^b	18,1	9,1	37,7	18,5	2000 ^{e,f}	49,8	2,9	53,2
Philippines	1997	50,7	21,5	36,8	2000 ^a	14,6	2,7	46,4	17,2	2000 ^{c,d}	46,1	5,4	52,3
Pologne	1993	23,8	1999 ^b	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	1999 ^{c,d}	31,6	7,3	42,5
Portugal	1994 ^b	<2,0	<0,5	<0,5	<0,5	1997 ^{e,f}	38,5	5,8	45,9
Roumanie	1994	27,9	20,4	21,5	2000 ^a	2,1	0,6	20,5	5,2	2000 ^{c,d}	30,3	8,2	38,4
Royaume-Uni	1999 ^{e,f}	36,0	6,1	44,0
Russie, Féd. de	1994	30,9	2000 ^a	6,1	1,2	23,8	8,0	2000 ^{c,d}	45,6	4,9	51,3
Rwanda	1993	51,2	1983-85 ^a	35,7	7,7	84,6	36,7	1983-85 ^{c,d}	28,9	9,7	39,1
Sénégal	1992	40,4	..	33,4	1995 ^a	26,3	7,0	67,8	28,2	1995 ^{c,d}	41,3	6,4	48,2
Serbie et Monténégro
Sierra Leone	1989	76,0	53,0	68,0	1989 ^a	57,0	39,5	74,5	51,8	1989 ^{c,d}	62,9	1,1	63,4
Singapour	1998 ^{e,f}	42,5	5,0	49,0
Slovaquie	1996 ^b	<2,0	<0,5	2,4	0,7	1996 ^{e,f}	25,8	8,8	34,8
Slovénie	1998 ^a	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	1998-99 ^{e,f}	28,4	9,1	35,7
Sri Lanka	1995-96	27,0	15,0	25,0	1995-96 ^a	6,6	1,0	45,4	13,5	1995 ^{c,d}	34,4	8,0	42,8
Suède	2000 ^{e,f}	25,0	9,1	36,6
Suisse	1992 ^{e,f}	33,1	6,9	40,3
Syrienne, Rép. arabe
Tadjikistan	1998 ^a	10,3	2,6	50,8	16,3	1998 ^{c,d}	34,7	8,0	40,0
Tanzanie, Rép.-unie de	2000-01	38,7	..	35,7	1993 ^a	19,9	4,8	59,7	23,0	1993 ^{c,d}	38,2	6,8	45,5
Tchad	1995-96	67,0	63,0	64,0
Tchèque, Rép.	1996 ^b	<2,0	<0,5	<2,0	<0,5	1996 ^{e,f}	25,4	10,3	35,9
Thaïlande	1992	15,5	10,2	13,1	2000 ^a	<2,0	<0,5	32,5	9,0	2000 ^{c,d}	43,2	6,1	50,0
Togo	1987-89	32,3
Tunisie	1995	13,9	3,6	7,6	2000 ^a	<2,0	<0,5	6,6	1,3	2000 ^{c,d}	39,8	6,0	47,3
Turquie	2000 ^a	<2,0	<0,5	10,3	2,5	2000 ^{c,d}	40,0	6,1	46,7
Turkménistan	1998 ^a	12,1	2,6	44,0	15,4	1998 ^{c,d}	40,8	6,1	47,5
Ukraine	1995	31,7	1999 ^b	2,9	0,6	45,7	16,3	1999 ^{c,d}	29,0	8,8	37,8
Uruguay	2000 ^b	<2,0	<0,5	3,9	0,8	2000 ^{e,f}	44,6	4,8	50,1
Venezuela, RB du	1989	31,3	1998 ^b	15,0	6,9	32,0	15,2	1998 ^{e,f}	49,1	3,0	53,4
Vietnam	1993	57,2	25,9	50,9	1998 ^a	17,7	3,3	63,7	22,9	1998 ^{c,d}	36,1	8,0	44,5
Yémen	1998	45,0	30,8	41,8	1998 ^a	15,7	4,5	45,2	15,0	1998 ^{c,d}	33,4	7,4	41,2
Zambie	1998	83,1	56,0	72,9	1998 ^a	63,7	32,7	87,4	55,4	1998 ^{c,d}	52,6	3,3	56,6
Zimbabwe	1995-96	48,0	7,9	34,9	1990-91 ^a	36,0	9,6	64,2	29,4	1995 ^{c,d}	56,8	4,6	55,7

a. Sur la base des dépenses. b. Sur la base du revenu. c. Fait référence aux parts de dépenses par percentile de population. d. Classé en fonction des dépenses par habitant. e. Fait référence aux parts de revenu par percentile de population. f. Classé selon le revenu par habitant.

Tableau 3. Activité économique

	Produit intérieur brut		Productivité agricole Valeur ajoutée par travailleur agricole dollars de 1995		Valeur ajoutée en % du PIB			Dépenses de consommation finale des ménages % du PIB 2003	Dépenses de consommation finale des administrations % du PIB 2003	Formation brute de capital % du PIB 2003	Balance extérieure des services % du PIB 2003	Déflateur implicite du PIB Taux de croissance annuel moyen 1990-2003
					Secteur agricole	Secteur industriel	Secteur des services					
	Millions de dollars 2003	Taux de croissance annuel moyen 1990-2003	1988-90	2000-2002	2003	2003	2003					
Afrique du Sud	159 886	2,3	3 428	4 072	4	31	65	67	14	15	4	9,0
Albanie	6 124	4,6	1 137	1 868	25	19	56	93	8	23	-24	26,9
Algérie	65 993	2,4	1 781	1 919	11	65	24	45	8	32	14	14,7
Allemagne	2 400 655	1,5	16 783	33 686	7	30	69	59	19	18	4	1,6
Angola	13 189	3,2	218	137	9	65	27	63	„ ^a	32	5	518,4
Arabie saoudite	188 479	2,1	7 348	15 796	5	51	44	37	26	20	18	1,7
Argentine	129 735	2,3	7 282	10 317	11	35	54	63	11	15	11	4,9
Arménie	2 797	1,5	„	2 827	24	38	38	85	10	20	-15	119,9
Australie	518 382	3,8	24 500	36 327	4	26	71	60	18	24	-3	1,9
Autriche	251 456	2,1	15 593	33 828	2	32	66	58	19	22	1	1,7
Azerbaïdjan	7 124	2,4	„	1 029	16	54	29	60	10	52	-23	65,6
Bangladesh	51 897	4,9	244	318	22	27	52	77	5	23	-6	3,8
Belarus	17 493	0,6	„	3 038	10	37	53	60	21	22	-3	252,3
Belgique	302 217	2,1	30 479	57 462	7	27	72	55	27	19	4	1,8
Bénin	3 499	5,0	397	621	36	14	50	80	13	19	-12	7,0
Bolivie	8 024	3,5	681	754	15	33	52	77	15	11	-3	7,1
Bosnie-Herzégovine	6 963	17,8	„	7 634	17	35	49	88	25	19	-32	3,5
Botswana	7 388	4,7	777	575	2	48	50	28	32	25	14	9,0
Bésil	492 338	2,6	2 982	4 899	6	21	73	58	20	20	2	118,9
Bulgarie	19 859	-0,2	3 409	8 282	12	27	61	69	17	21	-8	75,1
Burkina Faso	4 182	4,2	148	185	31	19	50	83	13	19	-15	4,7
Burundi	669	-1,5	176	151	49	19	32	93	8	10	-10	12,8
Cambodge	4 299	6,6	„	422	36	28	36	80	6	22	-8	3,4
Cameroun	12 449	2,7	837	1 213	45	19	37	71	12	17	-1	4,4
Canada	834 390	3,2	29 425	43 064	„	„	„	56	19	20	5	1,5
Centrafricaine, Rép.	1 198	1,8	383	502	61	25	14	75	13	18	-6	3,9
Chili	72 416	5,6	4 854	6 226	9	34	57	63	11	22	3	7,0
Chine	1 409 852	9,5	227	338	15	53	32	44	13	42	1	4,9
Hong Kong, Chine	158 596	3,7	„	„	0	12	88	57	11	23	9	1,8
Colombie	77 559	2,3	3 889	3 619	14	31	55	71	14	16	-2	17,8
Congo, Rép. dém. du	5 600	-3,9	250	212	58	19	23	92	4	7	-3	617,0
Congo	3 510	1,8	486	469	6	61	33	35	18	23	24	7,9
Corée	605 331	5,5	„	13 747	3	35	62	55	13	29	3	4,8
Costa Rica	17 482	4,8	3 721	5 270	8	29	63	69	15	18	-2	14,9
Côte d'Ivoire	13 734	2,4	779	1 046	28	21	52	63	12	10	16	7,3
Croatie	28 322	1,7	„	9 741	8	29	62	61	21	27	-9	53,0
Danemark	212 404	2,4	29 551	63 131	3	27	71	48	26	20	6	2,0
Dominicaine, Rép.	15 915	5,7	2 061	3 281	11	32	57	80	7	22	-9	9,1
Égypte	82 427	4,5	1 000	1 316	16	34	50	72	13	17	-2	7,0
El Salvador	14 396	4,0	1 619	1 678	9	32	59	88	11	17	-16	5,7
Équateur	26 913	1,9	4 726	3 310	9	29	62	70	12	22	-4	3,9
Érythrée	734	4,0	„	68	15	24	61	104	34	22	-60	10,3
Espagne	836 100	2,8	12 860	22 412	3	30	66	58	18	26	-2	3,8
Estonie	8 383	1,5	„	3 650	5	30	65	62	18	32	-12	35,5
États-Unis	10 881 609	3,2	27 975	53 907	2	23	75	70	16	18	-4	2,0
Éthiopie	6 638	4,3	„	154	42	11	47	79	19	21	-19	5,4
Finlande	161 549	2,9	23 140	42 306	3	33	64	51	22	20	8	2,0
France	1 747 973	1,9	30 635	59 243	3	25	72	55	24	19	2	1,5
Géorgie	3 937	-3,2	„	„	21	23	56	81	10	21	-12	185,8
Ghana	7 659	4,3	542	571	35	25	40	83	11	19	-14	26,4
Grèce	173 045	2,7	10 578	13 860	7	22	70	67	16	23	-6	7,5
Guatemala	24 730	3,8	1 932	2 115	22	19	58	90	5	17	-12	9,3
Guinée	3 626	4,2	228	286	25	36	39	83	6	14	-4	5,2
Haïti	2 745	-0,8	„	„	27	16	57	103	„ ^a	21	-24	19,4
Honduras	6 978	3,0	856	1 037	13	31	56	74	14	29	-17	16,2
Hongrie	82 805	2,4	5 133	5 625	4	31	65	67	11	24	-2	16,4
Inde	598 966	5,8	342	401	23	26	52	65	13	24	-2	6,8
Indonésie	208 311	3,5	674	748	17	44	40	69	9	16	6	15,3
Iran, Rép. islamique d'	136 833	4,0	2 613	3 737	11	37	53	64	10	30	-3	24,6
Irlande	148 553	7,6	„	„	3	42	54	47	15	24	15	3,8
Israël	103 689	4,3	„	„	„	„	„	60	31	16	-7	8,2
Italie	1 465 895	1,6	13 990	27 064	3	29	69	60	19	20	1	3,4
Jamaïque	7 817	0,7	1 232	1 487	5	29	66	74	18	27	-19	18,6
Japon	4 326 444	1,3	25 293	33 077	7	31	68	56	17	26	1	-0,5
Jordanie	9 860	4,6	1 810	1 145	2	26	72	80	23	23	-26	2,5
Kazakhstan	29 749	-0,6	„	1 753	8	39	53	59	13	26	2	120,2
Kenya	13 842	1,8	265	213	17	19	64	70	19	16	-5	12,2
Kirghizistan	1 737	-1,5	„	1 861	39	23	38	68	19	18	-4	72,2
Koweït	35 369	2,9	„	„	„	„	„	56	26	9	9	2,6
Laos, Rép. dém. pop. du	2 036	6,3	462	621	51	23	26	„	„	22	„	28,6
Lesotho	1 135	3,4	591	575	16	42	42	85	33	34	-52	9,5
Lettonie	9 671	-0,1	„	2 773	5	24	71	62	18	31	-10	31,5
Liban	19 000	4,6	„	29 874	12	20	68	96	13	17	-26	12,2
Lituanie	18 213	0,0	„	3 431	7	34	59	64	20	21	-6	45,8
Macédoine, ERY de	4 705	0,1	„	4 243	12	30	57	85	12	22	-18	48,8

Note: Pour la comparabilité des données et la couverture, voir les Notes techniques. Les chiffres en italiques font référence à une année autre que celle spécifiée.

Tableau 3. Activité économique – suite

	Valeur ajoutée en % du PIB											
	Produit intérieur brut		Productivité agricole Valeur ajoutée par travailleur agricole dollars de 1995		Secteur agricole	Secteur industriel	Secteur services	Dépenses de consommation finale des ménages % du PIB 2003	Dépenses de consommation finale des administrations % du PIB 2003	Formation brute de capital % du PIB 2003	Balance extérieure des biens et des services % du PIB 2003	Déflateur implicite du PIB Taux de croissance annuel moyen 1990–2003
	Millions de dollars 2003	Taux de croissance annuel moyen 1990–2003	1988–90	2000–2002	2003	2003	2003					
Madagascar	5 459	2,1	160	155	29	15	55	82	10	16	-8	16,0
Malaisie	103 161	5,9	5 678	6 912	9	49	42	46	14	22	18	3,4
Malawi	1 731	3,1	77	124	38	15	48	85	20	8	-13	30,9
Mali	4 326	4,9	251	274	36	27	37	79	10	22	-11	6,0
Maroc	44 491	2,7	1 823	1 513	18	30	52	64	20	23	-6	2,3
Mauritanie	1 128	4,4	382	447	19	30	51	82	18	41	-41	5,6
Mexique	626 080	3,0	1 579	1 913	4	26	70	69	13	20	-2	16,5
Moldavie, Rép. de	1 964	-5,9	„	971	23	25	53	95	18	22	-34	78,9
Mongolie	1 188	1,7	1 124	1 444	28	15	57	63	19	31	-13	40,5
Mozambique	4 320	7,0	126	136	23	34	43	59	11	45	-15	24,8
Myanmar	„	„	„	„	„	„	„	„	„	15	„	24,6
Namibie	4 658	3,7	1 055	1 545	10	31	59	58	28	24	-10	10,3
Népal	5 835	4,6	188	203	40	21	39	79	10	26	-14	6,9
Nicaragua	4 100	4,3	1 255	1 618	18	25	57	78	16	31	-25	28,3
Niger	2 730	2,7	211	197	40	17	43	82	12	16	-10	5,2
Nigeria	50 202	2,7	509	729	37	29	34	57	26	22	-5	23,1
Norvège	221 579	3,4	21 358	37 073	2	38	60	43	20	20	17	3,2
Nouvelle-Zélande	76 256	3,2	20 966	28 740	„	„	„	60	19	20	2	1,6
Ouganda	6 198	6,8	285	346	33	22	45	76	15	23	-14	8,8
Ouzbékistan	9 949	1,2	„	1 449	35	22	43	57	19	17	7	162,4
Pakistan	68 815	3,6	544	719	23	23	53	73	12	15	0	8,6
Panama	12 916	4,1	2 192	2 967	6	14	81	70	7	26	-3	3,0
Papouasie-Nouvelle-Guinée	3 395	2,8	695	823	26	39	35	„	„	„	„	7,6
Paraguay	5 814	1,7	3 261	3 318	21	27	52	81	8	25	-15	11,2
Pays-Bas	511 556	2,7	34 647	59 476	3	26	71	50	24	20	5	2,4
Pérou	61 011	3,9	1 399	1 863	8	29	64	72	10	19	-1	18,1
Philippines	80 574	3,5	1 354	1 458	14	32	53	72	11	19	-2	7,7
Pologne	209 563	4,7	„	1 879	3	31	66	70	16	19	-5	17,7
Portugal	149 454	2,6	5 391	7 567	4	30	66	61	21	28	-10	4,8
Roumanie	60 358	0,2	2 340	3 588	12	36	52	76	9	21	-5	78,1
Royaume-Uni	1 794 858	2,6	29 138	32 918	1	26	73	66	20	16	-2	2,8
Russie, Féd. de	433 491	-1,8	„	3 826	5	34	61	53	16	20	11	106,4
Rwanda	1 637	2,3	220	254	42	22	36	85	14	20	-19	10,6
Sénégal	6 496	4,0	352	354	17	21	62	75	14	20	-9	3,8
Serbie et Monténégro	19 176	0,5	„	„	„	„	„	86	19	18	-23	52,9
Sierra Leone	793	-3,1	766	359	52	31	17	92	20	18	-31	24,6
Singapour	91 342	6,3	27 156	42 920	0	35	65	41	12	13	33	0,6
Slovaquie	31 868	2,5	„	„	4	30	67	55	21	25	-1	9,3
Slovénie	26 284	4,0	„	37 671	3	36	61	53	22	25	0	9,6
Sri Lanka	18 514	4,7	677	725	20	26	54	76	9	23	-7	9,0
Suède	300 795	2,3	30 186	40 368	2	28	70	49	28	17	6	1,8
Suisse	309 465	1,0	„	„	„	„	„	61	14	21	4	1,1
Syrie, Rép. arabe	21 517	4,3	2 056	2 636	23	29	48	66	11	24	0	6,6
Tadjikistan	1 303	-3,2	„	617	23	20	56	91	9	19	-19	147,0
Tanzanie, Rép.-unie de ^b	9 872	3,7	174	187	43	17	40	77	15	18	-10	17,4
Tchad	2 648	3,0	171	211	38	17	46	81	7	45	-33	6,7
Tchèque, Rép.	85 438	1,4	„	6 382	4	40	57	53	21	28	-2	9,2
Thaïlande	143 163	3,7	768	863	9	41	50	62	9	23	6	3,4
Togo	1 759	2,1	458	503	41	22	37	83	9	22	-14	5,9
Tunisie	24 282	4,6	2 228	3 115	13	30	58	64	15	25	-4	3,9
Turkménistan	6 010	0,8	„	690	25	44	30	55	13	33	0	226,6
Turquie	237 972	3,1	1 848	1 848	13	22	65	67	14	23	-3	68,7
Ukraine	49 537	-5,3	„	1 576	14	40	46	60	16	19	5	155,0
Uruguay	11 182	1,5	6 832	8 177	9	27	64	73	12	11	3	23,9
Venezuela, RB du	84 793	0,5	4 449	5 399	3	43	54	70	6	12	12	39,5
Vietnam	39 157	7,5	192	256	23	39	38	66	6	32	-4	11,6
Yémen	10 831	5,8	329	412	15	40	45	74	14	17	-5	18,6
Zambie	4 299	1,4	188	194	19	30	51	84	11	16	-11	41,8
Zimbabwe	8 304	1,1	292	355	17	24	59	72	17	8	2	32,3
Monde	36 356 240 t	2,6 w	„ w	1 051 w	4 w	28 w	68 w	62 w	17 w	20 w	1 w	
Revenu faible	1 101 435	4,7	329	383	25	25	50	68	13	22	-3	
Revenu intermédiaire	5 995 502	3,3	„	818	11	38	51	60	13	25	2	
Tranche inférieure	4 146 612	3,4	522	716	12	40	48	58	13	27	2	
Tranche supérieure	1 830 894	3,0	„	4 027	7	32	61	65	13	18	4	
Revenu faible et intermédiaire	7 086 806	3,4	492	627	13	36	51	61	13	24	2	
Asie de l'Est et Pacifique	2 050 713	7,2	„	„	14	49	38	52	12	33	3	
Europe et Asie centrale	1 394 511	0,2	„	2 376	9	31	60	61	16	21	2	
Amérique latine et Caraïbes	1 733 889	2,7	2 770	3 591	7	25	68	62	16	19	3	
Moyen-Orient et Afrique du Nord	676 986	3,2	1 917	2 340	11	41	48	54	18	23	5	
Asie du Sud	755 772	5,5	343	412	23	25	52	68	12	23	-2	
Afrique subsaharienne	417 336	2,7	382	360	14	29	57	68	16	18	-1	
Revenu élevé	29 270 317	2,5	„	„	2	27	71	63	18	19	0	

a. Les données relatives aux dépenses de consommation finale des administrations publiques ne sont pas disponibles séparément, et sont englobées dans les dépenses de consommation finale des ménages. b. Les statistiques font référence à la Tanzanie continentale uniquement.

Tableau 4. Échanges, aide et financement

	Échanges de marchandises								Dettes extérieures				
	Exportations		Importations		Exportations de produits manufacturés % des exportations totales de marchandises 2002	Exportation de produits de haute technologie % des exportations totales de marchandises 2002	Balance des opérations courantes Millions de dollars 2003	Flux nets de capitaux privés Millions de dollars 2002	Investissement direct étranger Millions de dollars 2002	Aide publique au développement ^a Dollars par habitant 2002	Total Millions de dollars 2002	Valeur actuelle % du RNB 2002	Crédit intérieur accordé par le secteur bancaire % du RNB 2002
	Millions de dollars 2003	Millions de dollars 2003	Millions de dollars 2002	Millions de dollars 2002									
Afrique du Sud	36 452 ^a	38 141 ^a	63 ^a	5	-1 456	783	739	14	25 041	22	147,5		
Albanie	450	1 879	86	1	-408	136	135	101	1 312	20	43,6		
Algérie	25 300	12 850	2	4	..	1 023	1 065	12	22 800	42	29,1		
Allemagne	748 375	493 712	86	17	53 513	..	35 547	144,7		
Angola	9 075	4 175	-1 431	1 420	1 312	32	10 134	120	5,5		
Arabie saoudite	88 500	34 089	10	0	11 889	1	70,1		
Argentine	29 349	13 813	31	7	9 559	681	785	0	132 314	66	62,4		
Arménie	678	1 269	61	2	-186	108	111	96	1 149	34	7,3		
Australie	70 358	88 618	29	16	-30 675	..	16 364	93,9		
Autriche	96 187	97 678	82	15	-2 392	..	886	124,3		
Azerbaïdjan	2 592	2 626	6	8	-2 021	1 313	1 392	43	1 398	21	8,5		
Bangladesh	6 820	9 660	92	0	739	132	47	7	17 037	22	40,2		
Belarus	9 964	11 505	64	4	-505	227	247	4	908	7	17,5		
Belgique	267 179 ^b	250 399 ^b	79 ^b	11	9 392	..	73 635 ^b	115,4		
Bénin	425	765	6	0	-153	41	41	34	1 843	36 ^c	5,8		
Bolivie	1 560	1 575	17	7	-347	601	677	77	4 867	23 ^c	62,3		
Bosnie-Herzégovine	1 440	4 645	-2 096	299	293	143	2 515	34	35,8		
Botswana	2 480	2 085	91	0	..	35	37	22	480	8	-29,5		
Brésil	73 084	50 665	54	19	-7 696	9 861	16 566	2	227 932	48	63,6		
Bulgarie	7 439	10 742	61	..	-1 648	808	600	48	10 462	79	23,7		
Burkina Faso	340	710	19	7	-449	8	8	40	1 580	16 ^c	12,4		
Burundi	38	155	7	2	-39	-2	0	24	1 204	110	32,1		
Cambodge	1 623	1 724	-64	54	54	37	2 907	68	6,0		
Cameroun	1 885	1 970	7	1	..	38	86	40	8 502	57 ^c	15,7		
Canada	272 054	245 618	63	14	18 630	..	20 501	92,6		
Centrafricaine, Rép.	130	97	4	4	16	1 066	78	13,2		
Chili	20 875	19 320	18	3	-594	2 781	1 713	-1	41 945	62	73,9		
Chine	438 370	412 840	90	23	35 422	47 107	49 308	1	168 255	14	166,4		
Hong Kong, Chine	224 040 ^d	207 168	95 ^d	17	17 414	..	9 682	1	144,5		
Taiwan, Chine*	150 646	127 258	94	42	25 678	0		
Colombie	13 010	13 744	38	7	-1 417	947	2 023	10	33 853	46	36,7		
Congo	2 645	1 110	-62	331	331	115	5 152	228	11,4		
Congo, Rép. dém. du	1 260	1 489	32	32	16	8 726	171	0,2		
Corée	194 325	178 784	92	32	6 092	..	1 972	-2	101,9		
Costa Rica	6 112	7 621	63	37	-946	602	662	1	4 834	33	36,9		
Côte d'Ivoire	6 059	3 750	21	3	767	117	230	65	11 816	91	20,7		
Croatie	6 164	14 199	73	12	-2 039	3 604	980	37	15 347	76	62,9		
Danemark	67 887	58 749	66	22	4 991	..	6 410	156,6		
Dominicaine, Rép.	5 547	7 970	34	1	-875	1 351	961	18	6 256	30	45,1		
Égypte	5 750	13 280	35	1	622	437	647	19	30 750	28	109,9		
El Salvador	3 136	5 763	58	6	-384	1 419	208	36	5 828	46	..		
Équateur	5 988	6 534	10	7	-1 222	2 103	1 275	17	16 452	95	28,0		
Érythrée	56	600	-223	21	21	54	528	40	148,9		
Espagne	151 876	200 088	78	7	-23 676	..	36 727	129,6		
Estonie	5 618	7 967	72	12	-1 150	1 586	285	51	4 741	86	49,6		
États-Unis	724 006	1 305 648	81	32	-541 834	..	39 633	246,6		
Éthiopie	535	2 015	14	..	-70	71	75	19	6 523	63 ^c	61,9		
Finlande	52 834	41 312	85	24	9 295	..	8 156	64,7		
France	384 662	388 373	81	21	25 744	..	52 020	105,0		
Géorgie	444	1 058	35	38	-392	149	165	60	1 838	42	19,6		
Ghana	1 945	3 225	16	3	-106	27	50	33	7 338	73 ^c	31,9		
Grèce	13 040	45 379	52	10	-10 405	..	53	109,5		
Guatemala	2 395	6 150	35	7	-1 193	61	110	21	4 676	21	15,7		
Guinée	824	764	28	0	-41	0	0	32	3 401	47	12,5		
Haïti	330	1 200	6	6	19	1 248	23	37,3		
Honduras	1 332	3 276	26	2	-266	100	143	64	5 395	50	34,1		
Hongrie	42 697	47 747	86	25	-2 644	221	54	46	34 958	64	53,8		
Inde	54 740	69 743	75	5	4 656	4 944	3 030	1	104 429	17	58,5		
Indonésie	60 650	32 390	54	16	6 085	-6 966	-1 513	6	132 208	89	59,4		
Iran, Rép. islamique d'	33 360	27 580	9	3	..	816	37	2	9 154	7	45,3		
Irlande	92 695	52 789	88	41	-2 990	..	24 697	110,6		
Israël	31 577	36 430	93	20	-174	..	1 649	115	93,6		
Italie	290 231	289 017	88	9	-21 942	..	14 699	99,6		
Jamaïque	1 215	3 815	64	0	-1 119	540	481	9	5 477	82	27,6		
Japon	471 934	382 959	93	24	136 215	..	9 087	312,5		
Jordanie	3 000	5 579	68	3	-619	-31	56	103	8 094	83	89,6		
Kazakhstan	12 900	8 327	19	10	-69	4 431	2 583	13	17 538	80	13,0		
Kenya	2 395	3 735	24	10	-530	39	50	13	6 031	40	43,2		
Kirghizistan	582	717	33	6	-32	-54	5	37	1 797	93	11,4		
Koweït	21 550	11 165	4 192	..	7	2	105,8		
Laos, Rép. dém. pop. du	371	508	-82	25	25	50	2 664	85	12,3		
Lesotho	427	914	-119	73	81	43	637	45	10,7		
Lettonie	2 896	5 248	59	4	-956	496	382	37	6 690	85	39,6		
Liban	1 458	7 035	69	3	-3 587	4 803	257	103	17 077	102	185,7		
Lituanie	7 252	9 870	58	5	-1 214	760	712	42	6 199	49	18,0		
Macédoine, ERY de	1 336	2 206	70	1	-177	113	77	136	1 619	37	15,9		
Madagascar	626	843	-270	8	8	23	4 518	33 ^c	18,4		

Note : Pour la comparabilité des données et la couverture, voir les Notes techniques. Les chiffres en italiques font référence à une année autre que celle spécifiée.

Tableau 4. Échanges, aide et financement – suite

	Échange de marchandises									Dettes extérieures			
	Exportations		Importations		Exportations de produits manufacturés % des exportations totales de marchandises 2002	Exportation de produits de haute technologie % des exportations totales de marchandises 2002	Balance des opérations courantes Millions de dollars 2003	Flux nets de capitaux privés Millions de dollars 2002	Investissement direct étranger Millions de dollars 2002	Aide publique au développement ^a Dollars par habitant 2002	Total Millions de dollars 2002	Valeur actuelle % du RNB 2002	Crédit intérieur accordé par le secteur bancaire % du RNB 2002
	Millions de dollars 2003	Millions de dollars 2003											
Malaisie	100 726	81 067	79	58	7 190	4 807	3 203	4	48 557	57	154,2		
Malawi	460	720	0	3	-174	6	6	35	2 912	51 ^c	21,6		
Mali	985	1 010	-310	102	102	42	2 803	47 ^c	16,5		
Maroc	8 701	14 158	66	11	413	15	428	21	18 601	51 ^c	84,5		
Mauritanie	369	471	16	12	135	2 309	56 ^c	-8,2		
Mexique	165 334	178 990	84	21	-9 150	10 261	14 622	1	141 264	26	38,0		
Moldavie, Rép. de	791	1 403	31	4	-92	77	111	33	1 349	78	29,1		
Mongolie	516	787	36	0	-105	78	78	85	1 037	69	17,1		
Mozambique	730	1 305	8	3	-657	381	406	112	4 609	27 ^c	13,4		
Myanmar	2 802	2 515	-309	69	129	2	6 556	..	35,1		
Namibie	1 155	1 590	52	1	130	68	49,0		
Népal	650	1 730	67	0	-165	9	10	15	2 953	31	43,2		
Nicaragua	590	1 865	19	5	-888	206	174	97	6 485	77	93,0		
Niger	350	510	3	8	..	0	8	26	1 797	26 ^c	8,5		
Nigeria	20 255	10 890	0	0	..	639	1 281	2	30 476	82	26,5		
Norvège	68 130	39 895	22	22	28 643	..	502	54,0		
Nouvelle-Zélande	16 505	18 559	28	10	-3 530	..	823	118,2		
Ouganda	525	1 240	8	12	-353	149	150	26	4 100	22 ^c	15,4		
Ouzbékistan	2 936	2 576	659	-11	65	7	4 568	38	..		
Pakistan	11 901	13 034	85	1	3 597	379	823	15	33 672	45	43,5		
Panama	905	2 980	12	1	-408	180	57	12	8 298	84	90,7		
Papouasie-Nouvelle-Guinée	2 146	1 193	2	19	286	-46	50	38	2 485	82	25,9		
Paraguay	1 289	2 079	15	3	376	34	-22	10	2 967	42	28,8		
Pays-Bas	293 437	261 135	74	28	16 467	..	28 534	160,4		
Pérou	8 864	8 494	21	2	-1 116	3 131	2 391	18	28 167	56	23,9		
Philippines	37 065	39 301	50	65	2 060	3 549	1 111	7	59 342	77	60,5		
Pologne	52 285	66 887	82	3	6 178	5 075	4 131	30	69 521	37	35,8		
Portugal	31 172	44 821	86	7	-7 549	..	1 790	149,9		
Roumanie	17 618	24 003	81	3	-1 525	3 173	1 144	31	14 683	37	13,2		
Royaume-Uni	303 890	388 282	79	31	-26 713	..	29 179	145,3		
Russie, Féd. de	135 162	74 496	22	13	35 905	8 011	3 009	9	147 541	50	26,7		
Rwanda	60	240	3	1	-192	3	3	44	1 435	40 ^c	11,3		
Sénégal	1 330	2 270	51	4	..	94	93	45	3 918	53 ^c	22,6		
Serbie et Monténégro	2 522	7 140	-1 750	507	475	237 ^e	12 688 ^f	102	..		
Sierra Leone	91	320	5	5	68	1 448	103 ^c	48,4		
Singapour	144 134 ^d	127 898	85 ^d	60	18 704	..	6 097	2	83,5		
Slovaquie	22 035	22 318	85	3	..	5 460	4 012	35	13 013	61	51,7		
Slovénie	12 738	13 812	90	5	15	..	1 865	87	46,0		
Sri Lanka	5 060	6 455	74	1	-264	206	242	18	9 611	48	43,6		
Suède	100 939	82 317	81	16	10 624	..	11 828	75,2		
Suisse	100 550	96 345	93	21	26 011	..	3 599	174,4		
Syrie, Rép. arabe	5 980	4 835	7	1	1 440	224	225	5	21 504	117	27,9		
Tadjikistan	798	881	13	42	-41	-10	9	27	1 153	89	21,3		
Tanzanie, Rép.-unie de	990	2 120	17	2	-964	214	240	35	7 244	19 ^{c,h}	10,0		
Tchad	230	852	900	901	28	1 281	37 ^c	10,9		
Tchèque, Rép.	48 723	51 306	89	14	-4 485	10 382	9 323	38	26 419	46	45,8		
Thaïlande	80 253	75 679	74	31	7 965	-1 992	900	5	59 212	49	116,0		
Togo	425	558	43	1	-169	75	75	11	1 581	92	17,0		
Tunisie	8 027	10 909	82	4	-844	1 625	795	49	12 625	65	74,4		
Turkménistan	3 403	2 516	7	5	-74	..	100	8	19,1		
Turquie	46 573	67 734	84	2	-1 521	7 582	1 037	9	131 556	77	59,1		
Ukraine	17 954	23 021	67	5	2 891	-576	693	10	13 555	35	27,5		
Uruguay	2 169	2 190	37	3	354	107	177	4	10 736	65	93,3		
Venezuela, RB du	23 650	9 306	13	3	7 423	-1 639	690	2	32 563	33	15,0		
Vietnam	19 660	24 020	-604	759	1 400	16	13 349	35	44,8		
Yémen	4 355	2 892	340	114	114	31	5 290	40	-0,5		
Zambie	940	1 503	14	2	..	186	197	63	5 969	127	46,7		
Zimbabwe	1 225	2 835	38	3	..	-3	26	15	4 066	..	58,7		
Monde	7 479 592 t	7 624 797 t	78 w	21 w s	630 827 s	11 w	.. s	..	179,5 w		
Revenu faible	176 218	198 033	47	4	..	7 151 ⁱ	12 941 ⁱ	12	523 464 ⁱ	..	46,9		
Revenu intermédiaire	1 813 068	1 675 174	60	18	..	146 679 ⁱ	134 145 ⁱ	9	1 815 384 ^{ij}	..	82,9		
Tranche inférieure	1 147 024	1 066 326	60	17	..	98 852 ⁱ	91 104 ⁱ	8	1 147 339 ⁱ	..	97,9		
Tranche supérieure	666 731	608 848	60	21	..	47 828 ⁱ	43 041 ⁱ	12	668 045 ^{ij}	..	53,0		
Revenu faible et intermédiaire	1 989 214	1 873 207	60	17	..	153 831	147 086	10	2 338 848 ⁱ	..	77,7		
Asie de l'Est et Pacifique	746 144	676 038	79	32	..	47 524	54 834	4	497 354	..	143,8		
Europe et Asie centrale	458 205 ^k	474 286 ^k	57	10	..	53 739	32 931	27	545 842	..	36,8		
Amérique latine et Caraïbes	374 300	359 950	48	16	..	34 544	44 682	10	727 944	..	46,8		
Moyen-Orient et Afrique du Nord	222 781	155 327	19	2	..	5 359	2 653	21	189 010	..	72,1		
Asie du Sud	79 505	102 282	77	4	..	5 697	4 164	5	168 349	..	55,3		
Afrique subsaharienne	109 680	105 324	35	4	..	6 968	7 822	28	210 350	..	65,0		
Revenu élevé	5 491 151	5 741 481	82	23	483 741	204,1		

a. Les agrégats régionaux incluent les données pour les économies non mentionnées ailleurs. La rubrique Monde et les totaux des groupes de revenu comprennent l'aide non attribuée par pays ou région.
b. Inclut le Luxembourg. c. Les données sont extraites d'une analyse de la viabilité de la dette entreprise dans le cadre de l'Initiative pour les pays pauvres très endettés (PPTE). d. Inclut les ré-exportations.
e. L'aide aux États issus de l'ancienne République socialiste fédérative de Yougoslavie, lorsqu'elle n'est pas spécifiée ailleurs, est comprise dans les totaux par région et par tranche de revenu. f. Estimations reflétant les emprunts de l'ancienne République socialiste fédérative de Yougoslavie qui ne sont pas encore affectés aux républiques qui en sont issues. g. Les données sur le total des exportations et des importations se réfèrent uniquement à l'Afrique du Sud. Les données sur les parts des exportations de produits de base se réfèrent à l'Union douanière d'Afrique australe (Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Namibie et Swaziland). h. Le RNB fait uniquement référence à la Tanzanie continentale. i. Les agrégats reflètent les regroupements de pays opérés dans *Global Development Finance 2004*. j. Inclut les données pour Gibraltar non comprises dans d'autres tableaux. k. Les données comprennent le commerce entre États pour les États baltes et la Communauté des États indépendants.

Tableau 5. Indicateurs clés d'autres pays

	Population			Revenu national brut (RNB) ^a		Revenu national brut (RNB) en PPA ^b		Croissance de Produit intérieur brut par habitant 2002-2003	Espérance de vie à la naissance Années 2002	Mortalité des enfants de moins de 5 ans pour 1 000 pour 1 000 2002	Taux d'alphabétisation des personnes âgées de 15 ans et plus 2002	Émissions de dioxyde de carbone Milliers de tonnes 2000
	Milliers 2003	Taux de croissance annuel moyen 1990-2003	Densité de population par km ² 2003	Millions de dollars 2003	Dollars par habitant 2003	Millions de dollars 2003	Dollars par habitant 2003					
Afghanistan	28 766 ^c	3,7	44	"	" ^d	"	"	"	43	257	"	905
Andorre	69	1,8	136	"	" ^f	"	"	"	"	7	"	"
Antigua-et-Barbuda	79	1,6	179	719	9 160	753	9 590	0,4	75	14	"	352
Antilles néerlandaises	220	1,1	275	"	" ^f	"	"	"	76	"	97	9 929
Aruba	97	"	511	"	" ^f	"	"	"	"	"	"	1 924
Bahamas	317	1,6	32	4 684	15 110	5 067	16 140	-0,6	70	16	"	1 795
Bahreïn	712	2,7	1 003	7 569	11 260	11 288	16 170	1,8	73	16	88	19 500
Barbade	271	0,4	630	2 512	9 270	4 080	15 060	0,8	75	14	100	1 176
Belize	259	2,4	11	807	3 190	1 476	5 840	1,8	74	40	77 ^g	780
Bermudes	64	0,4	1 280	"	" ^f	"	"	"	"	"	"	462
Bhoutan	874	2,9	19	578	660	"	"	4,0	63	94	"	396
Brunéï Darussalam	356	2,5	68	"	" ^f	"	"	"	77	6	"	4 668
Cap-Vert	470	2,5	117	701	1 490	2 558 ^h	5 440 ^h	2,4	69	38	76	139
Chypre	770	0,9	83	9 373	12 320	15 042 ^h	19 530 ^h	3,3	78	6	97 ^g	6 423
Cisjordanie et bande de Gaza	3 367	4,1	"	3 734	1 110	"	"	-5,2	73	"	"	"
Comores	600	2,5	269	269	450	1 056 ^h	1 760 ^h	0,1	61	79	56	81
Corée, Rép. dém.	22 612	1,0	188	"	" ^d	"	"	"	62	55	"	188 857
Cuba	11 299	0,5	103	"	" ⁱ	"	"	"	77	9	97	30 913
Djibouti	705	2,8	30	643	910	1 550 ^h	2 200 ^h	1,8	44	143	"	385
Dominique	71	-0,1	95	239	3 360	362	5 090	-0,7	77	15	"	103
Émirats arabes unis	4 041	6,3	48	"	" ^f	78 977 ^h	21 040 ^h	-5,0	75	9	77	58 913
Fidji	835	1,0	46	1 969	2 360	4 517 ^h	5 410 ^h	3,5	70	21	"	725
Gabon	1 344	2,6	5	4 813	3 580	7 656	5 700	1,2	53	85	"	3 499
Gambie	1 421	3,3	142	442	310	2 591 ^h	1 820 ^h	6,3	53	126	"	271
Gambie	1 421	3,3	142	442	310	2 591 ^h	1 820 ^h	6,3	53	126	"	271
Grenade	105	0,8	308	396	3 790	702	6 710	1,4	73	25	"	213
Groenland	56	0,0	0	"	" ^f	"	"	"	69	"	"	557
Guam	162	1,5	295	"	" ^f	"	"	"	78	"	"	4 071
Guinée équatoriale	494	2,6	18	437	930	"	"	12,8	52	152	"	205
Guinée-Bissau	1 489	2,9	53	202	140	983	660	-16,9	45	211	"	264
Guyana	769	0,4	4	689	900	3 035 ^h	3 950 ^h	-1,0	62	72	"	1 598
Île de Man	74	0,7	125	"	" ^f	"	"	"	"	"	"	"
Îles anglo-normandes	149	0,3	745	"	" ^f	"	"	"	79	"	"	"
Îles Cayman	39	"	150	"	" ^f	"	"	"	"	"	"	286
Îles Féroé	46	-0,2	33	"	" ^f	"	"	"	"	"	"	649
Îles Mariannes du Nord	80	"	159	"	" ^a	"	"	"	"	"	"	"
Îles Marshall	53	1,1	265	143	2 710	"	"	2,0	65	66	"	"
Îles Salomon	457	2,8	16	273	600	746 ^h	1 630 ^h	0,7	69	24	"	165
Îles Vierges (ÉU)	112	0,6	329	"	" ^f	"	"	"	78	"	"	13 106
Irak	24 700	2,4	56	"	" ⁱ	"	"	"	63	125	"	76 336
Islande	286	0,9	3	8 813	30 810	8 619	30 140	1,2	80	4	"	2 158
Kiribati	96	2,2	132	84	880	"	"	0,4	63	69	"	26
Liberia	3 374	2,5	35	445	130	"	"	-2,3	47	235	56	399
Libye	5 559	2,0	3	"	" ^a	"	"	"	72	19	82	57 125
Liechtenstein	33	1,3	207	"	" ^f	"	"	"	"	11	"	"
Luxembourg	448	1,2	171	19 683	43 940	24 385	54 430	0,3	78	5	"	8 482
Macao, Chine	444	1,4	"	6 335	14 600 ⁱ	9 624 ^h	21 920 ^h	"	79	"	91 ^g	1 634
Maldives	293	2,5	977	674 ^l	2 300	"	"	6,1	69	77	97	498
Malte	399	0,8	1 247	3 678	9 260	7 096	17 870	"	78	5	93	2 814
Maurice	1 225	1,1	603	5 012	4 090	13 789	11 260	2,1	73	19	84	2 895
Mayotte	166	"	400	"	" ^a	"	"	"	60	"	"	"
Micronésie, ÉF	125	2,0	174	261	2 090	"	"	-0,1	69	24	"	"
Monaco	32	1,1	16 842	"	" ^f	"	"	"	"	5	"	"
Nouvelle Calédonie	225	2,2	12	"	" ^f	"	"	"	74	"	"	1 667
Oman	2 599	3,6	8	19 877	7 830	32 985	13 000	"	74	13	74	19 775
Palau	20	2,2	43	150	7 500	"	"	1,5	70	29	"	242
Polynésie française	243	1,6	66	"	" ^f	"	"	"	74	"	"	542
Porto Rico	3 898	0,7	439	42 057	10 950	62 674	16 320	"	77	"	94	8 735
Qatar	624	1,9	57	"	" ^f	"	"	"	75	16	"	40 685
Saint Marin	28	1,5	277	"	" ^f	"	"	"	"	6	"	"
Sainte-Lucie	161	1,4	263	650	4 050	839	5 220	0,8	74	19	"	322
Saint-Kitts-et-Nevis	47	0,8	130	321	6 880	516	11 040	2,4	71	24	"	103
Saint-Vincent et les Grenadines	109	0,2	280	361	3 300	719	6 590	2,8	73	25	"	161
Samoa américain	70	"	353	"	" ^a	"	"	"	"	"	"	286
Samoa	178	0,8	63	284	1 600	1 015 ^h	5 700 ^h	1,9	69	25	99	139
Sao Tomé-et-Principe	157	2,4	164	50	320	"	"	2,5	66	118	"	88
Seychelles	84	1,4	186	626	7 480	1 336	15 960	-6,5	73	16	92 ^g	227
Somalie	9 626	2,3	15	"	" ^d	"	"	"	47	225	"	"
Soudan	33 546	2,3	14	15 372	460	63 145 ^h	1 880 ^h	3,6	58	94	60	5 221
Surinam	438	0,7	3	841	1 990	"	"	"	70	40	"	2 118
Swaziland	1 106	2,8	64	1 492	1 350	5 359	4 850	0,6	44	149	81	381
Timor oriental	810	0,7	54	351	430	"	"	"	"	126	"	"
Tonga	102	0,5	142	152	1 490	703 ^h	6 890 ^h	1,7	71	20	"	121
Trinité et Tobago	1 313	0,6	256	9 538	7 260	12 405	9 450	3,1	72	20	98	26 362
Vanuatu	210	2,7	17	248	1 180	605	2 880	-0,2	69	42	"	81

Note : Pour la comparabilité des données et la couverture, voir les Notes techniques. Les chiffres en italiques font référence à une année autre que celle spécifiée.

a. Estimations provisoires de la Banque mondiale calculées à partir de la méthode de l'Atlas de la Banque mondiale. b. PPA signifie en parité de pouvoir d'achat, voir les Notes techniques. c. Les estimations ne tiennent pas compte des flux récents de réfugiés. d. Considéré comme un revenu faible (jusqu'à 765 \$). e. Considéré comme un revenu intermédiaire, tranche supérieure (de 3 036 à 9 385 \$). f. Considéré comme un revenu élevé (à partir de 9 386 \$). g. Estimations nationales fondées sur des données issues de recensements. h. Estimation fondée sur une régression ; d'autres sont extrapolées à partir des estimations clés les plus récentes du Programme pour la comparaison internationale. i. Considéré comme un revenu intermédiaire, tranche inférieure (de 766 à 3 035 \$). j. Renvoie au PIB et au PIB par habitant.

Notes techniques

Ces notes techniques portent sur les sources et les méthodes utilisées pour compiler les indicateurs pris en compte de la présente édition de la sélection des indicateurs du développement dans le monde. Les notes suivent l'ordre dans lequel les indicateurs apparaissent dans les tableaux. Il convient de noter que la sélection des indicateurs du développement dans le monde recourt à la terminologie du système de comptabilité nationale de 1993 (SCN93). Ainsi, dans le SCN93, *revenu national brut* remplace *produit national brut*. Pour d'autres exemples, voir les notes des tableaux 1 et 3.

Les sources

Les statistiques publiées dans la sélection des indicateurs du développement dans le monde sont issues de *World Development Indicators 2004*. Toutefois, dans la mesure du possible, les révisions apportées depuis leur publication ont été prises en compte. Par ailleurs, des estimations nouvellement mises à jour de la population et du revenu national brut (RNB) par habitant pour 2003 sont incluses dans le tableau 1.

Pour les statistiques publiées dans *World Development Indicators*, la Banque mondiale s'appuie sur diverses sources. Les chiffres relatifs à la dette extérieure sont transmis directement à la Banque mondiale par les pays en développement membres au moyen du Système de notification de la dette. Les autres données proviennent principalement des Nations Unies et de leurs agences spécialisées, du Fonds monétaire international (FMI) et des déclarations que font les différents pays à la Banque mondiale. Les estimations des services de la Banque mondiale sont également utilisées, dans un souci d'actualisation et de cohérence. Pour la plupart des pays, les estimations des comptes nationaux sont obtenues des États membres par l'intermédiaire des missions de la Banque mondiale. Dans certains cas, elles sont corrigées par les services de la Banque mondiale afin de les harmoniser avec les définitions et concepts internationaux. La plupart des statistiques sociales provenant de sources nationales sont tirées de fichiers administratifs courants, d'enquêtes spéciales ou de recensements périodiques.

Pour des remarques plus détaillées sur ces statistiques, on pourra se référer à *World Development Indicators 2004* de la Banque mondiale.

La cohérence et la fiabilité des données

Des efforts considérables ont été déployés pour standardiser les données, mais il n'est pas possible d'assurer une comparabilité totale. Il convient donc d'être prudent dans l'interprétation des indicateurs. De nombreux facteurs affectent la disponibilité des données, leur comparabilité et leur fiabilité : dans beaucoup de pays en développement, les systèmes statistiques sont encore rudimentaires ; les méthodes statistiques, la couverture, les pratiques et les définitions diffèrent grandement d'un pays à l'autre ; enfin, les comparaisons entre pays et entre périodes posent des problèmes techniques et conceptuels complexes qu'il n'est pas possible de résoudre de manière catégorique. La couverture statistique n'est pas toujours exhaustive dans le cas des pays qui connaissent certaines difficultés (par exemple ceux qui sortent d'un conflit) affectant la collecte et la transmission des données. Pour ces raisons, même lorsque les données proviennent de sources jugées hautement fiables, elles ne doivent être interprétées que comme des tendances indicatives, caractérisant les grandes différences entre les pays, plutôt que comme des mesures quantitatives précises de ces différences. Des écarts entre les données présentées dans différentes éditions des

documents de la Banque mondiale font écho à des mises à jours réalisées par les pays, ou à des révisions des séries temporelles, ainsi qu'à des changements de méthodologie. C'est pourquoi il est conseillé aux lecteurs de ne pas comparer les séries de données provenant de publications différentes ou d'éditions différentes de publications de la Banque mondiale. Des séries temporelles cohérentes sont disponibles sur le CD-ROM *Development Indicators 2004*.

Les ratios et taux de croissance

Pour faciliter l'utilisation des données, les tableaux présentent en général des ratios et des taux de croissance plutôt que les chiffres sur lesquels se fondent ces calculs. Ces valeurs sont disponibles dans leur forme originelle sur le CD-ROM *World Development Indicators 2004*. Sauf mention contraire, les taux de croissance sont calculés selon la méthode de régression des moindres carrés (voir les méthodes statistiques plus loin). Cette méthode tenant compte de toutes les observations disponibles pour une période déterminée, les taux de croissance résultants reflètent des tendances générales qui ne sont pas indûment influencées par des valeurs exceptionnelles. Pour éliminer les effets de l'inflation, les taux de croissance sont calculés à partir d'indicateurs économiques à prix constants. Les données en italiques concernent des années ou périodes autres que celles spécifiées dans les têtes (jusqu'à deux ans plus tôt ou plus tard pour les indicateurs économiques et jusqu'à trois ans pour les indicateurs sociaux, ces derniers ayant tendance à être moins régulièrement collectés et à évoluer de manière plus modérée sur de courtes périodes).

Les séries à prix constants

La croissance d'un pays se mesure par l'augmentation de la valeur ajoutée produite par les individus et les entreprises qui opèrent au sein de ce pays. Aussi est-il nécessaire, pour mesurer la croissance réelle, de disposer d'estimations du PIB et de ses composantes en prix constants. La Banque mondiale collecte des séries de comptes nationaux en monnaie locale à prix constants (pour de l'année de base initiale du pays). Pour obtenir des séries comparables de statistiques à prix constants, elle réévalue le PIB et la valeur ajoutée par secteur d'origine en fonction d'une année de référence commune, en l'occurrence 1995. Cette méthode induit des écarts entre le PIB révisé et la somme de ses composantes révisées. Cette divergence ne fait pas l'objet d'une ré-imputation, car cela provoquerait des distorsions du taux de croissance.

Les chiffres récapitulatifs

Les chiffres récapitulatifs par région et par groupe de revenu présentés à la fin de la plupart des tableaux sont calculés par simple addition lorsqu'ils sont exprimés sous forme de niveaux ; le calcul des taux de croissance et ratios globaux correspond généralement à une moyenne pondérée. Les chiffres récapitulatifs concernant les indicateurs sociaux sont pondérés en fonction de la population ou des catégories de population, sauf pour la mortalité infantile, qui, elle, est pondérée par le nombre de naissances. Pour plus de renseignements, voir les notes sur les indicateurs spécifiques.

En ce qui concerne les chiffres récapitulatifs couvrant un grand nombre d'années, les calculs se fondent sur un groupe uniforme de pays, de sorte que la composition de l'agrégat ne change pas au fil du temps. Les chiffres concernant les groupes de pays ne sont agrégés que si, pour une année donnée, les valeurs disponibles représentent au

moins les deux tiers de l'intégralité du groupe, tel que défini pour l'année de référence 1995. Tant que ce critère est rempli, on suppose que les pays pour lesquels manquent des données se comportent comme ceux qui présentent des statistiques. Le lecteur ne doit pas oublier que ces chiffres récapitulatifs constituent des estimations d'agrégats représentatifs pour chaque thème, et que l'on ne saurait rien déduire de significatif en ce qui concerne l'évolution d'un pays en particulier en partant d'indicateurs de groupes. Par ailleurs, le processus d'estimation est susceptible de produire des divergences entre les catégories et les totaux globaux.

Tableau 1. Indicateurs clés du développement

La population s'appuie sur sa définition *de facto*, selon laquelle sont pris en compte tous les habitants, quel que soit leur statut légal ou leur citoyenneté, à l'exception des réfugiés qui ne sont pas installés de façon permanente dans le pays d'asile, lesquels sont généralement considérés comme faisant partie de la population de leur pays d'origine.

Le **taux de croissance démographique annuel moyen** est le taux de croissance exponentiel pour la période considérée (voir les méthodes statistiques plus loin).

La **densité de population** est égale à la population en milieu d'année divisée par la superficie du territoire. La superficie du territoire d'un pays est sa superficie totale à l'exclusion des terres intérieures immergées et des cours d'eau côtiers. La densité est calculée au moyen des plus récentes données de superficie disponibles.

Le **revenu national brut** (RNB, anciennement produit national brut ou PNB), qui est la mesure la plus large du revenu national, représente la valeur ajoutée totale déclarée par les résidents émanant de sources situées sur le territoire ou à l'étranger. Le RNB correspond au produit intérieur brut (PIB) majoré des recettes nettes de revenu primaire émanant de sources situées à l'étranger. Les données en monnaie locale sont converties en dollars des États-Unis courants selon la méthode de l'Atlas de la Banque mondiale. Cette conversion suppose l'utilisation d'une moyenne des taux de change sur trois ans pour lisser les effets des fluctuations de change temporaires (À propos de la méthode de l'Atlas, voir les méthodes statistiques plus loin).

Le **RNB par habitant** est le RNB divisé par la population en milieu d'année. Il est converti en dollars des États-Unis courants selon la méthode de l'Atlas de la Banque mondiale. La Banque mondiale utilise le RNB par habitant pour classer les pays afin de faciliter l'analyse et de déterminer s'ils présentent les conditions requises pour bénéficier d'un prêt.

Le **revenu national brut en PPA**, égal au RNB converti en dollars internationaux selon les facteurs de conversion à parité de pouvoir d'achat (PPA), est pris en compte parce que les taux de change nominaux ne reflètent pas toujours les différences de prix relatifs à l'échelle internationale. Au taux correspondant à la PPA, un dollar international représente le même pouvoir d'achat par rapport au RNB du pays qu'un dollar des États-Unis par rapport au RNB des États-Unis. Les taux en PPA permettent une comparaison standard des niveaux de prix réels entre les pays, de même que les indices de prix conventionnels permettent la comparaison des valeurs réelles dans le temps. Les facteurs de conversion à PPA utilisés ici proviennent de la série de relevés de prix réalisés dans le cadre du Programme international de comparaison, qui porte sur 118 pays. Les données relatives aux pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) émanent des enquêtes les plus récentes, achevées en 1999; les autres sont issues soit de l'enquête de 1996, ou d'extrapolations pour l'année de référé-

rence 1996 à partir de statistiques de 1993 ou d'années antérieures. Les estimations concernant les pays qui ne sont pas pris en compte dans ces relevés sont établies à partir de modèles statistiques utilisant les données disponibles.

Le **RNB par habitant (PPA)** est le RNB (PPA) divisé par la population en milieu d'année.

La **croissance du produit intérieur brut (PIB) par habitant** se fonde sur le PIB à prix constants. La croissance du PIB est considérée comme une mesure globale de la croissance d'une économie. Le PIB à prix constants peut être estimé en mesurant la quantité totale de biens et de services produits au cours d'une période déterminée, en valorisant ces biens et services selon un ensemble convenu de prix pour une année de base et en retranchant le coût des facteurs de production intermédiaires, également à prix constants. Pour plus de détails sur le taux de croissance selon la méthode des moindres carrés, voir les méthodes statistiques.

L'**espérance de vie à la naissance** est le nombre d'années que vivrait un nouveau-né si les caractéristiques de mortalité qui prévalent au moment de sa naissance demeuraient les mêmes tout au long de son existence.

La **mortalité des enfants de moins de 5 ans** est la probabilité qu'un nouveau-né meure avant l'âge de cinq ans, compte tenu des taux de mortalité actuels spécifiques à cette tranche d'âge. Cette probabilité est exprimée sous la forme d'un taux pour mille.

Le **taux d'alphabétisation des adultes** est le pourcentage de personnes âgées de 15 ans et plus qui peuvent, en le comprenant, lire et écrire un texte simple et court sur leur vie quotidienne. En pratique, le taux d'alphabétisation est difficile à mesurer. Pour procéder à une évaluation de l'alphabétisation selon cette définition, il faudrait pouvoir effectuer un recensement ou une enquête dans des conditions bien déterminées. De nombreux pays estiment le nombre de personnes alphabétisées sur la base des déclarations de ces dernières. Certains utilisent comme approximation des données relatives à la réussite scolaire, mais ils se réfèrent à des durées de scolarité et des niveaux d'étude différents. Étant donné que les définitions et les méthodologies de collecte de données sont hétérogènes, même au fil du temps au sein d'un même pays, ces données doivent être exploitées avec prudence.

Les **émissions de dioxyde de carbone (CO₂)** mesure les émissions générées par la consommation de combustibles fossiles, ainsi que la fabrication de ciment. Elles comprennent le dioxyde de carbone émis lors de la consommation de combustibles solides, liquides et gazeux, ainsi que lors du torchage de gaz.

Le centre d'analyse pour l'information sur le dioxyde de carbone (*Carbon Dioxide Information Analysis Center* – CDIAC), sous l'égide du ministère de l'Énergie des États-Unis, calcule les émissions annuelles de CO₂ d'origine anthropique. Ces calculs découlent de statistiques concernant la consommation de combustibles fossiles, sur la base du *World Energy Data Set*, élaboré et mis à jour par la division de la statistique des Nations Unies, ainsi que la production mondiale de ciment, sur la base du *Cement Manufacturing Data Set*, émanant du bureau des mines (*Bureau of Mines*) des États-Unis. Chaque année, le CDIAC recalcule des séries temporelles complètes entre 1950 et l'année en cours, incorporant les résultats les plus récents et les dernières corrections apportées à sa base de données. Ces estimations ne prennent pas en compte le carburant utilisé par les navires et les avions opérant dans le transport international, en raison de la difficulté à déterminer la proportion de carburant qui revient à chaque pays concerné.

Tableau 2. Pauvreté et distribution du revenu

L'année d'enquête est l'année au cours de laquelle les données sous-jacentes ont été collectées.

Le **taux de pauvreté rurale** est le pourcentage de la population rurale qui vit en dessous du seuil de pauvreté rurale. Le **taux de pauvreté urbaine** est le pourcentage de la population urbaine qui vit en dessous du seuil de pauvreté urbaine. Le **taux de pauvreté national** est le pourcentage de la population totale qui vit en dessous du seuil de pauvreté national. Les statistiques nationales se fondent sur des estimations portant sur des sous-catégories pondérées par la population et établies à partir d'enquêtes auprès des ménages.

La **population en dessous du seuil de 1 dollar par jour en PPA et de 2 dollars par jour en PPA** sont les pourcentages de la population vivant respectivement avec moins de 1,08 et 2,15 dollars par jour, aux prix internationaux de 1993. En conséquence de révisions des taux de change en PPA, ces taux de pauvreté ne peuvent être comparés à ceux présentés dans les éditions précédentes pour les différents pays.

L'**écart de pauvreté à 1 dollar par jour en PPA et à 2 dollars par jour en PPA** est la distance moyenne pour atteindre le seuil de pauvreté, exprimé en pourcentage de ce seuil (un indice de zéro est affecté à la population non pauvre). Cette mesure reflète à la fois la profondeur et l'incidence de la pauvreté.

Les comparaisons internationales des données sur la pauvreté induisent des problèmes aussi bien conceptuels que pratiques. Les définitions de la pauvreté divergent d'un pays à l'autre, si bien qu'il peut être difficile d'établir des comparaisons pertinentes entre les pays. Le seuil de pauvreté local tend à correspondre à un pouvoir d'achat supérieur dans les pays riches, où les niveaux de référence utilisés sont plus généreux que dans les pays pauvres. Est-il raisonnable de considérer différemment deux personnes ayant le même niveau de vie, en termes de capacité à se procurer des biens, simplement parce qu'il se trouve que l'une d'elles vit dans un pays mieux nanti? Pouvons-nous fixer une valeur réelle constante du seuil de pauvreté pour tous les pays, de la même manière que lorsque nous procédons à des comparaisons temporelles?

C'est ce à quoi tendent les mesures de la pauvreté reposant sur un seuil de pauvreté international. Le niveau couramment utilisé de 1 dollar par jour, mesuré en prix internationaux de 1985 et ajusté à la monnaie locale au moyen des parités de pouvoir d'achat (PPA) a été retenu pour le *Rapport sur le développement dans le monde 1990: La Pauvreté* de la Banque mondiale, car c'est le seuil de pauvreté classiquement utilisé dans les pays à faible revenu. On exploite les taux de change en PPA, tels que ceux issus des *Penn World Tables* ou de la Banque mondiale, parce qu'ils prennent en compte le prix local des biens et services qui ne sont pas échangés à l'international. Cependant, les taux en PPA n'ont pas été conçus pour effectuer des comparaisons internationales de la pauvreté, mais pour comparer des agrégats issus des comptes nationaux. Aussi n'existe-t-il aucune certitude qu'un seuil de pauvreté international mesure le même degré de nécessité et de privation pour tous les pays.

L'édition de cette année, de même que celle des quatre années précédentes, se réfère aux estimations de la consommation de 1993 en PPA, produites par la Banque mondiale. Le seuil de pauvreté international, fixé à 1 dollar par jour en PPA de 1985, a été recalculé, en dollars en PPA de 1993, à 1,08 dollar par jour. Toute révision dans la PPA d'un même pays visant à intégrer les meilleurs indices de prix peut déboucher sur un seuil de pauvreté nettement différent en monnaie locale.

Des difficultés surviennent également lorsqu'il s'agit de mesurer la pauvreté au sein d'un pays. Ainsi, le coût de la vie est généralement bien plus élevé en ville qu'à la campagne. Aussi le seuil de pauvreté monétaire urbaine devrait-il être supérieur à celui observé en zone rurale. Toutefois, il n'est pas toujours évident que l'écart entre seuils de pauvreté urbaine et rurale constaté en pratique reflète correctement la différence du coût de la vie. Dans certains pays, le seuil de pauvreté urbaine utilisé habituellement présente une valeur réelle supérieure à celle du seuil de pauvreté rurale. Parfois, le différentiel est si important qu'il sous-entend que l'incidence de la pauvreté est plus forte en zone urbaine qu'à la campagne, même si on constate le contraire une fois effectués les ajustements correspondant aux seules différences du coût de la vie. Comme pour les comparaisons internationales, puisque la valeur réelle du seuil de pauvreté varie, les comparaisons entre zones urbaines et rurales ne sont pas évidentes.

Les problèmes de comparaison de la pauvreté ne s'arrêtent pas là. D'autres difficultés sont soulevées lorsque l'on mesure le niveau de vie des ménages. Ainsi, faut-il prendre le revenu ou la consommation comme indicateur du bien-être? Le revenu est souvent plus difficile à mesurer avec précision, et la consommation correspond mieux à l'idée de niveau de vie que le revenu, lequel peut évoluer au fil du temps alors même que le niveau de vie reste identique. Cependant, les données sur la consommation ne sont pas toujours disponibles, auquel cas il ne reste d'autre solution que de s'appuyer sur le revenu. Parmi les autres problèmes, notons que les questionnaires pour les enquêtes auprès des ménages sont loin d'être uniformes, par exemple quant au nombre de catégories distinctes de biens de consommation identifiés. La qualité des enquêtes varie, si bien que des enquêtes similaires peuvent ne pas être strictement comparables.

Les comparaisons entre les pays présentant des niveaux de développement différents peuvent également poser problème, à cause des écarts dans l'importance relative de la consommation de biens non marchands. La valeur marchande locale de toute consommation en nature (y compris la consommation de la production propre, particulièrement importante dans les économies rurales sous-développées) devrait être incluse dans la mesure des dépenses de consommation totales. De même, le bénéfice imputé de la production de biens non marchands devrait être englobé dans le revenu. Tel n'est pas toujours le cas, bien que ces omissions fussent bien plus problématiques dans les enquêtes datant d'avant les années 80. En effet, la plupart des statistiques incluent désormais des valorisations pour la consommation ou le revenu de la production propre. Néanmoins, les méthodes de valorisation sont hétérogènes. Ainsi, certaines enquêtes se réfèrent au prix sur le marché le plus proche, alors que d'autres emploient le prix de vente moyen à la ferme.

Dans la mesure du possible, la consommation a été utilisée comme indicateur de bien-être, permettant de définir qui est pauvre. Lorsque les statistiques sur la consommation sont indisponibles, on exploite les données sur le revenu, bien que la présente édition comporte une nouveauté dans la manière d'utiliser les enquêtes sur le revenu. Par le passé, le revenu moyen était ajusté de manière à correspondre aux données sur la consommation et le revenu issues de la comptabilité nationale. Cette méthode a été testée sur plus de 20 pays pour lesquels les enquêtes fournissaient des données à la fois sur les dépenses de consommation et sur le revenu. Les calculs s'appuyant sur le revenu aboutissaient à une moyenne plus élevée que ceux reposant sur la consommation, mais aussi à une plus grande

inégalité de revenus. Dans l'ensemble, ces deux effets se neutralisaient l'un l'autre lorsque les mesures de la pauvreté s'appuyant sur la consommation étaient comparées à celles, provenant de la même enquête, reposant sur le revenu : on n'observait pas de différence statistiquement significative. C'est pourquoi la présente édition effectue une estimation directe de la pauvreté à partir des données sur le revenu, et ne procède plus à des ajustements de la moyenne.

Dans tous les cas, les mesures de la pauvreté ont été calculées à partir de sources primaires (données recueillies auprès des ménages ou programmes de tabulations), plutôt que des estimations existantes. Les estimations issues des tabulations font appel à une méthode d'interpolation. La méthode retenue est la courbe de Lorenz, qui, au cours de travaux passés, s'est révélée fiable. Les courbes de Lorenz empiriques sont pondérées de la taille des ménages, de sorte qu'elles se fondent sur des percentiles de population, et non sur des ménages.

L'**indice de Gini** indique dans quelle mesure la répartition du revenu (ou, dans certains cas, de la consommation) entre les individus ou les ménages d'un pays s'écarte de l'égalité parfaite. On construit pour cela une courbe de Lorenz qui met en regard les pourcentages cumulés du revenu total et le nombre cumulé de personnes percevant ce revenu, en commençant par les individus ou les ménages les plus pauvres. L'indice de Gini mesure la zone située entre cette courbe de Lorenz et une droite hypothétique représentant l'égalité absolue. La superficie de cette zone est exprimée en pourcentage de l'espace maximal situé sous cette ligne. Le chiffre 0 représente cette égalité parfaite et le chiffre 100 une situation d'inégalité absolue.

Le **part du revenu ou de la consommation** est la proportion du revenu ou de la consommation de catégories de population, indiquées par quintiles.

L'inégalité de la distribution du revenu se reflète dans la part du revenu ou de la consommation attribuée à chaque segment de la population, classé par niveau de revenu ou de consommation. Le segment présentant le classement le plus faible en termes de revenu des individus reçoit la plus petite portion du revenu total. L'indice de Gini offre une mesure synthétique commode du degré d'inégalité.

Les données concernant les revenus ou la consommation des individus émanent d'enquêtes nationales auprès de ménages représentatifs. Les données du tableau renvoient à différentes années comprises entre 1989 et 2002. Les notes de bas de page renvoyant à l'année d'enquête indiquent si le classement se réfère au revenu ou à la consommation par habitant. Chaque répartition s'appuie sur des percentiles de la population, plutôt que sur des ménages, les ménages étant classés par revenu ou dépenses par personne.

Lorsque des données originales provenant d'enquêtes auprès des ménages étaient disponibles, elles ont été exploitées pour calculer directement la part du revenu (ou de la consommation) par quintile. Sinon, les parts ont été estimées à partir des meilleures données groupées disponibles.

Les données de répartition ont été ajustées en fonction de la taille des ménages, ce qui donne une mesure plus juste du revenu ou de la consommation par habitant. Aucun ajustement n'a été effectué pour prendre en compte les différences géographiques du coût de la vie au sein des pays, parce que les données nécessaires à ces calculs ne sont généralement pas disponibles. Pour de plus amples détails concernant la méthode d'estimation pour les pays à revenu faible ou intermédiaire, voir Ravallion et Chen (1996).

Étant donné que les enquêtes auprès des ménages utilisent des méthodes différentes et ne collectent pas toutes les mêmes données, les statistiques de répartition ne sont pas strictement comparables entre les pays. Ces problèmes s'atténuent à mesure que les méthodes d'enquête progressent et se standardisent, mais il est encore impossible de parvenir à une stricte comparabilité.

Deux points notables entravent la comparabilité. Premièrement, les enquêtes peuvent différer à maints égards, notamment selon qu'elles utilisent le revenu ou la consommation comme indicateur du niveau de vie. Généralement, la répartition du revenu est plus inégale que celle de la consommation. En outre, les définitions du revenu utilisées varient en fonction des enquêtes. La consommation constitue en principe un bien meilleur indicateur du bien-être. Deuxièmement, les ménages n'ont pas tous la même taille (nombre de membres) et ne répartissent pas tous le revenu de la même manière entre les membres. De plus, les individus n'ont ni le même âge, ni les mêmes besoins de consommation. Les divergences entre les pays sur ces différents aspects peuvent fausser les comparaisons de répartition.

Les équipes de la Banque mondiale se sont efforcées de rendre les données aussi comparables que possible. On a utilisé de préférence la consommation, plutôt que le revenu. La répartition du revenu et l'indice de Gini pour les pays à revenu élevé ont été calculés directement à partir de la base de données *Luxembourg Income Study*, à l'aide d'une méthode d'estimation cohérente avec celle appliquée aux pays en développement.

Tableau 3. Activité économique

Le **produit intérieur brut (PIB)** est égal à la somme des valeurs ajoutées brutes, aux prix des acheteurs, réalisées par tous les agents économiques résidents, majorée de tous les impôts et taxes, et minorée de toutes les subventions, non incluses dans la valorisation de la production. Le calcul du PIB ne tient pas compte des déductions au titre de l'amortissement du capital physique ou de l'épuisement ou de la dégradation des ressources naturelles. La valeur ajoutée correspond à la production nette d'un secteur, après addition de toutes les composantes de cette production et déduction des facteurs intermédiaires. L'origine sectorielle de la valeur ajoutée est déterminée par la révision 3 de la Classification type pour le commerce international (CTCI). Par convention, la Banque mondiale utilise le dollar des États-Unis et applique le taux de change officiel moyen rapporté par le Fonds monétaire international pour l'année considérée. Un autre facteur de conversion est utilisé lorsqu'elle juge que le taux de change officiel diverge d'une marge exceptionnellement importante du taux réellement appliqué aux transactions de change et commerciales.

Le **taux de croissance annuel moyen du produit intérieur brut** se calcule à partir des statistiques du PIB à prix constants en monnaie locale.

Le **productivité agricole** correspond au ratio de valeur ajoutée agricole, mesurée en dollars des États-Unis constants de 1995, sur le nombre de travailleurs dans l'agriculture.

La **valeur ajoutée** correspond à la production nette d'un secteur, après addition de toutes les composantes de cette production et déduction des facteurs intermédiaires. L'origine sectorielle de la valeur ajoutée est déterminée par la révision 3 de la Classification type pour le commerce international (CTCI).

La **valeur ajoutée agricole** correspond aux divisions 1 à 5 de la CTCI et comprend la foresterie et la pêche.

La valeur ajoutée industrielle comprend l'exploitation des mines et des carrières, la production manufacturière, le bâtiment, l'électricité, l'eau et le gaz (divisions 10 à 45 de la CTCL).

La valeur ajoutée des services correspond aux divisions 50 à 99 de la CTCL.

Les dépenses de consommation finale des ménages (consommation privée dans les éditions précédentes) correspondent à la valeur marchande de tous les biens et services, y compris les produits durables (comme les automobiles, les machines à laver et les micro-ordinateurs), achetés par les ménages. Elles excluent l'acquisition de logements, mais incluent le loyer imputé des logements occupés par leur propriétaire. Elles comprennent également les versements et frais payés à l'État pour l'obtention de permis et d'autorisations. Ici, les dépenses de consommation des ménages recouvrent également les dépenses des organismes à but non lucratif qui proposent des services aux ménages, même si le pays en question les déclare séparément. Dans la pratique, les dépenses de consommation des ménages peuvent inclure tout écart statistique entre l'utilisation des ressources et le volume de ces ressources.

Les dépenses de consommation finale des administrations publiques (consommation des administrations publiques dans les éditions précédentes) incluent toutes les dépenses courantes de l'État pour l'achat de biens et de services (y compris la rémunération des fonctionnaires). Elles comprennent également la plupart des dépenses de défense et de sécurité nationales, mais excluent les dépenses militaires qui font partie de la formation de capital de l'État.

La formation brute de capital (investissement intérieur brut dans les éditions précédentes) comprend les dépenses destinées à étoffer les immobilisations d'une économie, ainsi que les variations nettes du niveau des stocks et des objets de valeur. Les immobilisations incluent l'amélioration foncière (pose de clôtures, creusement de fossés de drainage ou pose de canalisations), les achats d'usines, de machines et d'équipements, ainsi que la construction de bâtiments, de routes, de voies ferrées, etc., y compris les immeubles à usage industriel et commercial, les bureaux, les établissements scolaires, les hôpitaux et les logements privés. Les stocks sont des réserves de biens constituées par les entreprises afin de répondre à des fluctuations temporaires ou inattendues de la production ou des ventes, ainsi que les « travaux en cours ». Selon le SNC93, les acquisitions nettes d'objets de valeur font également partie de la formation de capital.

La balance extérieure des biens et des services représente les exportations de biens et de services minorées des importations de biens et de services. Les échanges de biens et de services comprennent toutes les transactions entre les résidents d'un pays et le reste du monde impliquant un changement de propriété d'articles d'usage courant, de biens à transformer et à réparer, d'or à usage non monétaire et de services.

Le déflateur implicite du PIB reflète les variations de prix pour toutes les catégories de la demande finale, telles que la consommation des administrations publiques, la formation de capital et les échanges internationaux, ainsi que sa composante principale, la consommation finale privée. Il se calcule comme le rapport du PIB à prix courants sur le PIB à prix constants. Le déflateur du PIB peut aussi se calculer explicitement comme un indice des prix de Paasche, dans lequel les pondérations sont les quantités produites pour la période en cours.

Pour la plupart des pays en développement, les estimations des comptes nationaux sont obtenues auprès du bureau national de la statistique et de la banque centrale par les missions temporaires et résidentes de la Banque mondiale. Pour les économies à revenu élevé, les données proviennent des fichiers de l'Organisation de coopération et de développement économiques.

Tableau 4. Échanges, aide et financement

Les exportations de marchandises représentent la valeur FAB des biens fournis au reste du monde, exprimée en dollars des États-Unis.

Les importations de marchandises représentent la valeur CAF des biens (coûts des produits incluant l'assurance et le fret) achetés au reste du monde, exprimée en dollars des États-Unis. Les données sur les échanges de marchandises proviennent du rapport annuel de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Les exportations de produits manufacturés englobent, selon la Classification type pour le commerce international (CTCI), les produits figurant aux sections 5 (produits chimiques), 6 (articles manufacturés de base), 7 (machines et matériel de transport) et 8 (articles manufacturés divers), à l'exception de la division 68.

Les exportations de produits de haute technologie sont les exportations de produits dont la conception a nécessité d'importants efforts de recherche-développement. Cet ensemble couvre les produits de haute technologie dans les domaines de l'aérospatiale, de l'informatique, de la pharmacie, des instruments scientifiques et du matériel électrique.

La balance des opérations courantes est la somme des exportations nettes de biens et de services, du revenu net et des transferts courants nets.

Les flux nets de capitaux privés se composent des flux privés liés ou non à la dette. Les premiers incluent les prêts de banques commerciales, les obligations et autres crédits privés, tandis que les seconds englobent l'investissement direct étranger et les investissements de portefeuille en actions.

L'investissement direct étranger représente les entrées nettes d'investissements destinés à financer l'acquisition d'une participation durable (avec au moins 10 % des droits de vote) à la gestion d'une entreprise opérant dans un pays autre que celui de l'investisseur. C'est la somme des capitaux propres, des bénéfices réinvestis et d'autres concours financiers à long et à court terme, qui apparaissent dans la balance des paiements. Les données relatives à la balance des opérations courantes, des flux de capitaux privés et de l'investissement direct étranger proviennent de l'Annuaire statistique de la balance des paiements et des Statistiques financières internationales du FMI.

L'aide publique au développement ou aide publique provenant des membres à revenu élevé de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) constitue la principale source d'aide publique extérieure pour les pays en développement, mais l'aide publique au développement (ADP) émane également de certains pays donateurs importants qui ne font pas partie du Comité d'aide au développement (CAD) de l'OCDE. L'aide attribuée par le CAD doit remplir trois conditions : elle est accordée par des instances officielles, son principal objectif est de favoriser le développement et le bien-être économiques et elle est concédée à des conditions de faveur, les prêts étant assortis d'un mécanisme de don représentant au moins 25 % du total.

L'ADP se compose de dons et de prêts (nets de remboursements du principal), qui répondent à la définition qu'en donne le CAD et cible les pays et territoires figurant en partie I de la liste des pays destinataires établie par le CAD. L'aide publique comprend les dons et les prêts répondant aux mêmes critères que ceux de l'ADP (nets de remboursements du principal) ciblant les pays et territoires figurant en partie II de la liste des pays destinataires établie par le CAD. Les dons bilatéraux sont des transferts en numéraire ou en nature qui n'appellent pas remboursement. Les prêts bilatéraux sont des prêts accordés par des pays ou des organismes officiels. Ils sont assortis d'un mécanisme de don représentant au moins 25 % du total et doivent être remboursés dans une monnaie convertible ou en nature.

La dette extérieure totale est la dette due à des non-résidents, remboursable en devise, en biens ou en services. C'est la somme de la dette publique, de la dette garantie par l'État et de la dette privée non garantie à long terme, des crédits du FMI et de la dette à court terme. Cette dernière correspond à une échéance de départ inférieure ou égale à un an et aux arriérés d'intérêts sur la dette à long terme.

La valeur actuelle de la dette est la dette extérieure à court terme majorée du total actualisé des versements au titre du service de la dette dus sur les engagements extérieurs à long terme, qu'ils soient publics, garantis par l'État ou privés et non garantis, sur la durée des prêts en cours.

Les principales sources d'information sur la dette extérieure sont les rapports effectués auprès de la Banque mondiale via le *Système de notification de la dette* par les pays membres bénéficiant de prêts de la Banque. Les fichiers de la Banque mondiale et du FMI fournissent des informations supplémentaires. Dans son rapport intitulé *Financement du développement mondial*, la Banque mondiale publie chaque année des tableaux récapitulatifs de la dette extérieure des pays en développement.

Le crédit intérieur accordé par le secteur bancaire inclut tous les prêts accordés à divers secteurs sur une base brute (sauf pour les prêts à l'administration centrale, qui eux sont nets). Le secteur bancaire comprend les autorités monétaires, les banques créatrices de monnaie et autres établissements bancaires pour lesquels des données sont disponibles (y compris les établissements qui ne prennent pas de dépôts à vue, mais qui acceptent les dépôts à terme et les dépôts d'épargne). Figurent parmi ces autres établissements bancaires les caisses d'épargne et organismes de prêts hypothécaires, ainsi que les organismes de crédit mutuel immobilier. Les données proviennent des *Statistiques financières internationales* du FMI.

Les méthodes statistiques

Cette section traite du calcul du taux de croissance selon les moindres carrés, du calcul du taux de croissance selon la méthode exponentielle (points extrêmes) et de la méthodologie de l'Atlas de la Banque mondiale pour le calcul du facteur de conversion utilisé pour estimer le RNB et le RNB par habitant en dollars des États-Unis.

Le taux de croissance par la méthode des moindres carrés

On utilise les moindres carrés toutes les fois que l'on dispose d'une série temporelle assez longue pour permettre un calcul fiable. On ne calcule pas un taux de croissance sur une période pour laquelle plus de la moitié des observations sont manquantes.

Le taux de croissance selon les moindres carrés, r , est calculé par l'ajustement d'une ligne de tendance de régression linéaire aux valeurs

logarithmiques annuelles de la variable pour la période étudiée. L'équation de régression est de la forme :

$$\ln X_t = a + b_p$$

Ce qui équivaut à la transformation logarithmique de l'équation de la croissance composée :

$$X_t = X_0(1+r)^t.$$

Dans cette équation, X est la variable, t est le temps et $a = \log X_0$ et $b = \ln(1+r)$ sont les paramètres à estimer. Si b^* est l'estimation de b selon les moindres carrés, le taux moyen de croissance annuelle, r , est donné par $[\exp(b^*) - 1]$ et multiplié par 100 pour être exprimé en pourcentage.

Le taux de croissance ainsi calculé est un taux moyen représentatif des observations disponibles sur l'ensemble de la période étudiée. Il ne correspond pas nécessairement au taux de croissance réel entre deux périodes quelconques.

Le taux de croissance par la méthode exponentielle

Le taux de croissance entre deux points dans le temps pour certaines données démographiques, notamment concernant la main-d'œuvre et la population, se calcule par l'équation :

$$r = \ln(p_n/p_1)/n$$

où p_n et p_1 sont la dernière et la première observations sur la période, n le nombre d'années de la période et \ln l'opérateur logarithmique naturel. Ce taux de croissance se fonde sur un modèle de croissance continue et exponentielle entre deux points dans le temps. Il ne prend pas en compte les valeurs intermédiaires de la série. Il convient de noter également que le taux de croissance exponentiel est différent du taux de variation annuel mesuré sur un intervalle d'un an, qui est donné par la formule :

$$(p_n - p_{n-1})/p_{n-1}$$

L'indice de Gini

L'indice de Gini indique dans quelle mesure la répartition du revenu (ou de la consommation) entre les individus ou les ménages d'un pays s'écarte de l'égalité parfaite. On construit pour cela une courbe de Lorenz qui met en regard les pourcentages cumulés du revenu total et les nombres cumulés de personnes percevant ce revenu, en commençant par les individus ou les ménages les plus pauvres. L'indice de Gini mesure la zone située entre cette courbe de Lorenz et une droite hypothétique représentant l'égalité absolue. La superficie de cette zone est exprimée en pourcentage de l'espace maximal situé sous cette ligne. Le chiffre 0 représente cette égalité parfaite (hypothétique) et le chiffre 100 une situation d'inégalité absolue.

La méthode de l'Atlas de la Banque

Dans son calcul du RNB et du RNB par habitant en dollars des États-Unis pour certains objectifs opérationnels, la Banque mondiale utilise le facteur de conversion de l'Atlas. Ce dernier est destiné à réduire l'impact des fluctuations du taux de change sur les comparaisons des revenus nationaux entre différents pays. Le facteur de conversion de l'Atlas, pour une année donnée, est la moyenne du taux de change du pays considéré (ou d'un autre facteur de conversion) pour cette année et de ses taux de change des deux années précédentes, corrigée pour tenir

compte de la différence entre le taux d'inflation dans ce pays et celui du Japon, du Royaume-Uni, des États-Unis et de la zone euro. Le taux d'inflation d'un pays se mesure par la variation de son déflateur du PIB. Le taux d'inflation du Japon, du Royaume-Uni, des États-Unis et de la zone euro, qui représente l'inflation internationale, se mesure par la variation du déflateur de DTS (les DTS, ou droits de tirage spéciaux, sont l'unité de compte du FMI). Le déflateur des DTS est la moyenne pondérée des déflateurs du PIB, en DTS, la pondération se faisant en fonction de la quantité de monnaie de chaque pays dans un DTS. La pondération varie au cours du temps, car la composition des DTS évolue, et les taux de change relatifs des devises également. Le déflateur des DTS se calcule d'abord en DTS, puis est converti en dollars des États-Unis à l'aide du facteur de conversion des DTS en dollars de l'Atlas. On applique ensuite le facteur de conversion de l'Atlas au RNB du pays étudié. Le RNB en dollars des États-Unis ainsi calculé est alors divisé par la population en milieu d'année pour donner le RNB par habitant.

Lorsque l'on juge que les taux de change officiels ne sont pas fiables ou qu'ils ne reflètent pas le taux de change réel sur une période, on utilise une autre estimation du taux de change dans la formule de l'Atlas (voir plus loin).

La formule suivante décrit le calcul du facteur de conversion de l'Atlas pour l'année t :

$$e_t^* = \frac{1}{3} \left[e_{t-2} \left(\frac{p_t}{p_{t-2}} \middle/ \frac{p_t^{SS}}{p_{t-2}^{SS}} \right) + e_{t-1} \left(\frac{p_t}{p_{t-1}} \middle/ \frac{p_t^{SS}}{p_{t-1}^{SS}} \right) + e_t \right]$$

et la formule suivante permet le calcul du RNB par habitant en dollars des États-Unis pour l'année t :

$$Y_t^{\$} = (Y_t / N_t) / e_t^*$$

où e_t^* est le facteur de conversion de l'Atlas (de la monnaie nationale en dollar des États-Unis) pour l'année t , e_t le taux de change annuel moyen (de la monnaie nationale en dollar des États-Unis) pour l'année t , p_t le déflateur du PIB pour l'année t , p_t^{SS} le déflateur des DTS en dollars des États-Unis pour l'année t , $Y_t^{\$}$ le RNB par habitant de l'Atlas en dollars des États-Unis pour l'année t , Y_t le RNB courant (en monnaie locale) pour l'année t , et N_t est la population en milieu d'année pour l'année t .

Les autres facteurs de conversion

La Banque mondiale évalue de manière systématique la pertinence des taux de change officiels comme facteurs de conversion. Elle recourt à un autre facteur de conversion lorsqu'elle juge que le taux de change officiel diverge d'une marge exceptionnellement importante du taux réellement appliqué aux transactions de change et commerciales. Ce n'est le cas que pour un petit nombre de pays, comme le montre le tableau de documentation sur les données primaires des *World Development Indicators 2004*. Ces autres facteurs de conversion sont utilisés dans la méthodologie de l'Atlas et partout ailleurs dans la sélection d'indicateurs du développement dans le monde comme facteurs de conversion pour une année unique.

Rapport sur le développement dans le monde 2005

Un meilleur climat de l'investissement pour tous

Les entreprises et les entrepreneurs de toutes catégories, des micro-entités aux multinationales, jouent un rôle central dans la croissance et la lutte contre la pauvreté. Leurs décisions d'investissement influent sur la création d'emplois, la disponibilité et le prix des biens et services proposés aux consommateurs, ainsi que sur les recettes fiscales qui permettent aux pouvoirs publics de financer le système de santé, l'éducation et d'autres services. Ce que ces acteurs apportent à la société dépend, dans une large mesure, de la manière dont chaque État façonne le climat de l'investissement, via la protection des droits de propriété, la réglementation, la fiscalité, les politiques liées à l'infrastructure et des interventions sur les marchés financiers et du travail. Les nouvelles sources de données de la Banque mondiale soulignent que le climat de l'investissement diffère spectaculairement d'un pays à l'autre, ainsi qu'à l'intérieur d'un même pays, et mettent en avant le potentiel d'amélioration.

Le Rapport sur le développement dans le monde 2005 : Un meilleur climat d'investissement pour tous affirme que cet objectif doit constituer l'une des grandes priorités nationales. En s'appuyant sur des enquêtes auprès d'environ 30 000 entreprises dans 53 économies en développement, sur des études de cas de pays et sur d'autres travaux de recherche récents, il explore un certain nombre de questions, en particulier :

- Quelles sont les caractéristiques essentielles d'un bon climat de l'investissement, et en quoi influent-elles sur la croissance et la pauvreté ?
- Pourquoi les progrès du climat de l'investissement sont-ils souvent lents et difficiles ?
- Quels enseignements concrets peut-on tirer de l'expérience des différents pays en ce qui concerne les possibilités de mener à bien un programme d'action aussi vaste ?
- Que peut-on retenir de la mise en œuvre des meilleures pratiques pour chacun des principaux aspects du climat de l'investissement ?
- Comment les interventions sélectives et les accords internationaux peuvent-ils contribuer à améliorer cet environnement ?
- Que peut faire la communauté internationale pour aider les pays en développement à instaurer des conditions plus favorables pour les investisseurs ?

Outre des chapitres qui examinent en détail ces questions et des thèmes connexes, le Rapport présente une sélection de données provenant du nouveau programme d'Enquêtes sur le climat de l'investissement, du projet « La Pratique des affaires » et des *World Development Indicators 2004* de la Banque mondiale, base de données qui rassemble des statistiques économiques et sociales portant sur plus de 200 pays. Cette 27^e édition du **Rapport sur le développement dans le monde** apporte d'utiles éclairages aux décideurs politiques, aux chefs d'entreprise, aux universitaires et à tous ceux qui s'intéressent au développement économique.

RAPBMD



ISBN 2-8041-4787-8



LA BANQUE MONDIALE



de boeck